

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA POSLOVNEGA IN INVESTICIJSKEGA OKOLJA
IZBRANIH ARABSKIH TRGOV: PRILOŽNOSTI ZA SLOVENSKA
PODJETJA**

Ljubljana, november 2015

GREGOR UMEK

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani Gregor Umek, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor magistrskega dela z naslovom Analiza poslovnega in investicijskega okolja izbranih arabskih trgov: priložnosti za slovenska podjetja, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Majo Makovec Brenčič.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorskih in drugih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem:
 - poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v magistrskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobil vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisal;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih lahko na osnovi predloženega magistrskega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorja: _____

KAZALO

UVOD	1
1 SAUDOVA ARABIJA	5
1.1 Poslovno okolje.....	5
1.1.1 Politično okolje.....	5
1.1.2 Ekonomsko okolje	7
1.1.3 Družbeno okolje	10
1.1.4 Tehnološko okolje	11
1.2 Gospodarski odnosi med Slovenijo in Saudovo Arabijo	11
1.3 Analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja	14
1.4 Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti poslovanja v Saudovi Arabiji.....	16
2 ZDRUŽENI ARABSKI EMIRATI.....	17
2.1 Poslovno okolje.....	17
2.1.1 Politično okolje.....	17
2.1.2 Ekonomsko okolje	18
2.1.3 Družbeno okolje	21
2.1.4 Tehnološko okolje	21
2.2 Gospodarski odnosi med Slovenijo in ZAE	22
2.3 Analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja	25
2.4 Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti poslovanja v ZAE	27
3 KATAR.....	28
3.1 Poslovno okolje.....	28
3.1.1 Politično okolje.....	28
3.1.2 Ekonomsko okolje	29
3.1.3 Družbeno okolje	31
3.1.4 Tehnološko okolje	32
3.2 Gospodarski odnosi med Slovenijo in Katarjem	33
3.3 Analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja	35
3.4 Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti poslovanja v Katarju	37
4 IRAN.....	38
4.1 Poslovno okolje.....	38
4.1.1 Politično okolje.....	38
4.1.2 Ekonomsko okolje	39
4.1.3 Družbeno okolje	42
4.1.4 Tehnološko okolje	42
4.2 Gospodarski odnosi med Slovenijo in Iranom.....	43
4.3 Analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja	46
4.4 Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti poslovanja v Iranu.....	48
5 INVESTICIJSKO OKOLJE SAUDOVE ARABIJE, ZAE, KATARJA IN IRANA.....	49
5.1 Enostavnost ustanavljanja podjetja	49

5.2	Pridobitev gradbenega dovoljenja	51
5.3	Pridobitev električnega priključka	52
5.4	Registracija nepremičnin	54
5.5	Pridobivanje sredstev za poslovanje	55
5.6	Zaščita manjšinskih vlagateljev	58
5.7	Plačevanje davkov	59
5.8	Mednarodno trgovanje	61
5.9	Sodno reševanje sporov	62
5.10	Reševanje insolventnih postopkov	64
5.11	Skupna uvrstitev na indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015	65
6	MEDKULTURNE RAZLIKE	68
6.1	Opredelitev arabskega sveta	68
6.2	Bistvene razlike med arabsko in zahodno kulturo	69
6.3	Poslovna kultura in običaji	70
6.3.1	Saudova Arabija	74
6.3.2	ZAE	75
6.3.3	Katar	75
6.4	Poslovna kultura in običaji v Iranu	75
7	EMPIRIČNA RAZISKAVA POSLOVANJA SLOVENSКИH PODJETIJ Z DRŽAVAMI SAUDOVA ARABIJA, ZAE, KATAR IN IRAN	78
7.1	Metodologija raziskave	79
7.2	Priprava in izvedba raziskave	80
7.3	Rezultati in analiza odgovorov	81
7.3.1	Ovire, težave in izzivi pri poslovanju	81
7.3.2	Prednosti poslovanja	82
7.3.3	Poslovno in investicijsko okolje	83
7.3.4	Priložnosti za slovenska podjetja	85
7.3.5	Vpliv arabske oz. perzijske poslovne kulture	87
7.3.6	Nasveti pri začetnem poslovanju	87
	SKLEP	89
	LITERATURA IN VIRI	94
	PRILOGE	

KAZALO SLIK

Slika 1: Grafični prikaz blagovne menjave med Slovenijo in Saudovo Arabijo med letoma 2002 in 2014	12
Slika 2: Grafični prikaz blagovne menjave med Slovenijo in ZAE med letoma 2002 in 2014	23
Slika 3: Grafični prikaz blagovne menjave med Slovenijo in Katarjem med letoma 2002 in 2014	33

Slika 4: Grafični prikaz blagovne menjave med Slovenijo in Iranom med letoma 2002 in 2014.....	44
Slika 5: Uvrstitev analiziranih držav na področju enostavnosti ustanavljanja podjetij.....	51
Slika 6: Uvrstitev analiziranih držav na področju pridobitve gradbenega dovoljenja	52
Slika 7: Uvrstitev analiziranih držav na področju pridobitve električnega priključka	53
Slika 8: Uvrstitev analiziranih držav na področju registracije nepremičnin	55
Slika 9: Uvrstitev analiziranih držav na področju enostavnosti pridobivanja sredstev za poslovanje.....	57
Slika 10: Uvrstitev analiziranih držav na področju zaščite manjšinskih vlagateljev	59
Slika 11: Uvrstitev analiziranih držav na področju enostavnosti plačevanja davkov	60
Slika 12: Uvrstitev analiziranih držav na področju mednarodnega trgovanja.....	62
Slika 13: Uvrstitev analiziranih držav na področju sodnega reševanja sporov	63
Slika 14: Uvrstitev analiziranih držav na področju reševanja insolventnih postopkov.....	65
Slika 15: Uvrstitev analiziranih držav na področju enostavnosti poslovanja (skupni rang) 67	

KAZALO TABEL

Tabela 1: Izbrani kazalci političnega okolja v Saudovi Arabiji	7
Tabela 2: Osnovni makroekonomski kazalci gospodarstva Saudove Arabije.....	9
Tabela 3: Izbrani kazalci poslovnega in investicijskega okolja v Saudovi Arabiji.....	9
Tabela 4: Blagovna menjava med Slovenijo in Saudovo Arabijo med letoma 2002 in 2014.....	12
Tabela 5: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Saudovo Arabijo v letu 2014 – izvoz	13
Tabela 6: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Saudovo Arabijo v letu 2014 – uvoz	13
Tabela 7: Vodilnih 10 skupin proizvodov v slovenskem izvozu z največjim potencialom izvoza v Saudovo Arabijo (v padajočem vrstnem redu potencialnega izvoza) ..	14
Tabela 8: SWOT analiza poslovanja v Saudovi Arabiji.....	16
Tabela 9: Izbrani kazalci političnega okolja v ZAE	18
Tabela 10: Osnovni makroekonomski kazalci gospodarstva ZAE.....	19
Tabela 11: Izbrani kazalci poslovnega in investicijskega okolja v ZAE.....	20
Tabela 12: Blagovna menjava med Slovenijo in ZAE med letoma 2002 in 2014	23
Tabela 13: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in ZAE v letu 2014 – izvoz.....	24
Tabela 14: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in ZAE v letu 2014 – uvoz.....	24
Tabela 15: Vodilnih 10 skupin proizvodov v slovenskem izvozu z največjim potencialom izvoza v ZAE (v padajočem vrstnem redu potencialnega izvoza) .	25
Tabela 16: SWOT analiza poslovanja v ZAE	27
Tabela 17: Izbrani kazalci političnega okolja v Katarju.....	29
Tabela 18: Osnovni makroekonomski kazalci katarskega gospodarstva	30

Tabela 19: Izbrani kazalci poslovnega in investicijskega okolja v Katarju	30
Tabela 20: Blagovna menjava med Slovenijo in Katarjem med letoma 2002 in 2014.....	34
Tabela 21: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Katarjem v letu 2014 – izvoz	34
Tabela 22: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Katarjem v letu 2014 – uvoz	35
Tabela 23: Vodilnih 10 skupin proizvodov v slovenskem izvozu z največjim potencialom izvoza v Katar (v padajočem vrstnem redu potencialnega izvoza)	35
Tabela 24: SWOT analiza poslovanja v Katarju	37
Tabela 25: Izbrani kazalci političnega okolja v Iranu	39
Tabela 26: Osnovni makroekonomski kazalci iranskega gospodarstva.....	40
Tabela 27: Izbrani kazalci poslovnega in investicijskega okolja v Iranu.....	41
Tabela 28: Blagovna menjava med Slovenijo in Iranom med letoma 2002 in 2014	44
Tabela 29: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Iranom v letu 2014 – izvoz.....	45
Tabela 30: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Iranom v letu 2014 – uvoz.....	45
Tabela 31: Vodilnih 10 skupin proizvodov v slovenskem izvozu z največjim potencialom izvoza v Iran (v padajočem vrstnem redu potencialnega izvoza)..	46
Tabela 32: SWOT analiza poslovanja v Iranu	48
Tabela 33: Primerjava postopkov, časa in stroškov ustanovitve podjetja med analiziranimi državami	50
Tabela 34: Primerjava postopkov, časa in stroškov pridobitve gradbenega dovoljenja med analiziranimi državami	52
Tabela 35: Primerjava postopkov, časa in stroškov pridobitve električnega priključka med analiziranimi državami	53
Tabela 36: Primerjava postopkov, časa in stroškov registracije nepremičnin med analiziranimi državami	54
Tabela 37: Povzetek točkovanja in primerjava na področju pridobivanja sredstev za poslovanje med analiziranimi državami	57
Tabela 38: Povzetek točkovanja in primerjava analiziranih držav na področju zaščite manjšinskih vlagateljev	58
Tabela 39: Primerjava števila plačil, časa in skupne davčne stopnje med analiziranimi državami na področju plačevanja davkov.....	60
Tabela 40: Primerjava števila dokumentov, časa in stroškov uvoza med analiziranimi državami na področju mednarodnega trgovanja.....	61
Tabela 41: Primerjava postopkovnih dejanj, časa in stroškov sodnega reševanja sporov med analiziranimi državami	63
Tabela 42: Primerjava časa, stroškov, stopnje izterjave in učinkovitosti reševanja insolventnih postopkov med analiziranimi državami	64
Tabela 43: Kaj je priporočljivo in čemu se je potrebno izogibati v arabskem svetu	73
Tabela 44: Kaj je priporočljivo in čemu se je potrebno izogibati v Iranu.....	78

Tabela 45: Prikaz sodelujočih intervjuvancev s podatki o njihovem položaju in podjetju .	80
Tabela 46: Prikaz obravnavanih držav, o katerih so svoje izkušnje delili respondenti	81
Tabela 47: Prikaz ovir, težav in izzivov, s katerimi so se soočala analizirana podjetja	82
Tabela 48: Prikaz glavnih prednosti poslovanja v analiziranih državah	83
Tabela 49: Ocena poslovnega in investicijskega okolja v analiziranih državah	84
Tabela 50: Najprimernejša država z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu Svetovne banke	85
Tabela 51: Prikaz priložnosti/potenciala za slovenska podjetja po posameznih panogah v analiziranih državah	86
Tabela 52: Vpliv arabske / perzijske poslovne kulture na poslovanje analiziranih podjetij	87
Tabela 53: Nasveti respondentov slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v obravnavanih državah	88

UVOD

Slovenija ima majhno in odprto gospodarstvo. Za doseg višje gospodarske rasti domače povpraševanje ne zadostuje, zato je slovensko gospodarstvo izrazito izvozno naravnano. Po podatkih Urada za makroekonomske analize in razvoj (2013, str. 116–117) se je delež izvoza v bruto domačem proizvodu (v nadaljevanju BDP) Slovenije stalno povečeval in se je iz leta 1995, ko je znašal 49,6 BDP, povzpел na 75,0 % BDP v letu 2012. Slabost Slovenije je v tem, da približno 70,0 % celotnega izvoza ustvari na tradicionalnih trgih Evropske unije, kar jo postavlja v zelo odvisen položaj od gospodarske situacije v EU. To se je izrazito pokazalo v letu 2009, ko se je slovenski izvoz glede na leto 2008 zmanjšal za 9,2 %, kar je bila posledica finančne krize v območju EU.

Dodatno tveganje za slovensko izvozno gospodarstvo pa predstavlja tudi velika navezanost na Nemčijo, kamor se je slovenski izvoz glede na predkrizno raven izrazito povečal. Od prvega četrtletja 2008 do prvega četrtletja 2014 je slovenski izvoz v Nemčijo zrasel za 19 %, kar je 9 % točk več, kot je v povprečju zrasel celotni slovenski izvoz. V predkriznem obdobju (2007 in 2008) je delež slovenskega izvoza v Nemčijo znašal približno 19,5 %, po letu 2011 pa je dosegal raven nad 21 %. Na neposredno in posredno odvisnost slovenskega gospodarstva od Nemčije pa je v časniku Finance (Kenda, Ugovšek & Grapulin, 2014, str. 2) opozoril tudi Aleš Cantarutti, nekdanji direktor Centra za mednarodno poslovanje pri Gospodarski zbornici Slovenije (v nadaljevanju CEMP pri GZS): »Navezanost slovenskega izvoza na nemški trg je težava, saj ne gre le za petino skupnega slovenskega izvoza, temveč so na Nemčijo posredno navezana tudi slovenska podjetja, ki izvažajo na Češko, Slovaško in Poljsko, saj tja prodajajo tudi blago, ki ga tam uporabijo za nadaljnjo proizvodnjo izdelkov za izvoz na nemški trg«. Negativne posledice takšne odvisnosti pa bi prišle še toliko bolj do izraza, če bi se kondicija nemškega gospodarstva v prihodnosti poslabšala. Glede na predvidevanja londonske organizacije Economist Intelligence Unit (v nadaljevanju EIU) to ni tako zanemarljiv scenarij, saj dolgoročni obeti nemškega gospodarstva niso pretirano spodbudni. Glavne razloge za slabše napovedi vidi EIU predvsem v nizki rodnosti, ki bi imela posledično negativne učinke na produktivnost, v primanjkljaju kvalificirane delovne sile, v manjšem deležu naložb v osnovna sredstva in v manjši pripravljenosti na sprejemanje reform (Kenda et al., 2014, str. 2–3).

Spričo navedenega je zato nujno, da Slovenija v večji meri diverzificira strukturo svojega izvoza in zmanjša tveganje ekonomske odvisnosti od tradicionalnih trgov EU. Po mnenju prof. dr. Maje Makovec Brenčič bi morala slovenska podjetja v večji meri vstopati tudi na bolj oddaljene trge, med drugim na trge držav Bližnjega vzhoda, kjer so nekatera slovenska podjetja prisotna že iz časa Jugoslavije. »Slovenija bi morala postati poznana v svetu predvsem po svojem znanju, tehnologiji in visoko učinkovitih storitvah, pri tem procesu pa je potrebno posebno pomoč nameniti malim in srednje velikim podjetjem« (Makovec Brenčič, 2010, str. 22). O posebnem pomenu internacionalizacije malih in srednje velikih podjetij (v nadaljevanju MSP) je Evropska komisija leta 2010 izdala dokument

Internacionalizacija evropskih MSP (angl. *Internationalization of European SMEs*), saj ta predstavljajo večino evropskega (tudi slovenskega) gospodarstva, so aktivno vključena v internacionalizacijo in prinašajo ogromne učinke za gospodarstvo.

V dispoziciji magistrske naloge sem nameraval proučiti poslovno in investicijsko okolje Kuvajta, Bahrajna, Jordanije, Omana, Saudove Arabije, Združenih arabskih emiratov (v nadaljevanju ZAE), Katarja in Irana. Razlog za tako širok nabor držav je bil v tem, da sem se za dotično temo magistrske naloge odločil na podlagi dogovora z analitiki CEMP, da v okviru GZS pripravim priročnik o poslovanju v zgoraj omenjenih državah. Glede na to, da je tak nabor držav vsebinsko preobsežen za eno magistrsko nalogo in priročnik, sem se na podlagi posvetovanja z analitiki GZS odločil obravnavati poslovno in investicijsko okolje Saudove Arabije, ZAE, Katarja in Irana. Izbor slednjih držav je podkrepjen s konkretnim interesom, ki so ga slovenska podjetja izrazila na GZS ter strategijo slovenske vlade, ki je omenjene države v dokumentu Mednarodni izzivi 2015–2016, ki ga je maja 2015 izdalo Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije (v nadaljevanju MGRT), uvrstila med perspektivne regije.

Dokument Mednarodni izzivi 2015–2016 (Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije, 2014) uvršča Saudovo Arabijo, ZAE in Katar v perspektivno regijo zalivskih držav z utemeljitvijo, da gre za države z visoko stopnjo gospodarske rasti, ki imajo velike zaloge energentov, kar jim zagotavlja finančne možnosti za hitro rast gospodarstva, njegovo prestrukturiranje ter rast vseh vrst potrošnje. Slednje tri države načrtujejo diverzifikacijo gospodarstva, kar se kaže v velikemu številu aktivnosti na področju gradnje infrastrukture (prometne, naftne, industrijske, stanovanjske, športne itd.) in razvoju novih ekonomskih con. Možnosti sodelovanja slovenskih podjetij v Saudovi Arabiji, ZAE in Katarju obstajajo na področju tehnologij, prenosa znanja, turizma, zdravstvenih storitev, energetike, gradnje energetske in okoljske infrastrukture, gradbeništva, strojne opreme, kemičnih, živilskih in jeklarskih proizvodov. Iran pa je v dokumentu Mednarodni izzivi 2015–2016 (Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije, 2014, str. 19–20) uvrščen v perspektivno regijo Centralne Azije z utemeljitvijo, da gre za države, ki si prizadevajo za izvedbo prestrukturiranja in hitrejšega razvoja nacionalnega gospodarstva in spremljajoče infrastrukture. Kljub temu, da so v Iranu v veljavi omejevalni ukrepi, država ponuja številne poslovne priložnosti v sektorjih, kjer so slovenska podjetja konkurenčna, npr. avtomobilski deli, strojna in elektroindustrija, farmacija, kemija, hrana in pijača ter sodobne rešitve v energetiki. Po ugotovitvah slovenske vlade gre za nenasičen trg na področju potrošnih in industrijskih dobrin. Dodatna prednost Irana je tudi v tem, da ima Slovenija že tradicionalno vzpostavljene poslovne vezi, kar se vidi tudi v delovanju slovensko – iranskega poslovnega kluba (Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije, 2014, str. 19–20).

Za proučitev poslovnega in investicijskega okolja Saudove Arabije, Združenih arabskih emiratov, Katarja in Irana sem se odločil tudi zaradi pomanjkanja literature v slovenskem jeziku, ki bi celovito proučila in primerjala zgoraj navedene države ter napovedi EIU, ki je države Zalivskega sveta za sodelovanje¹ (angl. *Cooperation Council for the Arab States of the Gulf – GCC*) označil za ugodno investicijsko in poslovno okolje z velikim številom infrastrukturnih projektov, naraščajočim turizmom in močnim finančnim sektorjem. EIU je prepričan, da bodo države Zalivskega sveta za sodelovanje do leta 2020 postale pomembno ekonomsko in trgovsko središče med vzhodom in zahodom. Prav tako je prepričan, da bo prišlo med temi državami do tesnejše ekonomske in politične integracije ter do ustanovitve monetarne unije. V EIU za te države napovedujejo tudi povečanje proizvodnje z visoko dodano vrednostjo in podvojitve uvoza hrane s 24 milijard ameriških dolarjev v letu 2008 na 49 milijard ameriških dolarjev v letu 2020 (The economist intelligence unit, 2009, str. 2–3). Po podatkih Mednarodnega denarnega sklada (v nadaljevanju IMF) je bila povprečna letna stopnja rasti BDP v državah Zalivskega sveta za sodelovanje med letoma 2000 in 2008 6,1 %. Tudi v kriznih letih je povprečna letna stopnja rasti BDP v teh državah dosegla visoke številke, npr. 6,4 % v letu 2010 in 7,7 % v letu 2011. IMF (International Monetary Fund, 2014, str. 1–12) pa napoveduje stabilno rast tudi v prihodnje.

Namen magistrskega dela je preučiti poslovno in investicijsko okolje zgoraj omenjenih držav. Predvsem želim ugotoviti, kakšen je proces izvoza blaga in storitev ter kakšno je poslovno in investicijsko okolje omenjenih držav. Pri slednjem sem v večji meri raziskal postopke ustanovitve podjetja, davčna bremena, morebitne davčne spodbude in olajšave za potencialne slovenske investitorje. Glede na to, da gre za geografsko območje, kjer prevladuje islamska religija, sem posebno pozornost namenil medkulturnim razlikam med zahodnim in islamskim svetom ter vplivu islama na poslovno kulturo in izvedbo poslovnega obiska v državah Bližnjega vzhoda. Prav tako sem pregledal najbolj zanimive in perspektivne industrijske panoge omenjenih držav, analiziral konkurenco slovenskega gospodarstva za vodilnih 10 skupin proizvodov (razvrščenih po dvomestni carinski tarifi) v slovenskem izvozu z največjim okvirnim potencialom izvoza v vsako od proučevanih držav ter ugotovil, katere so ključne priložnosti za slovenska podjetja.

Cilj magistrskega dela je s pomočjo Indeksa enostavnosti poslovanja Svetovne banke (angl. *World Bank Ease of Doing Business*) potrditi ali ovreči **hipotezo, da je poslovno in investicijsko okolje v zgoraj omenjenih državah ugodno za slovenska mala in srednje velika podjetja**. Svetovna banka v okviru letne raziskave o enostavnosti poslovanja analizira poslovno klimo 189 držav, ki jih tudi rangira po kvaliteti poslovnega in investicijskega okolja. V indeksu je analiziranih deset področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno

¹ Države članice GCC: Bahrajn, Kuvajt, Oman, Katar, Savdska Arabija in Združeni arabski emirati.

trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov. Na podlagi letnih poročil Svetovne banke za leto 2015 sem za vseh 10 področij analiziral vsako od zgoraj omenjenih držav, preučil, na katerem od teh področij je bil pri posamezni državi v zadnjih letih narejen največji napredek ter pregledal, katere reforme za poenostavitev poslovnega in investicijskega okolja so sprejele zgoraj omenjene države. Grafično in vsebinsko sem primerjal proučevane države med seboj ter s povprečjem enostavnosti poslovanja držav OECD z visokim dohodkom in regijskim povprečjem držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike. Dobljene ugotovitve sem preveril in podkrepil s pomočjo izkušenj slovenskih podjetij, ki so že prisotna na trgih Bližnjega vzhoda.

V magistrskem delu sem uporabil raziskovalna pristopa **terenskega** (angl. *field research*) in **namiznega raziskovanja** (angl. *desktop research*). V okviru terenskega raziskovanja sem pridobil primarne podatke s pomočjo kvalitativne raziskave – delno strukturiranim intervjujem, ki sem ga opravil s predstavniki devetih slovenskih podjetij, ki že poslujejo na trgih proučevanih držav. V okviru namiznega raziskovanja sem proučeval in analiziral sekundarne podatke: znanstveno in strokovno literaturo, članke, revije, raziskovalne študije, uradne vire, interna gradiva institucij in spletne strani.

Izmed metod sistematičnega organiziranja kvalitativnih in kvantitativnih podatkov sem uporabil: PEST analizo, primerjalno analizo (angl. *benchmarking*) in SWOT analizo. PEST analizo sem uporabil pri vsaki od proučevanih držav, saj sem za vsako od teh držav analiziral politično, ekonomsko, družbeno in tehnološko okolje. Z benchmarking metodo sem primerjal podatke posameznih analiziranih držav in poskušal ugotoviti, katere primere dobrih praks bi bilo dobro uporabiti v posamezni državi, kakšno je njihovo trenutno stanje na področju enostavnosti poslovanja, poslovnega okolja, ekonomske svobode, konkurenčnosti in državnega tveganja. Pri ugotavljanju prej naštetih indikatorjev sem si poleg indeksa enostavnosti poslovanja Svetovne banke pomagal z **naslednjimi kazalniki**: oceno državnega tveganja organizacije *Coface*, indeksom ekonomske svobode fundacije *Heritage*, oceno poslovnega okolja organizacije EIU in globalnim indeksom konkurenčnosti Svetovnega gospodarskega foruma. Metodologija in obrazložitev omenjenih indeksov je predstavljena v Prilogi 14. SWOT analizo sem uporabil na način, da sem za vsako od proučevanih držav predstavil njene prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti. Proučevane države sem analiziral na makro ravni, saj sem predstavil makroekonomsko analizo njihovega ekonomskega okolja in na ravni panog, kjer sem za vsako od držav izbral perspektivne industrijske panoge ter s tem ugotovil, katere so ključne priložnosti za slovenska podjetja.

Magistrsko delo je sestavljeno iz **7 poglavij**, tematika naloge pa je dodatno razdelana v podpoglavjih. V posameznih poglavjih analiziranih držav sem v podpoglavjih podrobneje predstavil naslednje elemente: poslovno okolje (PEST analiza), analizo konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja, SWOT analizo posamezne države in pregled gospodarskih odnosov med Slovenijo in dotično državo. Podpoglavje Poslovno okolje je

nadalje razčlenjeno še na 4 dodatna podpoglavja: politično, ekonomsko, socialno in tehnološko okolje. Štirim poglavjem o posameznih državah sledi 5. poglavje Investicijsko okolje, kjer sem za vsako od analiziranih držav predstavil uvrstitev na posameznem od desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja na indeksu Svetovne banke. Slednja področja so: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov. Na koncu slednjega poglavja je predstavljena še skupna uvrstitev na indeksu Svetovne banke. Nadaljeval sem s 6. poglavjem Medkulturne razlike, v katerem sem predstavil opredelitev arabskega sveta, bistvene razlike med arabsko in zahodno kulturo ter poslovno kulturo in običaje v analiziranih državah. Zadnje (sedmo) poglavje Empirična analiza vsebuje ključne ugotovitve in spoznanja predstavnikov slovenskih podjetij, ki poslujejo v državah Bližnjega vzhoda. Z navedenimi podjetniki sem opravil delno strukturiran intervju. Magistrsko delo sem zaključil s sklepom o tem, ali je poslovno in investicijsko okolje v zgoraj omenjenih državah ugodno za slovenska mala in srednja podjetja ter, katera izmed teh držav je najbolj primerna za potencialne slovenske izvoznike in investitorje.

Podrobnejša predstavitev potrošniškega okolja, mednarodnega trgovanja, ustanovitve podjetja, plačevanja davkov, spodbud in davčnih olajšav in pregled izbranih industrijskih panog v vsaki od analiziranih držav je prikazana v prilogah. V prilogah so prav tako predstavljeni zapisi celotnih intervjujev, ki sem jih opravil s predstavniki slovenskih podjetij, ki so sodelovala v okviru moje magistrske naloge.

1 SAUDOVA ARABIJA

1.1 Poslovno okolje

1.1.1 Politično okolje

Saudova Arabija je po obliki vladavine monarhija. Kralj Salman ima vlogo šefa države in predsednika vlade ter predseduje Ministrskemu svetu. Novi kralj Salman je nasledil krono v januarju leta 2015 po preminulem kralju Abdullahu bin Abd al-Aziz Al Saudu. Člane Ministrskega sveta, med katerimi je veliko članov kraljeve družine, imenuje kralj za obdobje štirih let. Zakonodajno oblast predstavlja Posvetovalni svet ali Majlis al-Shura. Sestoji se iz 150 članov, ki jih imenuje kralj za obdobje štirih let. S strani vladnih krogov je že leta 2003 prišla pobuda, da bi se tretjino članov Posvetovalnega sveta izvolilo na volitvah, vendar do danes ta ideja še ni uresničena. Politične stranke v Saudovi Arabiji niso dovoljene, oblast se prenaša dedno. Na področju prenosa oblasti je bil leta 2006 s kraljevim dekretom ustanovljen odbor saudskih princev, ki bo skrbel za izbiro bodočih monarhov. Saudova Arabija je administrativno razdeljena na 13 provinc: Al Bahah, Al Hudud ash

Shamaliyah, Al Jawf, Medina, Al Qasim, Riyadh, Ash Sharqiyah, 'Asir, Ha'il, Jazan, Meka, Najran in Tabuk (Central Intelligence Agency, 2015).

Reforma političnega in gospodarskega sistema poteka počasi zaradi omejene institucionalne kapacitete in prevelike birokracije. Velik problem predstavlja tudi pravna negotovost, ki se kaže predvsem na področju neučinkovite izterjave pravic upnikov in v nepreglednemu sistemu računovodskih izkazov podjetij. Saudova Arabija je ena izmed redkih držav na Bližnjem Vzhodu, ki je ni oplazil val množičnih ljudskih vstaj, kar gre pripisati vladni investicijski politiki, ki želi izboljšati življenjski standard ljudi in zmanjšati brezposelnost med mladimi (Saudi Arabia, 2015).

Saudova Arabija je med drugim članica naslednjih mednarodnih organizacij in združenj: **WTO** (angl. *World Trade Organization*), **IMF** (angl. *International Monetary Fund*), **IBRD** (angl. *International Bank for Reconstruction and Development*), **Arabska liga** (angl. *Arab League*), **OPEC** (angl. *Organization of Petroleum Exporting Countries*), **GAFTA** (angl. *Greater Arab Free Trade Area*) in **GCC** (angl. *Cooperation Council for the Arab States of the Gulf*).

Zalivski svet za sodelovanje (angl. *Cooperation Council for the Arab States of the Gulf – GCC*) je politično in ekonomsko združenje, ki vključuje šest držav Bližnjega vzhoda: Saudova Arabija, Združeni arabski emirati, Katar, Bahrajn, Kuvajt in Oman. Zalivski svet za sodelovanje je bil ustanovljen leta 1981 v Saudovi Arabiji. Šest držav članic je že leta 2003 ustanovilo delno carinsko unijo, ki je uvedla 5 % skupno stopnjo carinskih dajatev; dogovor je predvideval, da bo do popolne implementacije carinske unije prišlo v treh letih. Po letih pogajanj in ovir so finančni ministri držav GCC na majskem vrhu leta 2014 v Kuvajtu dosegli ključno soglasje, ki je s 1. januarjem 2015 omogočilo izvajanje določil carinske unije med državami GCC v celoti. Glavne ovire in nesoglasja do polne uveljavitve carinske unije so se nanašale na porazdelitev carinskih prihodkov med državami članicami, dumpinške cene, protekcionizem ter zaščito lokalnih trgovskih zastopnikov in izdelkov. Že delno izvajanje carinske unije je imelo pozitivne posledice na gospodarsko menjavo med državami Zalivskega sveta za sodelovanje, ki se je iz leta 2005, ko je znašala 32 milijard USD, v letu 2012 povečala na 100 milijard USD (al Asoomi, 2014; GCC customs union set for January 1, 2014).

Zalivski svet za sodelovanje je leta 2003 pričel pogajanja z **EU** o sklenitvi **prostotrgovinskega sporazuma**, ki bi z znižanjem carinskih dajatev in drugih necarinskih ovir spodbudil blagovno menjavo med omenjenima entitetama. Blagovna menjava med EU in Zalivskim svetom za sodelovanje se je od leta 2010 do začetka leta 2014 povečala za 45 %, vsako leto pa je dosegla povprečno vrednost v višini 145 milijard EUR. Pogovori o sporazumu so zastali leta 2008 zaradi zahtev EU po spoštovanju človekovih pravic ter zavez v boju zoper terorizem in orožje za množično uničenje ter pogojevanj Saudove Arabije glede uvedbe izvoznih dajatev. Saudova Arabija želi s tem zaščititi ceno naftnih

izdelkov, ki jih izvozi na trge EU. Kljub nekaterim zadržkom je bilo na 23. skupnem zasedanju ministrov držav EU in Zalivskega sveta za sodelovanje v letu 2013 izraženo prepričanje, da je večina elementov sporazuma medsebojno usklajenih ter, da bo sporazum sklenjen v bližnji prihodnosti. (Arnold, 2013; GCC-EU free trade agreement soon, 2013).

Saudova Arabija je podpisnica sporazuma iz leta 1998, ki je predvideval ustanovitev **prostotrgovinskega območja na arabskem polotoku** (angl. *Greater Arab Free Trade Area – GAFTA*)². Države podpisnice GAFTA so v letu 2012 izvozile za 1,2 bilijona USD izdelkov in storitev, uvozile pa za 0,8 bilijona USD izdelkov in storitev, kar predstavlja 400-milijardni trgovinski presežek ali 15 % BDP držav GAFTA. S sporazumom iz leta 2005 so države podpisnice GAFTA dosegle odpravo večine carinskih dajatev med državami. Za doseg pravega prostotrgovinskega območja pa bo potrebno razširiti odpravo carinskih dajatev na vse proizvode in storitve ter odpravo necarinskih ovir. Po napovedih iz zadnjega srečanja držav GAFTA iz leta 2013 v Dohi naj bi se to zgodilo v letu 2015 ('Full, free' trade agreement can enhance inter-Arab ties, 2013).

*Tabela 1: Izbrani kazalci političnega okolja v Saudovi Arabiji*³

Indeks zaznavnosti korupcije za leto 2014 (<i>Transparency International</i>)	Točke: 49 (od 100)	Svetovna lestvica: 55. mesto (med 175 državami)
Kazalnik svobode tiska (<i>Reporters Without Borders – RWB</i>)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 164. mesto (med 180 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 164. mesto (med 180 državami)
Kazalnik politične svobode za leto 2015 (<i>Freedom House</i>)	Uvrstitev: najbolj nesvobodna država (rang 7/7)	Ocena politične svobode: – politične pravice: 7/7 – državljanske svoboščine: 7/7

Vir: Corruption perceptions index 2014, 2015; Freedom in the world 2015, 2015; World press freedom index 2014, 2015.

1.1.2 Ekonomsko okolje

Kot navajata Ameriška centralna obveščevalna agencija (Central Intelligence Agency, 2015) in britanska organizacija UK Trade & Investment (2015a), je Saudova Arabija največje gospodarstvo na območju držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike (angl. *Middle*

² Sporazum GAFTA je bil dogovorjen v okviru socialnega in ekonomskega sveta Arabske lige in ima trenutno 17 držav podpisnic: Jordanija, Združeni arabski emirati, Bahrajn, Saudova Arabija, Oman, Katar, Maroko, Sirija, Libanon, Irak, Egipt, Palestina, Kuvajt, Tunizija, Libija, Sudan in Jemen (Greater Arab free trade area (GAFTA), 2015).

³ Podrobnejša obrazložitev metodologije posameznih indeksov iz tabele se nahaja v Prilogi 14. Predstavitev izbranih kazalcev političnega okolja v Sloveniji je v Prilogi 15.

East and North Africa – MENA)⁴, saj njena ekonomija predstavlja kar 25 % BDP držav tega območja. Glavne gospodarske dejavnosti nadzira vlada, naftni sektor pa predstavlja 80 % prihodkov proračuna, 45 % BDP in 90 % prihodkov iz naslova izvoza. Struktura BDP v letu 2013 kaže, da je največji del ustvarila industrija in sicer 62,5 %, sledijo storitve s 35,5 % in kmetijska proizvodnja z 2 %. Saudska vlada trenutno izvaja reformno strategijo za gospodarsko diverzifikacijo z namenom doseganja naslednjih ciljev: povečanje zaposlitvenih možnosti za Saudijce, olajšanje vstopa v industrijske panoge, ki so bile prej omejeno dostopne za tuje investitorje, rast zasebnega sektorja in zmanjšanje odvisnosti od proizvodnje nafte in plina. Potrošniški trg v Saudovi Arabiji je predstavljen v Prilogi 1.

Vladna prizadevanja za povečanje tujih naložb in pospeševanje gospodarskega razvoja se kažejo v sprejemu Saudove Arabije v STO leta 2005, z ustanavljanjem šestih »ekonomskih mest«⁵, s stimulativnim poslovnim okoljem, z vlaganji v transport, zdravstvo, izobrazbo in energetiko ter z večjimi infrastrukturnimi projekti (Central Intelligence Agency, 2015). Za slednje je bilo v obdobju 2010–2014 namenjenih 386 milijard USD. V letu 2014 je Saudova Arabija beležila rast zasebnega sektorja ter povečano dobičkonosnost podjetij kljub občasnim likvidnostnim težavam MSP zaradi omejenega dostopa do bančnih kreditov. Manjšo kreditno dejavnost bank v gospodarstvu je poskušala vlada rešiti z raznimi spodbudami, vendar razmeroma neuspešno, saj banke favorizirajo potrošniška posojila. Saudski bančni sistem je eden največjih na območju držav MENA in že sedaj izpolnjuje zahteve Basla III, kar se kaže v njegovi solidni kapitalski ustreznosti, likvidnosti in donosnosti. Napovedi kažejo, da bo Saudova Arabija tudi v prihodnje beležila večje zunanjetrgovinske presežke, kar ji omogoča kopičenje deviznih sredstev (v letu 2014 so presegle 800 milijard USD) in s tem odpornost na morebitna valutna tveganja. Inflacijo, ki je najvišja med zalivskimi državami, poskuša vlada blažiti z gradnjo novih socialnih stanovanj in subvencijami na cene osnovnih dobrin (Saudi Arabia, 2015).

⁴ V skladu z opredelitvijo Svetovne banke območje MENA obsega naslednje države: Maroko, Alžirija, Tunizija, Libija, Egipt, Sudan, območje Palestine, Libanon, Sirija, Jordanija, Saudova Arabija, Jemen, Džibuti, Oman, Združeni arabski emirati (ZAE), Katar, Bahrajn, Kuvajt, Irak in Iran.

⁵ Saudska vlada se je odločila ustanoviti 6 ekonomskih mest: Tabouk, Hail, Eastern Province, Medinah, Rabigh in Jazan. Namen ekonomskih mest: vsako od mest bo razvilo vsaj eno mednarodno konkurenčno industrijsko panogo, prek ugodnega okolja za neposredne tuje investicije bodo privabljala visoko tehnološka podjetja, ustvarjala bodo priložnosti za zasebni sektor, prek tujih vlagateljev se bodo razvila ključna delovna mesta, ki bodo spodbudila podporne storitve, s privlačnim načinom življenja bodo privabljala najbolj kvalificirane poklice, tujim investitorjem bodo po vzoru svetovnih prostotrgovinskih območij ponujene regulativne spodbude. Več o ekonomskih mestih na: <http://www.oecd.org/mena/investment/38906206.pdf>.

Tabela 2: Osnovni makroekonomski kazalci gospodarstva Saudove Arabije

Kazalec / leto	2013	2014*	2015*	2016*	2017*	2018*	2019*
BDP (letna sprememba v %)	3,9	4,6	4,5	4,4	4,4	4,4	4,4
Inflacija (%)	3,5	2,9	3,2	3,4	3,6	3,4	3,3
BDP na prebivalca (USD)	24.953,0	25.400,0	25.778,0	26.357,0	26.974,0	27.691,0	28.458,0
Javni dolg (v % BDP)	2,7	2,6	2,5	2,4	2,3	2,2	2,1
Saldo plačilne bilance (v % BDP)	17,7	15,1	12,4	10,9	9,5	8,0	7,8

Legenda: *ocena/napoved

Vir: International Monetary Fund, World economic outlook database, 2014.

Tabela 3: Izbrani kazalci poslovnega in investicijskega okolja v Saudovi Arabiji⁶

Ocena tveganja države v letu 2014 (Coface)	Ocena tveganja države: sprejemljivo tveganje (A4)	Poslovna klima: precejšnje tveganje (B)
Indeks ekonomske svobode v letu 2015 (The Heritage Foundation)	Točke: 62,1 (od 100), zmerno ekonomsko svobodna država	Svetovna lestvica: 77. mesto (med 178 državami)
Ocena poslovnega okolja (Economist Intelligence Unit)	Obdobje 2009–2013 Točke: 6,14 (od 10) Svetovna lestvica: 45. mesto (med 82 državami)	Obdobje 2014–2018 Točke: 6,58 (od 10) Svetovna lestvica: 41. mesto (med 82 državami)
Indeks enostavnosti poslovanja (World Bank)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 44. mesto (med 189 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 49. mesto (med 189 državami)
Globalni indeks konkurenčnosti (Browne et al., World Economic Forum)	Obdobje 2012–2013 Svetovna lestvica: 18. mesto (med 144 državami) Točke: 5,2 (od 7) Obdobje 2013–2014 Svetovna lestvica: 20. mesto (med 148 državami) Točke: 5,1 (od 7)	Obdobje 2014–2015 Svetovna lestvica: 24. mesto (med 144 državami) Točke: 5,1 (od 7) Obdobje 2015–2016 Svetovna lestvica: 25. mesto (med 140 državami) Točke: 5,1 (od 7)

Vir: Country ranking, 2015; Saudi Arabia, 2015; The economist intelligence unit, Business environment rankings: which country is best to do business in?, 2014; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Saudi Arabia, 2014c; World economic forum, The global competitiveness report 2015–2016, 2015.

⁶ Podrobnejša obrazložitev metodologije posameznih indeksov iz tabele se nahaja v Prilogi 14. Predstavitev makroekonomskih kazalcev in kazalcev poslovnega in investicijskega okolja v Sloveniji je v Prilogi 16.

Svetovni gospodarski forum je v Globalnem indeksu konkurenčnosti za obdobje 2015/2016 Saudovo Arabijo uvrstil v stopnjo prehoda iz gospodarstva, ki ga poganjajo osnovni dejavniki razvoja (angl. *factor driven*) v gospodarstvo z učinkovitostjo poganjano stopnjo razvoja (angl. *efficiency driven*). Država se je na indeksu v primerjavi z obdobjem 2014–2015 uvrstila slabše za 1 mesto. Glavna razloga za to sta v naraščajočem proračunskem deficitu (kot posledica nižjih cen nafte) in počasni rasti privatnega sektorja. Lokalni podjetniki so v anketnem delu indeksa kot najbolj problematične elemente pri poslovanju izpostavili omejevalno delovno zakonodajo, nezadostno izobraženo delovno silo (posebej na področju managementa, matematike in znanosti), neučinkovito državno birokracijo, otežen dostop do financiranja in slabo delovno etiko nacionalne delovne sile. Za izboljšanje konkurenčnosti gospodarstva bi morala država čim prej sprejeti reformi trga delovne sile in izobraževalnega sistema ter spodbuditi razvoj informacijske in komunikacijske tehnologije. Saudova Arabija se je na vseh dvanajstih stebrih, ki prispevajo h konkurenčnosti gospodarstva, odrezala bolje od regijskega povprečja držav Bližnjega vzhoda ter Severne Afrike. Po mnenju Browne (World economic forum, 2015) s Svetovnega gospodarskega foruma so ključni elementi, ki prispevajo h konkurenčnosti gospodarstva, makroekonomska stabilnost, nizka stopnja zadolženosti in velikost trga (World economic forum, 2015).

1.1.3 Družbeno okolje

Saudova Arabija je z 28,8 milijona prebivalcev druga najštevilčnejša med proučevanimi državami s tem, da imigranti predstavljajo 30 % celotne populacije. Prevladujoča religija je islam, od tega je 85–90 % sunitov in 10–15 % šiitov. Delež prebivalstva med 25. in 54. letom starosti je najštevilčnejši in znaša 45 %, sledi mu delež prebivalstva do 14. leta starosti s 27,6 % in delež prebivalstva med 15. in 24. letom starosti z 19,3 % celotnega prebivalstva. Pričakovana življenjska doba za moške je 72,79 let, za ženske 76,94 let, delež prebivalstva, starejšega od 65 let, pa predstavlja le 3,1 % celotnega prebivalstva. Razmerje med moškimi in ženskami v letu 2014 je 1,21 v prid moškega spola. Urbani del prebivalstva predstavlja 82,3 % celotnega prebivalstva; med letoma 2010 in 2014 se je letna stopnja urbanega prebivalstva v povprečju povečevala za 2,38 %. Življenjski standard je eden izmed najvišjih v regiji, saj je BDP na prebivalca v letu 2013 znašal 18.030 USD; večji problem je le stopnja brezposelnosti, ki je istega leta znašala 10,5 %. Po oceni Indeksa človeškega razvoja⁷ se je Saudova Arabija v letu 2014 uvrstila na 34. mesto med 187 državami (Central Intelligence Agency, 2015; The World Bank, 2014c, str. 5).

Posebej pereča je visoka brezposelnost med mladimi, mlajšimi od 25 let, ki dosega 28,3 % (pri ženskah pa kar 54,4 %). Eden izmed razlogov tiči tudi v tem, da imajo mladi premalo izobrazbe ter tehničnih veščin, ki bi jih potreboval zasebni sektor gospodarstva. Vlada je v

⁷ Indeks človeškega razvoja je kazalnik, ki sintetizira več podatkov, kot so pričakovana življenjska doba, dosežena stopnja izobrazbe, možnost poklicne kariere, dostop do kulture, sredstva namenjena za izobraževanje in zdravstvo, itd.

ta namen namenila veliko sredstev za poklicno usposabljanje in izobraževanje ter odpiranje izobraževalnih ustanov za ženske, s čimer želi več Saudijcev vključiti na trg dela (*Nitaqat*). K omenjenemu spodbuja tudi tuje investitorje. Na resno namero vlade, da se sooči z zgoraj omenjenimi problemi, kaže tudi proračun za leto 2014, ki 46 % celotnih sredstev namenja za izobraževanje in usposabljanje, zdravje in družbeni razvoj ter infrastrukturo (UK trade & investment, 2015a).

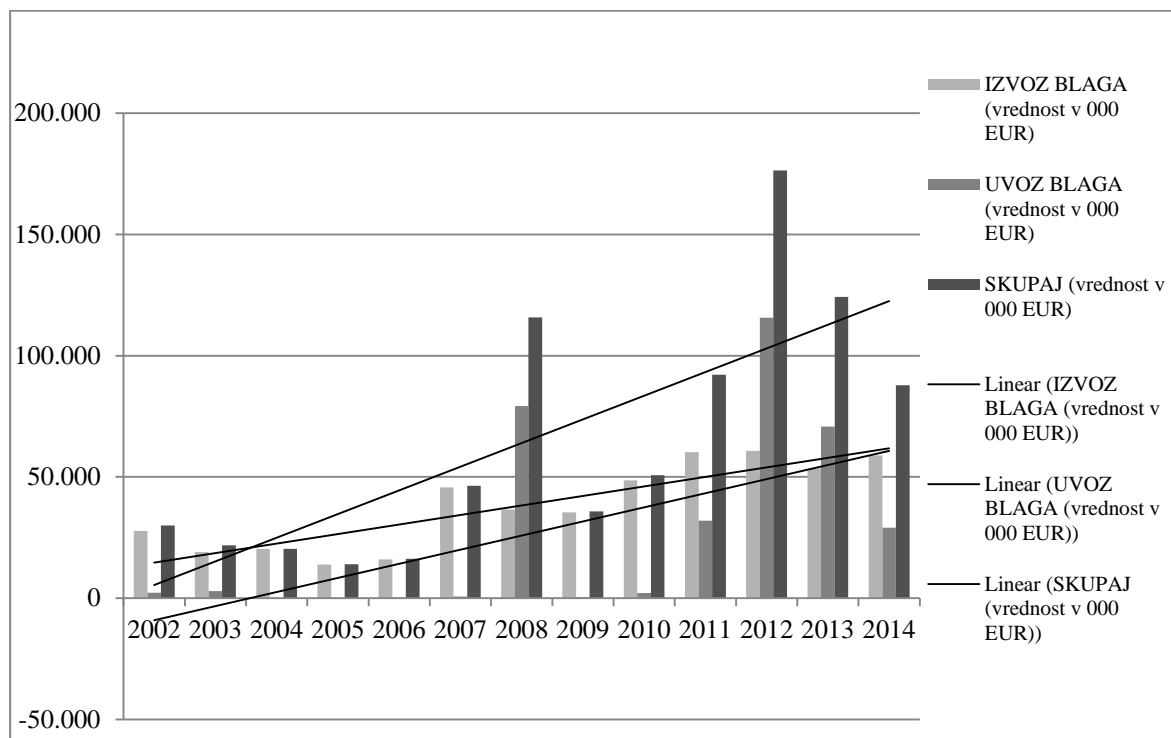
1.1.4 Tehnološko okolje

Saudova Arabija je največji trg informacijske in komunikacijske tehnologije (v nadaljevanju IKT) v regiji, saj predstavlja 51 % celotnega trga IKT na Bližnjem Vzhodu. Sredstva za IKT so se od leta 2001 v povprečju povečevala za 10 % in v letu 2006 dosegla vrednost v višini 7,3 milijarde USD. Vlada je prav tako sprejela dvajsetletni načrt, ki bi razširil uporabo IKT po celotni državi. Država namenja veliko sredstev za računalniško izobraževanje, spodbujanje uporabe e – poslovanja in investicije v IKT v ekonomskih mestih z namenom privabljanja neposrednih tujih investicij. Vlada preko Centra za znanost in tehnologijo kralja Abdulaziza (angl. *King Abdulaziz Center for Science and Technology*) in Univerze kralja Abdulaha za znanost in tehnologijo (angl. *King Abdullah University for Science and Technology*) namenja veliko spodbud in subvencij za raziskave in razvoj. Saudova Arabija je osma država na svetu po sredstvih, namenjenih za izobraževanje (ICT, 2014; Key sectors, 2014).

1.2 Gospodarski odnosi med Slovenijo in Saudovo Arabijo

Podatki o vrednosti slovenske blagovne menjave s Saudovo Arabijo med letoma 2002 in 2014 kažejo na trend rasti blagovne menjave. Vrednost blagovne menjave med državama se je v tem času 3-krat povečala, z dobrih 29 milijonov EUR v letu 2002 je v letu 2014 narasla na 87 milijonov evrov. Ob tem pa bode v oči občuten padec uvoza (59,1 %) v letu 2014, izvoz pa se je v letu 2014 glede na leto 2013 okrepil za 10,2 %. Slovenija je v trgovanju s Saudovo Arabijo skoraj vsa leta beležila trgovinski presežek, razen v letih 2008, 2012 in 2013.

Slika 1: Grafični prikaz blagovne menjave med Slovenijo in Saudovo Arabijo med letoma 2002 in 2014



Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino*, 2015.

Slovenski izvoz v Saudovo Arabijo je, kot je razvidno iz Tabele 4 (glej spodaj), leta 2002 znašal 27,7 milijonov EUR, Saudova Arabija pa je bila takrat 31. najpomembnejša izvozna partnerica za Slovenijo. Leta 2014 je bil izvoz vreden 58,8 milijona EUR, Saudova Arabija pa je bila na 38. mestu med izvoznimi državami Slovenije. Uvoz iz Saudove Arabije je v letu 2002 znašal 2,3 milijona EUR in Saudova Arabija je bila za Slovenijo 71. najpomembnejši uvozni trg. Leta 2014 je bila s 29,0 milijoni EUR že 45. najpomembnejši uvozni trg za Slovenijo.

Tabela 4: Blagovna menjava med Slovenijo in Saudovo Arabijo med letoma 2002 in 2014

Leto	Izvoz blaga				Uvoz blaga				Skupaj
	Vrednost	St. rasti	Delež	Rang	Vrednost	St. rasti*	Delež	Rang	Vrednost
	v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR
2002	27.668	37,3	0,3	31	2.298	66,6	0,0	71	29.966
2003	18.945	-31,5	0,2	41	2.892	25,9	0,0	70	21.837
2004	20.302	7,2	0,2	40	68		0,0	116	20.370
2005	13.917	-31,5	0,1	51	105	55,1	0,0	102	14.022
2006	15.962	14,7	0,1	55	263	150,3	0,0	99	16.224
2007	45.648	186,0	0,2	39	672	155,8	0,0	87	46.320

se nadaljuje

nadaljevanje

Leto	Izvoz blaga				Uvoz blaga				Skupaj
	Vrednost	St. rasti	Delež	Rang	Vrednost	St. rasti*	Delež	Rang	Vrednost
	v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR
2008	36.622	-19,8	0,2	43	79.238	11.690,1	0,3	33	115.860
2009	35.378	-3,4	0,2	41	360	-99,5	0,0	93	35.739
2010	48.654	37,5	0,3	34	2.073	475,1	0,0	81	50.727
2011	60.230	23,8	0,3	32	31.896	1.438,7	0,1	42	92.126
2012	60.741	0,8	0,3	35	115.627	262,5	0,5	27	176.368
2013	53.424	-12,0	0,2	40	70.813	-38,8	0,3	32	124.237
2014	58.850	10,2	0,3	38	28.984	-59,1	0,1	45	87.834

Legenda: * Podatki o uvozu blaga za leto 2004 niso primerljivi s podatki o uvozu pred letom 2004, ker se je z vstopom Slovenije v EU spremenila metodologija zajemanja podatkov.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, Ekonomski odnosi s tujino, 2015.

Tabela 5: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Saudovo Arabijo v letu 2014 – izvoz

Izvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
1.	4407	Les, obdelan po dolžini, deb. nad. 6 mm
2.	3004	Zdravila za prodajo na drobno
3.	4418	Stavbno pohištvo
4.	8702	Motorna vozila za javni prevoz
5.	3918	Talne obloge, tapete iz plast. mas
6.	9028	Merilniki porabe plinov
7.	8507	Električni akumulatorji
8.	2842	Druge soli anorganskih kislin
9.	6804	Mlinski kamni, brusi, brusilne plošče
10.	4810	Papir in karton

Legenda: ** Opis skupin proizvodov je povzetek opisa 4-mestne carinske tarife.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, Ekonomski odnosi s tujino, 2015.

Tabela 6: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Saudovo Arabijo v letu 2014 – uvoz

Uvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
1.	2710	Olja iz nafte ali bituminoznih mat.
2.	3920	Druge plošče
3.	3901	Polimeri etilena
4.	6305	Vreče in vrečke za pakiranje blaga
5.	8507	Električni akumulatorji
6.	8473	Računalniška oprema

se nadaljuje

nadaljevanje

Uvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
7.	8417	Ind. in lab. peči, neelektrične
8.	8413	Črpalke in elevatorji za tekočine
9.	8537	Table, plošče ipd. za el. krmiljenje
10.	3204	Sintetična organska barvila

Legenda: ** Opis skupin proizvodov je povzetek opisa 4-mestne carinske tarife.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, Ekonomski odnosi s tujino, 2015.

1.3 Analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja

V nadaljevanju je prikazana analiza konkurence slovenskega gospodarstva za vodilnih 10 skupin proizvodov (razvrščenih po dvomestni carinski tarifi) v slovenskem izvozu z največjim okvirnim potencialom izvoza v Saudovo Arabijo. Okvirna vrednost potencialnega slovenskega izvoza v Saudovo Arabijo je izračunana kot vrednost saudskega uvoza iz sveta za dotično skupino proizvodov, ki ji odštejemo vrednost slovenskega izvoza v Saudovo Arabijo za dotično skupino proizvodov (Trade map, 2015).

Tabela 7: Vodilnih 10 skupin proizvodov v slovenskem izvozu z največjim potencialom izvoza v Saudovo Arabijo (v padajočem vrstnem redu potencialnega izvoza)

Carinska tarifa	Skupina proizvodov	SA uvoz iz sveta v letu 2013 v tisoč USD	SI izvoz v SA v letu 2013 v tisoč USD	Potencial SI izvoza v SA v tisoč USD	Vodilnih 5 držav izvoznic dotičnih izdelkov v SA
87	Vozila (z izjemo železniških in tramvajskih vozil)	20.453.478	4.021	20.449.457	ZDA, Kitajska, Italija, Nizozemska, Nemčija
84	Stroji, jedrski reaktorji, kotli, itd.	20.372.093	5.556	20.366.537	ZDA, Kitajska, Nemčija, Koreja, Italija
85	Električna in elektronska oprema	11.416.549	7.630	11.408.919	Kitajska, ZDA, Koreja, Vietnam, Nemčija
90	Optični, fotografski, tehnični, medicinski in drugi aparati	3.716.797	10.368	3.706.429	ZDA, Nemčija, Kitajska, Francija, Velika Britanija

se nadaljuje

nadaljevanje

Carinska tarifa	Skupina proizvodov	SA uvoz iz sveta v letu 2013 v tisoč USD	SI izvoz v SA v letu 2013 v tisoč USD	Potencial SI izvoza v SA v tisoč USD	Vodilnih 5 držav izvoznic dotičnih izdelkov v SA
39	Plastika in plastični izdelki	3.059.587	4.650	3.054.937	Kitajska, ZAE, ZDA, Nemčija, Koreja
48	Papir in karton ter izdelki iz papirne kaše, papirja in kartona	1.544.712	2.575	1.542.137	Kitajska, ZDA, Švedska, Indonezija, Nemčija
38	Raznoteri kemični izdelki	1.517.378	1.242	1.516.136	ZDA, Nemčija, Francija, ZAE, Velika Britanija
44	Les in lesni izdelki, lesno oglje	1.232.792	23.641	1.209.151	Kitajska, Indonezija, Švedska, Romunija, Finska
68	Izdelki iz kamna, mavca, cementa, azbesta, sljuda, itd.	867.149	2.202	864.947	Kitajska, Italija, Oman, Turčija, Grčija
82	Orodje, jedilni pribor in ostali izdelki iz navadnih kovin	483.528	2.009	481.519	ZDA, Kitajska, Nemčija, Poljska, Velika Britanija

Vir: Trade map, 2015.

Poleg zgoraj naštetih saudska podjetja najpogosteje povprašujejo po naslednjih proizvodih, storitvah in tehnologijah (razvrščenih po dvomestni carinski tarifi): mineralna goriva, olja, produkti destilacije, itd. (27), izdelki iz železa ali jekla (73), žitarice (10), surovine, ki niso drugje navedene (99), železo in jeklo (72), farmacevtski izdelki (30), pohištvo, svetila, znaki in montažne zgradbe (94), meso in užitni klavnični izdelki (02), zrakoplovi, vesoljska vozila in njihovi deli (88), guma in izdelki iz gume (40), oblačila in dodatki, pletenine ali kvačkanje (61), organske kemikalije (29), keramični izdelki (69), aluminij in aluminijasti izdelki (76), mlečni izdelki, jajca, med in užitni proizvodi živali (04), eterična olja, parfumi, kozmetika, izdelki za osebno nego (33) (Trade map, 2015).

SAGIA (angl. *Saudi Arabian General and Investment Authority*), ki je najpomembnejša institucija na področju spodbujanja investicij v Saudovi Arabiji, je kot ključne in najbolj perspektivne sektorje v državi opredelila: informacijsko in komunikacijsko tehnologijo, energetske sektor, transport in logistiko, zdravstvo, znanost in izobraževanje. Saudska vlada namenja veliko sredstev tudi za razvoj infrastrukture mest itd. Podrobnejša

predstavitev zgoraj navedenih panog se nahaja v Prilogi 2. Na podlagi analize odgovorov sodelujočih intervjuvancev lahko sklepam, da zgoraj omenjeni sektorji predstavljajo poslovne priložnosti za slovenska podjetja v Saudovi Arabiji (več v poglavju empirična raziskava poslovanja slovenskih podjetij z državami Saudova Arabija, ZAE, Katar in Iran).

1.4 Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti poslovanja v Saudovi Arabiji

Tabela 8: SWOT analiza poslovanja v Saudovi Arabiji

<p>Prednosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> – odprtost za tuja vlaganja; – članica STO, GCC in GAFTA; – relativno stabilen menjalni tečaj; – ogromen potrošniški trg; – čedalje večji razpoložljivi dohodek gospodinjestev; – dobra infrastruktura in nizki stroški energije; – v letu 2013 je bila največja prejemnica neposrednih tujih naložb v regiji; – ekonomska stabilnost in visoka rast BDP; – možnost prenosa izgube v prihodnja leta; – prenos dobička in kapitala brez ovir; – za ustanovitev d.o.o. ni potreben ustanovitveni kapital; – tujim investitorjem ni potrebno plačevati dohodnine; – davek na dohodek pravnih oseb znaša 20 %. 	<p>Izzivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – MSP težko dostopajo do posojil; – najvišja inflacija med zalivskimi državami; – neustrezen sistem izobraževanja in usposabljanja; – visoka brezposelnost med mladimi; – negativna lista gospodarskih dejavnosti, ki so nedostopne tujim vlagateljem; – pomanjkanje preglednosti pri uporabi zakonodaje o intelektualni lastnini; – zelo konzervativno kulturno okolje; – segregacija spolov je uveljavljena v večini poslovnih in družbenih okolij; – omejevalna vizumska politika za delovno silo.
<p>Priložnosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> – izdatno vladno podprti gospodarski sektorji: informacijska in komunikacijska tehnologija, energetska sektor, transport in logistika, zdravstvo, znanost in izobraževanje; – veliki infrastrukturni projekti in možnost sodelovanja na javnih razpisih; – upravičenost do spodbud in poroštev; – obsežni programi privatizacije; – dostop do regionalnih in mednarodnih finančnih programov. 	<p>Nevarnosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> – velika dohodkovna neenakost med ljudmi; – politična in socialna trenja; – močna odvisnost od izvoza nafte, kar ustvarja manj delovnih mest in vse večjo porabo energije; – vsiljene kvote Saudijcev v podjetjih bi lahko odvrnile tuje investitorje; – obremenjujoča birokracija; – neučinkovit pravni sistem; – nestabilen politični položaj v sosednjih državah.

2 ZDRUŽENI ARABSKI EMIRATI

2.1 Poslovno okolje

2.1.1 Politično okolje

Združeni arabski emirati (v nadaljevanju ZAE) so federacija sedmih avtonomnih emiratov, ki so po obliki vladavine absolutne monarhije pod dedno oblastjo lokalnih vladarskih rodbin. Izvršilno oblast predstavljajo: Zvezni vrhovni svet, ki je sestavljen iz predstavnikov sedmih emiratov, Svet ministrov s predsednikom vlade na čelu in predsednik države. Zvezni vrhovni svet je najvišji ustavni organ države, ki sprejema ključne politične in zakonodajne odločitve ter imenuje predsednika in podpredsednika države (izmed svojih članov, za obdobje 5 let). Pri glasovanju v Zveznem vrhovnem svetu imata abu dhabijski in dubajski emirat pravico veta. Člane Sveta ministrov imenuje predsednik države. Zakonodajno oblast predstavlja Zvezni nacionalni svet ali Majlis al-Ittihad al-Watani. Sestoji se iz 40 članov, od katerih je polovica imenovana s strani predstavnikov emiratov, polovica pa je izvoljena na volitvah za štiriletni mandat. Volilna pravica je omejena, saj vladarji sedmih emiratov izberejo delež volivcev, ki lahko volijo člane Zveznega nacionalnega sveta. Tako izbrani volilci predstavljajo približno 12 % državljanov ZAE. Politične stranke niso dovoljene. ZAE so administrativno razdeljeni na 7 emiratov: Abu Dhabi, Ajman, Fujairah, Sharjah, Dubaj, Ras al Khaimah, Umm al Quwain (Central Intelligence Agency, 2015).

ZAE poskušajo ohraniti strateško uravnotežene odnose z arabskimi državami po eni strani ter z zahodnimi državami po drugi strani (predvsem z ZDA). Večinsko sunitski ZAE imajo dolgo zgodovino turbulentnih odnosov z večinoma šiitskim Iranom. Kljub nesoglasjem glede iranskega jedrskega programa in ozemeljskih sporov imata državi intenzivne trgovinske odnose (to velja zlasti za Dubaj). Prav tako kot Saudova Arabija so ZAE ena izmed redkih držav na Bližnjem Vzhodu, ki je ni oplazil val množičnih ljudskih vstaj, kar gre pripisati predvsem strogemu političnemu nadzoru in zatiranju islamističnih opozicijskih gibanj v državi. Resne socialne in politične izzive predstavlja problem demografskega neravnovesja med domačini in čedalje večjim številom tujih delavcev.

ZAE so med drugim člani naslednjih mednarodnih organizacij in združenj: **WTO** (angl. *World Trade Organization*), **IMF** (angl. *International Monetary Fund*), **IBRD** (angl. *International Bank for Reconstruction and Development*), **Arabska liga** (angl. *Arab League*), **OPEC** (angl. *Organization of Petroleum Exporting Countries*), **GAFTA** (angl. *Greater Arab Free Trade Area*) in **GCC** (angl. *Cooperation Council for the Arab States of the Gulf*).

Tabela 9: Izbrani kazalci političnega okolja v ZAE⁸

Indeks zaznavnosti korupcije za leto 2014 (<i>Transparency International</i>)	Točke: 70 (od 100)	Svetovna lestvica: 25. mesto (med 175 državami)
Kazalnik svobode tiska (<i>Reporters Without Borders – RWB</i>)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 118. mesto (med 180 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 120. mesto (med 180 državami)
Kazalnik politične svobode za leto 2015 (<i>Freedom House</i>)	Uvrstitev: nesvobodna država (rang 6/7)	Ocena politične svobode: – politične pravice: 6/7 – državljanske svoboščine: 6/7

Vir: *Corruption perceptions index 2014, 2015; Freedom in the world 2015, 2015; World press freedom index 2014, 2015.*

2.1.2 Ekonomsko okolje

Gospodarstvo ZAE se ponaša z enim od največjih BDP na prebivalca (38.0620 USD), visoko razvitim socialnim sistemom za državljane ZAE, eno najnižjih stopenj brezposelnosti na Bližnjem Vzhodu (4,5 %) ter zalogami nafte in plina, ki so med desetimi največjimi na svetu. Struktura BDP v letu 2013 kaže, da je največji del ustvarila industrija in sicer 61,1 %, sledijo storitve s 38,2% in kmetijska proizvodnja z 0,6 % (Central Intelligence Agency, 2015).

Med sedmimi emirati ekonomsko prednjačita Abu Dhabi, kot finančno najmočnejši emirat z ogromnimi zalogami naftnih derivatov (90 % zalog naftnih derivatov v ZAE) in Dubaj kot regionalno poslovno in trgovsko središče z izrazito razvito infrastrukturo in turizmom. Ob tem je potrebno izpostaviti, da se Dubaj sooča z veliko zadolženostjo, ki je posledica megalomanskih nasedlih infrastrukturnih projektov, gradnja katerih je zastala v času ekonomske krize. Situacija na nepremičninskem trgu se je nekoliko izboljšala po letu 2010, ko se je ponovno začela gradnja nedokončanih in novih infrastrukturnih projektov, kar gre pripisati tudi finančni pomoči Abu Dhabija, ki je Dubaju v letu 2014 pomagal odplačati za 20 milijard USD zapadlih obveznosti. Abu Dhabi je tudi vodilni emirat pri izvajanju ekonomske diverzifikacije, s katero želi federalna vlada zmanjšati odvisnost gospodarstva od proizvodnje nafte in plina, ustvariti bolj uravnotežene prihodke in vzdržno gospodarsko politiko ter enakomerneje porazdeliti premoženje. Rezultati ekonomske diverzifikacije so že vidni, saj 70 % BDP ustvarijo sektorji, ki niso povezani s proizvodnjo nafte in plina. Abu Dhabi prav tako prednjači na področju razvijanja alternativnih virov energije, kar kažejo tudi ambiciozni načrti za leto 2017, ki predvidevajo izgradnjo več nuklearnih

⁸ Podrobnejša obrazložitev metodologije posameznih indeksov iz tabele se nahaja v Prilogi 14. Predstavitev izbranih kazalcev političnega okolja v Sloveniji v Prilogi 15.

elektrarn in investiranje v obnovljive vire energije (projekt Masdar v vrednosti 22 milijard USD) (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2014).

Bančni sektor ZAE ostaja kapitalno ustrezen, likviden in donosen. Kreditna aktivnost bank se je povečala zaradi zmanjšanja nedonosnih terjatev bank ter prebujanja nepremičninskega sektorja. Zaradi nepremičninske krize in visoke stopnje nedonosnih terjatev v bilancah dubajskih bank je centralna banka ZAE leta 2013 okrepila nadzor nad delovanjem bančnega sistema, da bi zmanjšala tveganja v bančnem sistemu. ZAE so močno odvisni od tuje delovne sile, ki predstavlja več kot 85 % celotne delovne sile države. Zaradi tega je vlada ZAE začela izvajati politiko emiratizacije (angl. *emiratization*), s katero želi v večji meri vključiti lokalno prebivalstvo na trg delovne sile. Kot navajata Federacija mednarodnih trgovinskih združenj (Country profiles and resources, 2015) in organizacija *Coface* (United Arab Emirates, 2015), je napoved inflacije v prihodnjih letih zmerna, ob tem pa ostajajo naslednji kratkoročni inflatorni dejavniki: visoke cene nepremičnin, rast stroškov javnih storitev in močno domače povpraševanje. Potrošniški trg v ZAE je predstavljen v Prilogi 3.

ZAE se ponašajo z visokim presežkom v plačilni bilanci, ki je v letu 2013 znašal 16,1 %, v letu 2014 pa je prišlo do korekcije navzdol. Razloga za to sta predvsem v nižjih cenah nafte, kar znižuje prihodke iz naslova izvoza in zunanjetrgovinski primanjkljaj v bilanci storitev. Z letom 2014 se je proračunski presežek začel zmanjševati zaradi nižjih cen nafte in povečane javne porabe. Kljub visoki zadolženosti Dubaja se javni dolg ZAE postopoma zmanjšuje; po napovedih Mednarodnega denarnega sklada naj bi se iz leta 2012, ko je znašal 17,1 % BDP, v letu 2014 znižal na 11,4 % BDP. Ocena gospodarske rasti za leto 2014 znaša 4,3 %, kar gre pripisati predvsem ekonomski diverzifikaciji, povečani zasebni potrošnji in večjim infrastrukturnim projektom na področju transporta, trgovanja in turizma. Med večjimi projekti so prva faza nacionalnega železniškega programa, izgradnja največjega nakupovalnega središča na svetu in več kot sto hotelov v Dubaju ter dogodek EXPO 2020, ki naj bi po nekaterih ocenah povečal BDP ZAE za 23 milijard EUR (UK trade & investment, 2014; United Arab Emirates, 2015).

Tabela 10: Osnovni makroekonomski kazalci gospodarstva ZAE

Kazalec/leto	2013	2014*	2015*	2016*	2017*	2018*	2019*
BDP (letna sprememba v %)	5,2	4,3	4,5	4,4	4,4	4,5	4,6
Inflacija (%)	1,1	2,2	2,5	3,0	3,6	3,9	4,4
BDP na prebivalca (USD)	44.551,0	44.770,0	45.944,0	46.865,0	48.227,0	50.064,0	52.334,0
Javni dolg (v % BDP)	11,7	11,4	11,4	11,3	11,2	10,8	10,4
Saldo plačilne bilance (v % BDP)	16,1	11,1	11,8	10,9	9,1	6,9	5,7

Legenda: *ocena/napoved

Vir: International Monetary Fund, World economic outlook database, 2014.

Tabela 11: Izbrani kazalci poslovnega in investicijskega okolja v ZAE⁹

Ocena tveganja države v letu 2014 (<i>Coface</i>)	Ocena tveganja države: dokaj sprejemljivo tveganje (A3)	Poslovna klima: dokaj sprejemljivo tveganje (A3)
Indeks ekonomske svobode v letu 2015 (<i>The Heritage Foundation</i>)	Točke: 72,4 (od 100), večinoma ekonomsko svobodna država	Svetovna lestvica: 25. mesto (med 178 državami)
Ocena poslovnega okolja (<i>Economist Intelligence Unit</i>)	Obdobje 2009–2013 Točke: 6,95 (od 10) Svetovna lestvica: 29. mesto (med 82 državami)	Obdobje 2014–2018 Točke: 7,22 (od 10) Svetovna lestvica: 30. mesto (med 82 državami)
Indeks enostavnosti poslovanja (<i>World Bank</i>)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 25. mesto (med 189 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 22. mesto (med 189 državami)
Globalni indeks konkurenčnosti (<i>Browne et al., World Economic Forum</i>)	Obdobje 2012–2013 Svetovna lestvica: 24. mesto (med 144 državami) Točke: 5,1 (od 7) Obdobje 2013–2014 Svetovna lestvica: 19. mesto (med 148 državami) Točke: 5,1 (od 7)	Obdobje 2014–2015 Svetovna lestvica: 12. mesto (med 144 državami) Točke: 5,3 (od 7) Obdobje 2015–2016 Svetovna lestvica: 17. mesto (med 140 državami) Točke: 5,2 (od 7)

Vir: *United Arab Emirates, 2015; Country ranking, 2015; The economist intelligent unit, Business environment rankings: which country is best to do business in?, 2014; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: United Arab Emirates, 2014e; World economic forum, The global competitiveness report 2015–2016, 2015.*

Svetovni gospodarski forum je v Globalnem indeksu konkurenčnosti za obdobje 2015/2016 ZAE opredeli kot gospodarstvo, ki ima z inovacijami poganjano stopnjo razvoja (angl. *innovation driven*). Država ima vodilno vlogo v regiji Bližnjega vzhoda ter Severne Afrike, kar gre pripisati predvsem stabilnemu makroekonomskemu okolju, razviti infrastrukturi in kakovostnim institucijam. V primerjavi z lanskoletnim indeksom so ZAE poslabšali svoj rezultat za pet mest. Slednje je posledica slabše ocene kakovosti visokega šolstva in zmožnosti inovacij, prdvsem na področju znanstvenega raziskovanja. Pri presoji slabše uvrstitev ZAE na letošnjem indeksu je potrebno poudariti, da je bilo v letošnjem indeksu zajetih manj držav v primerjavi z lanskim. ZAE so se na vseh dvanajstih stebrih, ki prispevajo h konkurenčnosti gospodarstva, odrezali bolje od regijskega povprečja. Glavni elementi, ki prispevajo h konkurenčnosti gospodarstva ZAE, so odprtost do tujih investicij, visoka učinkovitost trgov končnih dobrin, stabilno makroekonomsko okolje in enostavnost poslovnega okolja. Lokalni podjetniki so v anketnem delu indeksa kot najbolj problematične elemente pri poslovanju izpostavili omejevalno delovno zakonodajo,

⁹ Podrobnejša obrazložitev metodologije posameznih indeksov iz tabele se nahaja v Prilogi 14. Predstavitev makroekonomskih kazalcev in kazalcev poslovnega in investicijskega okolja v Sloveniji je v Prilogi 16.

inflacijo, nezadostno izobraženo delovno silo, otežen dostop do financiranja in slabo delovno etiko nacionalne delovne sile. ZAE bi morali za doseg bolj stabilnega razvojnega modela več pozornosti nameniti investicijam v izobraževanje (predvsem na področju kvalitete izobraževalnega sistema ter večjega vključevanja ljudi v osnovno in srednješolsko izobraževanje) in zdravstvo. Za nadaljnjo diverzifikacijo gospodarstva ter zagotovitev vzdržne gospodarske rasti v prihodnosti bi morala vlada spodbujati raziskave in razvoj, poslovne inovacije ter razvoj informacijske in komunikacijske tehnologije (World economic forum, 2015).

2.1.3 Družbeno okolje

ZAE je s 5,6 milijonov prebivalcev in 38.620 USD BDP na prebivalca druga najbogatejša med proučevanimi državami (prvi je Katar z 85.550 USD BDP na prebivalca). Državljeni ZAE predstavljajo manj kot 20 % celotnega prebivalstva, ostale prevladujoče etnične skupine so: ostali Arabci in Perzijci (23 %), južni Azijci (50 %) ter vzhodni Azijci (8 %). Prevladujoča religija je islam, od tega je 78 % sunitov in 18 % šiitov. Delež prebivalstva med 25. in 54. letom starosti je najštevilčnejši in znaša 61,5 %, sledi mu delež prebivalstva do 14. leta starosti z 20,7 % in delež prebivalstva med 15. in 24. letom starosti s 13,7 % celotnega prebivalstva. Pričakovana življenjska doba za moške je 74,49 let, za ženske 79,83 let, delež prebivalstva, starejšega od 65 let pa znaša le 1 % celotnega prebivalstva. Razmerje med moškimi in ženskami v letu 2014 je 2,19 v prid moškega spola. Urbani del prebivalstva predstavlja 84,4 % celotnega prebivalstva; med letoma 2010 in 2015 naj bi se letna stopnja urbanega prebivalstva v povprečju povečevala za 2,52 %. Glavna urbana središča so Dubaj (2,1 milijona prebivalcev), Abu Dhabi (897.000 prebivalcev), Sharjah (1,12 milijona prebivalcev) in Ajman (226.000 prebivalcev). Po oceni Indeksa človeškega razvoja¹⁰ so bili ZAE v letu 2014 uvrščeni na 40. mesto med 187 državami. Stopnja pismenosti znaša 88,7 %, za zdravstvene storitve pa je država v letu 2011 namenila 3,3 % BDP (Central Intelligence Agency, 2015; Country profiles and resources, 2015).

2.1.4 Tehnološko okolje

Po ocenah Mednarodne telekomunikacijske unije so ZAE prva med arabskimi državami glede kakovosti in povezanosti informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT). Veliko vlogo pri tem je imel regulatorni organ za telekomunikacije (angl. *Telecommunications Regulatory Authority*), ki je prek novega pravnega okvira izdal več uredb za spodbujanje napredka v sektorju IKT (ICT in the United Arab Emirates, 2011). Napovedi podjetja BMI Research (2015b) kažejo, da naj bi se prodaja računalniške opreme iz leta 2014, ko je znašala 8,585 milijard AED, v letu 2015 povzpela na 8,780 milijard AED, kar predstavlja 2,3 % stopnjo rasti; rast prodaje v podjetniškem sektorju pa naj bi nadomestila upad

¹⁰ Indeks človeškega razvoja je kazalnik, ki sintetizira več podatkov, kot so pričakovana življenjska doba, dosežena stopnja izobrazbe, možnost poklicne kariere, dostop do kulture, sredstva, namenjena za izobraževanje in zdravstvo itd.

prodaje na maloprodajnem trgu. Prodaja programske opreme je v letu 2014 znašala 3,005 milijard AED in naj bi se v letu 2015 povzpela na 3,549 milijard AED, kar predstavlja 18,1 % stopnjo rasti; gonilo rasti predstavljajo vladne spodbude za modernizacijo programske opreme in povečano povpraševanje po storitvah za zagotavljanje varnosti na svetovnem spletu. Prodaja storitev informacijske tehnologije je v letu 2014 znašala 5,580 milijard AED in naj bi v letu 2015 dosegla vrednost 6,351 milijard AED, kar predstavlja 13,8 % stopnjo rasti; podjetje BMI Research (2015b) kot glavne razloge za visoko rast navaja rast povpraševanja na področju upravljanja storitev, računalništva v oblaku in analitskih storitev (BMI Research, 2015b).

Dejavnosti ZAE na področju spodbujanje uporabe IKT lahko razdelimo v tri sklope: programi financiranja, pobude in inovativni programi. ZAE je vzpostavila programe financiranja za spodbujanje industrijske dejavnosti. Sklad IKT (angl. *ICT Fund*), ki je prvi te vrste na Bližnjem Vzhodu, je namenjen podpori inovativnim raziskovalnim in razvojnim projektom ter zagotavljanju izobraževanja in usposabljanja na tem področju. Sklad podpira raziskovalne in razvojne institucije, novoustanovljena podjetja in podjetniške inkubatorje na področju raziskav in razvoja ter podeljuje štipendije za tiste študente, ki želijo delati v sektorju IKT. Za podporo MSP na področju vodenja projektov je zelo pomemben sklad šejka Khalifa (angl. *Sheikh Khalifa Fund*); dejavnosti sklada so del prizadevanj za preoblikovanje Abu Dhabija v mednarodno investicijsko središče. Pobude so namenjene krepitvi interakcije med državljanji in vlado prek storitev IKT. Namen pobude *My Government Initiative* je izboljšati kakovost upravnih storitev prek povratnih informacij državljanov, ki te storitve uporabljajo. Prav tako je pomembna pobuda *The Sheikh Kalifa Government Programme*, ki pomaga državnim organom pri spodbujanju kulture ustvarjalnosti, zvestobe in odličnosti med javnimi uslužbenci ter e – knjiga in e – knjižnica, ki omogočata študentom in članom fakultete brezplačen dostop na spletu do več sto pisnih in avdio knjig. Prek inovativnih programov pa želi vlada spodbuditi javno-zasebno partnerstvo med gospodarstvom in državnimi organi, s ciljem spodbujanja inovativnosti pri MSP in pospešitve raziskovalne in razvojne dejavnosti (ICT in the United Arab Emirates, 2011).

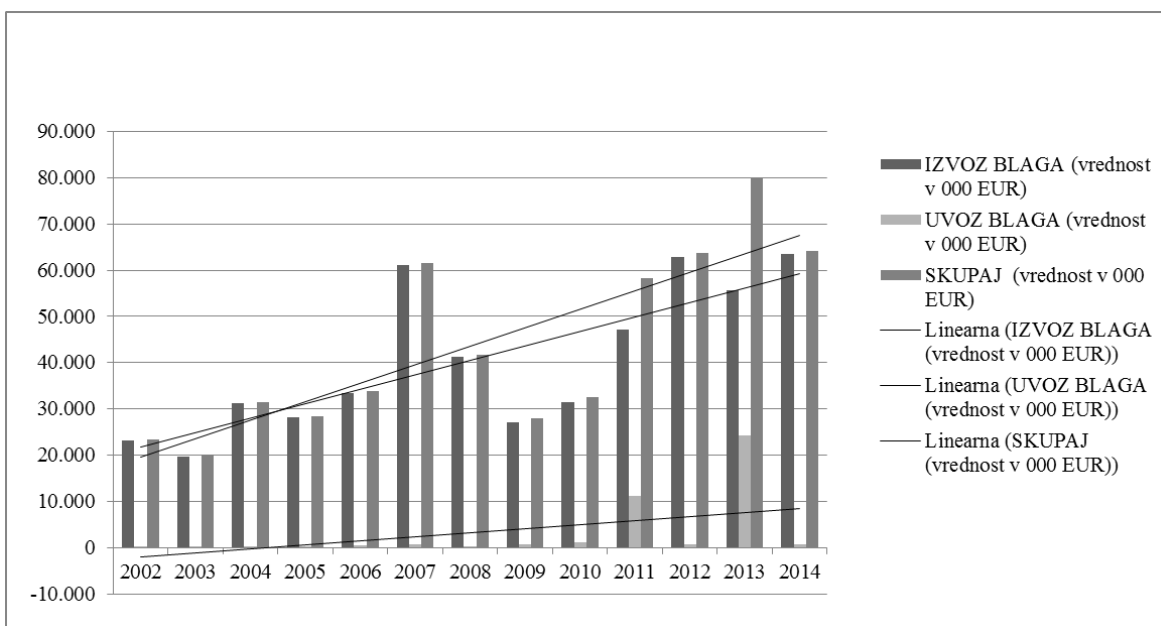
Telekomunikacijski sistem odlikujejo integrirane storitve sodobnih optičnih vlaken ter digitalno omrežje s hitro naraščajočo uporabo mobilnih telefonov (ključna centra Abu Dhabi in Dubaj). Število uporabnikov računalnika je že 33 na 100 prebivalcev, uporabnikov telefonskih priključkov je 24,3 na 100 prebivalcev, uporabnikov interneta 85 na 100 prebivalcev, dostop do elektrike pa je zagotovljen že vsem prebivalcem (Central Intelligence Agency, 2015; Country profiles and resources, 2015).

2.2 Gospodarski odnosi med Slovenijo in ZAE

Podatki o vrednosti slovenske blagovne menjave z ZAE med letom 2002 in 2014 kažejo na trend rasti blagovne menjave. Vrednost blagovne menjave med državama se je v tem času

3-krat povečala: z dobrih 23 milijonov EUR v letu 2002 je v letu 2014 narasla na 64 milijonov EUR. Ob tem izstopa podatek za uvoz, ki se je v letu 2014 glede na leto 2013 zmanjšal za 97 %, izvoz pa se je v letu 2014 glede na leto 2013 povečal za 14,1 %. Slovenija je v trgovanju z ZAE v celotnem obdobju 2002–2014 beležila trgovinski presežek.

Slika 2: Grafični prikaz blagovne menjave med Slovenijo in ZAE med letoma 2002 in 2014



Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino*, 2015.

Slovenski izvoz v ZAE je, kot je razvidno iz Tabele 12 (glej spodaj), leta 2002 znašal 23,1 milijona EUR, ZAE pa so bili takrat 34. najpomembnejša izvozna partnerica za Slovenijo. Leta 2014 je bil izvoz vreden 63,5 milijona EUR, ZAE pa so bili na 36. mestu med izvoznimi državami Slovenije. Uvoz iz ZAE je v letu 2002 znašal 273.000 EUR in ZAE so bili za Slovenijo 107. najpomembnejši uvozni trg. Leta 2014 so bili s 719.000 EUR 90. najpomembnejši uvozni trg za Slovenijo.

Tabela 12: Blagovna menjava med Slovenijo in ZAE med letoma 2002 in 2014

Leto	Izvoz blaga				Uvoz blaga				Skupaj
	Vrednost	St. rasti	Delež	Rang	Vrednost	St. rasti*	Delež	Rang	Vrednost
	v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR
2002	23.085	29,2	0,2	34	273	-37,1	0,0	107	23.359
2003	19.724	-14,6	0,2	38	283	3,6	0,0	111	20.008
2004	31.237	58,4	0,2	30	233		0,0	93	31.469
2005	28.278	-9,5	0,2	37	190	-18,3	0,0	96	28.468
2006	33.313	17,8	0,2	39	536	181,8	0,0	90	33.849

se nadaljuje

nadaljevanje

Leto	Izvoz blaga				Uvoz blaga				Skupaj
	Vrednost	St. rasti	Delež	Rang	Vrednost	St. rasti*	Delež	Rang	Vrednost
	v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR
2007	61.024	83,2	0,3	33	618	15,3	0,0	90	61.641
2008	41.338	-32,3	0,2	41	314	-49,1	0,0	98	41.652
2009	27.186	-34,2	0,2	45	662	110,6	0,0	86	27.848
2010	31.468	15,8	0,2	47	1.156	74,6	0,0	82	32.624
2011	47.058	49,5	0,2	42	11.236	872,2	0,1	59	58.294
2012	62.902	33,7	0,3	33	749	-93,3	0,0	91	63.650
2013	55.713	-11,4	0,3	39	24.235	3.136,8	0,1	45	79.947
2014	63.545	14,1	0,3	36	719	-97,0	0,0	90	64.264

Legenda: * Podatki o uvozu blaga za leto 2004 niso primerljivi s podatki o uvozu pred letom 2004, ker se je z vstopom Slovenije v EU spremenila metodologija zajemanja podatkov.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino*, 2015.

Tabela 13: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in ZAE v letu 2014 – izvoz

Izvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
1.	6804	Mlinski kamni, brusi, brusilne plošče
2.	8517	El. aparati za žično telefonijo
3.	3824	Proizvodi kemične industrije
4.	9028	Merilniki porabe plinov
5.	8708	Deli in pribor za motorna vozila
6.	7219	Izdelki ploščati, valjani iz jekla
7.	4418	Stavbno pohištvo
8.	3004	Zdravila za prodajo na drobno
9.	8510	Aparati za britje in striženje
10.	3305	Preparati za lase

Legenda: ** Opis skupin proizvodov je povzetek opisa 4-mestne carinske tarife.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino*, 2015.

Tabela 14: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in ZAE v letu 2014 – uvoz

Uvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
1.	6204	Ženski kostimi, kompleti, jakne, obleke
2.	7601	Aluminij, surov
3.	6104	Kostimi ipd., ženski in dekliški
4.	6206	Bluze, srajce, ženske in dekliške
5.	6910	Sanitarni izdelki, iz keramike

se nadaljuje

nadaljevanje

Uvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
6.	3307	Preparati za britje, dezodoranti
7.	9905	Osebna lastnina fizičnih oseb, ki prenašajo svoje običajno prebivališče
8.	5205	Bombažna preja, nad 85 % bombaža
9.	6202	Ženski plašči, površniki, pelerine
10.	2849	Karbidi

Legenda: ** Opis skupin proizvodov je povzetek opisa 4-mestne carinske tarife.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, Ekonomski odnosi s tujino, 2015.

2.3 Analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja

V nadaljevanju je prikazana analiza konkurence slovenskega gospodarstva za vodilnih 10 skupin proizvodov (razvrščenih po dvomestni carinski tarifi) v slovenskem izvozu z največjim okvirnim potencialom izvoza v ZAE. Okvirna vrednost potencialnega slovenskega izvoza v ZAE je izračunana kot vrednost uvoza ZAE iz sveta za dotično skupino proizvodov, ki ji odštejemo vrednost slovenskega izvoza v ZAE za dotično skupino proizvodov (Trade map, 2015).

Tabela 15: Vodilnih 10 skupin proizvodov v slovenskem izvozu z največjim potencialom izvoza v ZAE (v padajočem vrstnem redu potencialnega izvoza)

Carinska tarifa	Skupina proizvodov	ZAE uvoz iz sveta v letu 2013 v tisoč USD	SI izvoz v ZAE v letu 2013 v tisoč USD	Potencial SI izvoza v ZAE v tisoč USD	Vodilnih 5 držav izvoznih dotičnih izdelkov v ZAE
84	Stroji, jedrski reaktorji, kotli, itd.	25.384.853	5.150	25.379.703	ZDA, Nemčija, Kitajska, Italija, Japonska
85	Električna in elektronska oprema	22.055.141	21.730	22.033.411	Kitajska, Japonska, Nemčija, Južna Koreja, Madžarska
87	Vozila (z izjemo železniških in tramvajskih vozil)	16.641.739	2.183	16.639.556	Japonska, Nemčija, ZDA, Južna Koreja, Velika Britanija
73	Izdelki iz železa in jekla	5.432.310	2.875	5.429.435	Kitajska, Japonska, Indija, Nemčija, Francija
39	Plastika in plastični izdelki	3.610.764	1.970	3.608.794	Saudova Arabija, Kitajska, Tajvan, Nemčija
90	Optični, fotografski, tehnični, medicinski in drugi aparati	3.114.603	4.551	3.110.052	ZDA, Nemčija, Kitajska, Italija, Velika Britanija

se nadaljuje

nadaljevanje

Carinska tarifa	Skupina proizvodov	ZAE uvoz iz sveta v letu 2013 v tisoč USD	SI izvoz v ZAE v letu 2013 v tisoč USD	Potencial SI izvoza v ZAE v tisoč USD	Vodilnih 5 držav izvoznih dotičnih izdelkov v ZAE
48	Papir in karton ter izdelki iz papirne kaše, papirja in kartona	1.334.655	1.826	1.332.829	Indonezija, Kitajska, Saudova Arabija, Nemčija, Finska
38	Raznoteri kemični izdelki	969.715	4.507	965.208	Kitajska, ZDA, Nemčija, Francija, Velika Britanija
68	Izdelki iz kamna, mavca, cementa, azbesta, sljuda, itd.	729.407	15.425	713.982	Kitajska, Italija, Indija, Turčija, Španija
32	Ekstrakti čreslovine in barvil, čreslovina, derivati, pigmenti, itd.	597.636	2.395	595.241	Saudova Arabija, Nemčija, ZDA, Velika Britanija, Španija

Vir: Trade map, 2015.

Poleg zgoraj naštetih podjetja v ZAE najpogosteje povprašujejo po naslednjih proizvodih, storitvah in tehnologijah (razvrščenih po dvomestni carinski tarifi): biseri, dragi kamni, kovine, kovanci, itd (71), mineralna goriva, olja, produkti destilacije, itd (27), surovine, ki niso drugje navedene (99), železo in jeklo (72), oblačila, dodatki, brez pletenin ali kvačkanja (62), farmacevtski izdelki (30), pohištvo, svetila, znaki in montažne zgradbe (94), zrakoplovi, vesoljska vozila in njihovi deli (88), guma in izdelki iz gume (40), ladje, čolni in drugi plovni objekti (89), oblačila in dodatki, pletenine ali kvačkanje (61), organske kemikalije (29), ročno izdelana vlakna (54), eterična olja, parfumi, kozmetika, izdelki za osebno nego (33) (Trade map, 2015).

Emiratska vlada je v zadnjih letih velik del sredstev namenjala za razvoj turizma, obnovljivih virov energije, informacijske in komunikacijske tehnologije ter infrastrukture. Zaradi visoke gospodarske rasti in velike kupne moči je v porastu tudi trg novih avtomobilov. Podrobnejši opis zgoraj omenjenih industrijskih sektorjev se nahaja v Prilogi 4. Na podlagi analize odgovorov sodelujočih intervjuvancev lahko sklepam, da zgoraj omenjeni sektorji predstavljajo poslovne priložnosti za slovenska podjetja v ZAE (več v poglavju empirična raziskava poslovanja slovenskih podjetij z državami Saudova Arabija, ZAE, Katar in Iran).

2.4 Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti poslovanja v ZAE

Tabela 16: SWOT analiza poslovanja v ZAE

Prednosti:	Izzivi:
<ul style="list-style-type: none"> - ugodno okolje za tuja vlaganja (v letu 2013 je bila tretja največja prejemnica neposrednih tujih naložb v zahodno azijski regiji); <ul style="list-style-type: none"> - članica STO, GCC in GAFTA; - čedalje večji razpoložljivi dohodek gospodinjestev in povpraševanje po luksuznih dobrinah; - dobra infrastruktura in nizki stroški energije; - ekonomska stabilnost in visoka rast BDP; <ul style="list-style-type: none"> - 100% tuje lastništvo podjetja; - 100% davčnih oprostitev pri uvozu in izvozu; <ul style="list-style-type: none"> - 100% vračanje kapitala in profita; - nobenih neposrednih davkov za pravne osebe; <ul style="list-style-type: none"> - nobenih osebnih davkov na dohodek; - poenostavljeni birokratski postopki; - za ustanovitev d.o.o. ni potreben ustanovitveni kapital; <ul style="list-style-type: none"> - zelo liberalen trgovinski režim. 	<ul style="list-style-type: none"> - majhen potrošniški trg; <ul style="list-style-type: none"> - MSP težko dostopajo do posojil; - omejevalna delovna zakonodaja; - nezadostno izobražena delovna sila; - slaba delovna etika državljanov ZAE; - podjetja v prostocarinskih conah omejena samo na poslovanje znotraj svoje cone in le na tiste dejavnosti, za katere imajo izdano licenco; <ul style="list-style-type: none"> - za ustanovitev podružnice izven prostocarinskih con je potrebno sodelovanje lokalnega državljana, ki bo imel 51 % delež v podjetju; - nejasnosti v delovanju paradržavnih podjetij, ki poslujejo s privatnim sektorjem; - proračunski presežek se bo zmanjševal (za nadaljnjo rast bo potrebno pritegniti več privatnega kapitala); - pri postopku izvoza je potrebno imenovati lokalnega trgovskega zastopnika (dodatni stroški).
Priložnosti:	Nevarnosti:
<ul style="list-style-type: none"> - razvoj sektorja informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT), ZAE so prvi med arabskimi državami glede kakovosti in povezanosti IKT; - razvoj turizma in avtomobilske industrije; - veliki infrastrukturni projekti (<i>The World Expo 2020</i>) in možnost sodelovanja na javnih razpisih; - priložnost za prodor na hitro rastoče države Bližnjega vzhoda, Severne Afrike in Azije; <ul style="list-style-type: none"> - stabilen bančni sistem. 	<ul style="list-style-type: none"> - nevarnost inflacije (zaradi čedalje večjega povpraševanja po gradbenem materialu zaradi prihajajočih infrastrukturnih projektov); - visoka zadolženost Dubaja in možnost nove nepremičninske krize; <ul style="list-style-type: none"> - močna odvisnost od izvoza nafte; - politika emiratizacije bi lahko odvrnile tuje investitorje; - demografsko neravnotežje (državljeni ZAE predstavljajo manj kot 20 % celotnega prebivalstva); - nestabilen politični položaj v sosednjih državah.

3 KATAR

3.1 Poslovno okolje

3.1.1 Politično okolje

Katar je po obliki vladavine absolutna monarhija, ki se prenaša z dednim nasledstvom. Izvršilno oblast predstavljata predsednik države oz. emir Tamim bin Hamad Al Thani (funkcijo prevzel 25. junija 2013) in predsednik vlade Abdallah bin Nasir bin Khalifa Al Thani (funkcijo prevzel 26. junija 2013), ki predseduje Ministrskemu svetu; člane sveta imenuje emir. Zakonodajno oblast predstavlja enodomni Svetovalni svet oz. Majlis al-Shura, ki ima po ustavnem referendumu iz leta 2003 15 imenovanih in 30 izvoljenih članov na splošnih volitvah. Splošne volitve v Svetovalni svet so bile predvidene za konec leta 2013, vendar jih je prejšnji emir Hamad pred predajo oblasti nasledniku Tamimu preložil za nedoločen čas. Svetovalni svet ima omejeno zakonodajno oblast, saj ima emir končno besedo pri vseh zakonodajnih odločitvah. Centralni občinski svet je sestavljen iz 29 predstavnikov, ki so izvoljeni na splošnih volitvah in ima omejeno posvetovalno vlogo pri optimizaciji občinskih storitev. Katar je administrativno razdeljen na sedem občin oz. baladiyat: Ad Dawhah, Al Khawr wa adh Dhakhirah, Al Wakrah, Ar Rayyan, Ash Shamal, Az Za'ayin, Umm Salal (Central Intelligence Agency, 2015).

Zaradi pomanjkanja demokracije, kar se vidi tudi v preložitvi volitev v Svetovalni svet, poskuša nova oblast pod novim emirjem Tamimom preprečiti množične ljudske vstaje z razdelitvijo državnega bogastva med ljudi. Novi emir Tamim, ki mu je oče Hamad po 18-letnem vladanju prepustil oblast, je s 33 leti najmlajši monarh med zalivskimi državami. Kljub prenosu oblasti je v državni strukturi zagotovljena kontinuiteta. Katar poskuša v zadnjih letih povečati svoj vpliv v mednarodnem prostoru predvsem prek svoje finančne moči in močne televizijske mreže Al Jazeera. Aktivna diplomatska vloga Katarja je prišla do izraza predvsem ob nemirih v Palestini in Jemnu v letu 2012, vojaškem posredovanju organizacije NATO v Libiji ter v aktivni podpori skrajni opoziciji v Siriji. V prihodnje je pričakovati zmernejšo mednarodno vlogo Katarja, saj se bo moral novi emir posvetiti predvsem notranje političnim in gospodarskim vprašanjem (Qatar, 2015).

Katar je med drugim član naslednjih mednarodnih organizacij in združenj: **WTO** (angl. *World Trade Organization*), **IMF** (angl. *International Monetary Fund*), **IBRD** (angl. *International Bank for Reconstruction and Development*), **Arabska liga** (angl. *Arab League*), **OPEC** (angl. *Organization of Petroleum Exporting Countries*), **GAFTA** (angl. *Greater Arab Free Trade Area*) in **GCC** (angl. *Cooperation Council for the Arab States of the Gulf*).

Tabela 17: Izbrani kazalci političnega okolja v Katarju¹¹

Indeks zaznavnosti korupcije za leto 2014 (<i>Transparency International</i>)	Točke: 69 (od 100)	Svetovna lestvica: 26. mesto (med 175 državami)
Kazalnik svobode tiska (<i>Reporters Without Borders – RWB</i>)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 113. mesto (med 180 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 115. mesto (med 180 državami)
Kazalnik politične svobode za leto 2015 (<i>Freedom House</i>)	Uvrstitev: nesvobodna država (rang 5,5/7)	Ocena politične svobode: – politične pravice: 6/7 – državljanske svoboščine: 5/7

Vir: *Corruption perceptions index 2014, 2015; Freedom in the world 2015, 2015; World press freedom index 2014, 2015.*

3.1.2 Ekonomsko okolje

Katar je tretje največje gospodarstvo med državami GCC (takoj za Saudovo Arabijo in ZAE), ima tretje največje zaloge plina na svetu in je vodilni izvoznik utekočinjenega naravnega plina ter ima enega od največjih BDP na prebivalca na svetu (85.550 USD). Kljub upočasnitvi gospodarske rasti po izjemnih letih rasti v času recesije (povprečne letne stopnje rasti so dosegale 12 %) so napovedi gospodarske rasti za prihodnjih pet let najvišje v regiji. Visoko gospodarsko rast bodo poleg prihodkov iz naslova nafte in plina poganjali predvsem ogromni infrastrukturni projekti, ki so predvideni ali že potekajo v skladu z Nacionalno vizijo 2030 (angl. *National Vision 2030*) in pripravami na svetovno prvenstvo v nogometu leta 2022 (angl. *Football World Cup in 2022*). Na visoko gospodarsko rast pa pozitivno vpliva tudi moderno in diverzificirano gospodarstvo, ki je zmanjšalo prihodkovno odvisnost iz naslova izvoza nafte in plina z vlaganji v infrastrukturo, ne-naftne industrijske sektorje, finančni sektor in turizem. Struktura BDP v letu 2013 kaže, da je največji del ustvarila industrija in sicer 72,2%, sledijo storitve s 27,7 % in kmetijska proizvodnja z 0,1 % (Central Intelligence Agency, 2015; UK trade & investment, 2015b). Predstavitev potrošniškega trga se nahaja v Prilogi 5.

Katar bo tudi v prihodnjih letih beležil visok proračunski presežek, predvsem na račun visokih prihodkov od prodaje nafte in plina. Kljub dobrim napovedim bo proračunski presežek manjši kot v preteklih letih zaradi višjih izdatkov za plače v javnem sektorju in naložb v izobraževanje, zdravstvo in infrastrukturo. Napovedi organizacije *Coface* kažejo, da bo Katar prav tako beležil visok presežek v plačilni bilanci, predvsem iz naslova visokih prihodkov izvoza nafte in plina. Visoki izvozni prihodki bodo več kot pokrili odhodke iz naslova uvoza potrošniških in investicijskih dobrin. Zunanji dolg države se je od leta 2008

¹¹ Podrobnejša obrazložitev metodologije posameznih indeksov iz tabele se nahaja v Prilogi 14. Predstavitev izbranih kazalcev političnega okolja v Sloveniji je v Prilogi 15.

hitro povečeval, vendar bo v prihodnjih letih bolj zdržen in se bo začel zmanjševati zaradi visoke gospodarske rasti in rasti izvoza. Katar ima zelo pomembno vlogo na finančnem trgu, saj je s 400 milijardami USD finančnih sredstev v tujini eden glavnih mednarodnih posojilodajalcev. Katarski bančni sektor je kapitalsko ustrezen, likviden, donosen in ima zelo nizek delež slabih terjatev. Kljub zelo solidni makroekonomski poziciji mora Katar v bližnji prihodnosti izboljšati poslovno klimo, predvsem na področju administrativnih ovir, pomanjkanja preglednosti v zasebnih podjetjih in nezadostne zaščite manjšinskih vlagateljev (UK trade & investment, 2015b; Qatar, 2015).

Tabela 18: Osnovni makroekonomski kazalci katarskega gospodarstva

Kazalec / leto	2013	2014*	2015*	2016*	2017*	2018*	2019*
BDP (letna sprememba v %)	6,5	6,5	7,7	7,8	6,6	5,7	5,3
Inflacija (%)	3,1	3,4	3,5	3,6	3,5	3,4	3,3
BDP na prebivalca (USD)	98.985,0	94.743,0	93.535,0	93.166,0	95.521,0	99.875,0	105.510,0
Javni dolg (v % BDP)	34,3	25,5	24,8	24,4	21,4	17,6	13,9
Saldo plačilne bilance (v % BDP)	30,9	27,1	23,2	18,1	14,6	11,6	9,6

Legenda: *ocena/napoved

Vir: International Monetary Fund, World economic outlook database, 2014.

Tabela 19: Izbrani kazalci poslovnega in investicijskega okolja v Katarju¹²

Ocena tveganja države v letu 2014 (Coface)	Ocena tveganja države: nizko tveganje (A2)	Poslovna klima: dokaj sprejemljivo tveganje (A3)
Indeks ekonomske svobode v letu 2015 (The Heritage Foundation)	Točke: 70,8 (od 100), večinoma ekonomsko svobodna država	Svetovna lestvica: 32. mesto (med 178 državami)
Ocena poslovnega okolja (Economist Intelligence Unit)	Obdobje 2009–2013 Točke: 7,29 (od 10). Svetovna lestvica: 21. mesto (med 82 državami)	Obdobje 2014–2018 Točke: 7,46 (od 10). Svetovna lestvica: 21. mesto (med 82 državami)
Indeks enostavnosti poslovanja (World Bank)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 45. mesto (med 189 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 50. mesto (med 189 državami)
Globalni indeks konkurenčnosti (Browne et al., World Economic Forum)	Obdobje 2012–2013 Svetovna lestvica: 11. mesto (med 144 državami). Točke: 5,4 (od 7) Obdobje 2013–2014 Svetovna lestvica: 13. mesto (med 148 državami). Točke: 5,2 (od 7)	Obdobje 2014–2015 Svetovna lestvica: 16. mesto (med 144 državami). Točke: 5,2 (od 7) Obdobje 2015–2016 Svetovna lestvica: 14. mesto (med 140 državami). Točke: 5,3 (od 7)

Vir: Country ranking, 2015; The economist intelligence unit, 2014; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; World economic forum, The global competitiveness report 2015–2016, 2015; Qatar, 2015.

¹² Podrobnejša obrazložitev metodologije posameznih indeksov iz tabele se nahaja v Prilogi 14. Predstavitev makroekonomskih kazalcev in kazalcev poslovnega in investicijskega okolja v Sloveniji je v Prilogi 16.

Svetovni gospodarski forum je v Globalnem indeksu konkurenčnosti za obdobje 2015/2016 katarsko gospodarstvo uvrstil v stopnjo razvoja, ki je poganjana z inovacijami (angl. *innovation driven*). To pomeni, da je Katar že prešel obe predhodni fazi razvoja, z osnovnimi dejavniki poganjana stopnjo razvoja (angl. *factor driven*) in z učinkovitostjo poganjana stopnjo razvoja (angl. *efficiency driven*) ter dosegel najvišjo stopnjo razvoja na indeksu konkurenčnosti. Analitiki foruma pripisujejo dober rezultat Katarja predvsem enostavnemu dostopu do posojil, učinkovitosti trgov končnih dobrin in stabilnemu makroekonomskemu okolju. Nižje cene nafte bi lahko v prihodnje negativno vplivale na stabilnost makroekonomskega okloja. Katar se je na vseh 12 stebrih, ki prispevajo h konkurenčnosti gospodarstva, odrezal bolje od regijskega povprečja, razen na področju velikosti trga. Lokalni menedžerji so v anketnem delu indeksa kot najbolj problematične elemente pri poslovanju izpostavili omejevalno delovno zakonodajo, nezadostno izobraženo delovno silo, neučinkovito državno birokracijo, inflacijo in slabo delovno etiko nacionalne delovne sile. Katar bi moral za doseglo bolj diverzificiranega in učinkovitega gospodarstva izboljšati izobraževalni sistem (predvsem z večjim vključevanjem ljudi v osnovno in visokošolsko izobraževanje), spodbujati uporabo informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT) ter v večji meri liberalizirati svojo zunanjo trgovino. Za izboljšanje poslovne klime bi moral Katar zmanjšati administrativne ovire pri ustanavljanju podjetij in nadgraditi transportno infrastrukturo (World economic forum, 2015).

3.1.3 Družbeno okolje

Katar je z 2,2 milijona prebivalcev in 85.550 USD BDP na prebivalca najbogatejša med proučevanimi državami (drugi so ZAE z 38.620 USD BDP na prebivalca). Prebivalstvo Katarja sestavljajo Arabci (40 %), Indijci (18 %), Pakistanci (18 %), Iranci (10 %) ter ostale etnične skupine (14 %). Prevladujoča religija je islam (77,5 % prebivalstva), prisotna pa je tudi relativno velika krščanska skupnost (8,5 % prebivalstva). Delež prebivalstva med 25. in 54. letom starosti je najštevilčnejši in znaša 69,9 %, sledi mu delež prebivalstva med 15. in 24. letom starosti s 13,4 % in delež prebivalstva do 14. leta starosti s 12,5 % prebivalstva. Pričakovana življenjska doba za moške je 76,4 let, za ženske 80,4 let, delež prebivalstva, starejšega od 65 let pa znaša le 0,8 % celotnega prebivalstva. Razmerje med moškimi in ženskami v letu 2014 je 3,29 v prid moškega spola. Urbani del prebivalstva predstavlja 98,8 % celotnega prebivalstva, med letoma 2010 in 2015 naj bi se letna stopnja urbanega prebivalstva v povprečju povečevala za 3,01 %. Glavno urbano središče in prestolnica je Doha s 567.000 prebivalci. Po oceni Indeksa človeškega razvoja¹³ je bil Katar v letu 2014 uvrščen na 31. mesto med 187 državami. Stopnja pismenosti znaša 96,5 %, za zdravstvene storitve je država v letu 2011 namenila 1,9 % BDP, za izobraževanje pa 2,5 % BDP (v letu 2008) (Central Intelligence Agency, 2015).

¹³ Indeks človeškega razvoja je kazalnik, ki sintetizira več podatkov, kot so pričakovana življenjska doba, dosežena stopnja izobrazbe, možnost poklicne kariere, dostop do kulture, sredstva namenjena za izobraževanje in zdravstvo, itd.

3.1.4 Tehnološko okolje

Trg informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT) se v Katarju naglo širi. V zadnjih petih letih so se naložbe javnega in zasebnega sektorja na trgu IKT hitro povečevale, kar je posledica državne strategije razvoja in spodbujanja IKT sektorja, ki je del vladnih prizadevanj po diverzifikaciji katarskega gospodarstva. Napovedi podjetja BMI Research (2015a) kažejo, da naj bi se prodaja računalniške opreme iz leta 2014, ko je znašala 2,95 milijard QAR, v letu 2018 povzpela na 4,26 milijard QAR, kar predstavlja 9,2 % stopnjo rasti. Katar je za veliko tehnoloških podjetij potencialno tehnološko vozlišče, v katerega želijo v naslednjih letih vlagati izdatna sredstva (BMI Research, 2015a).

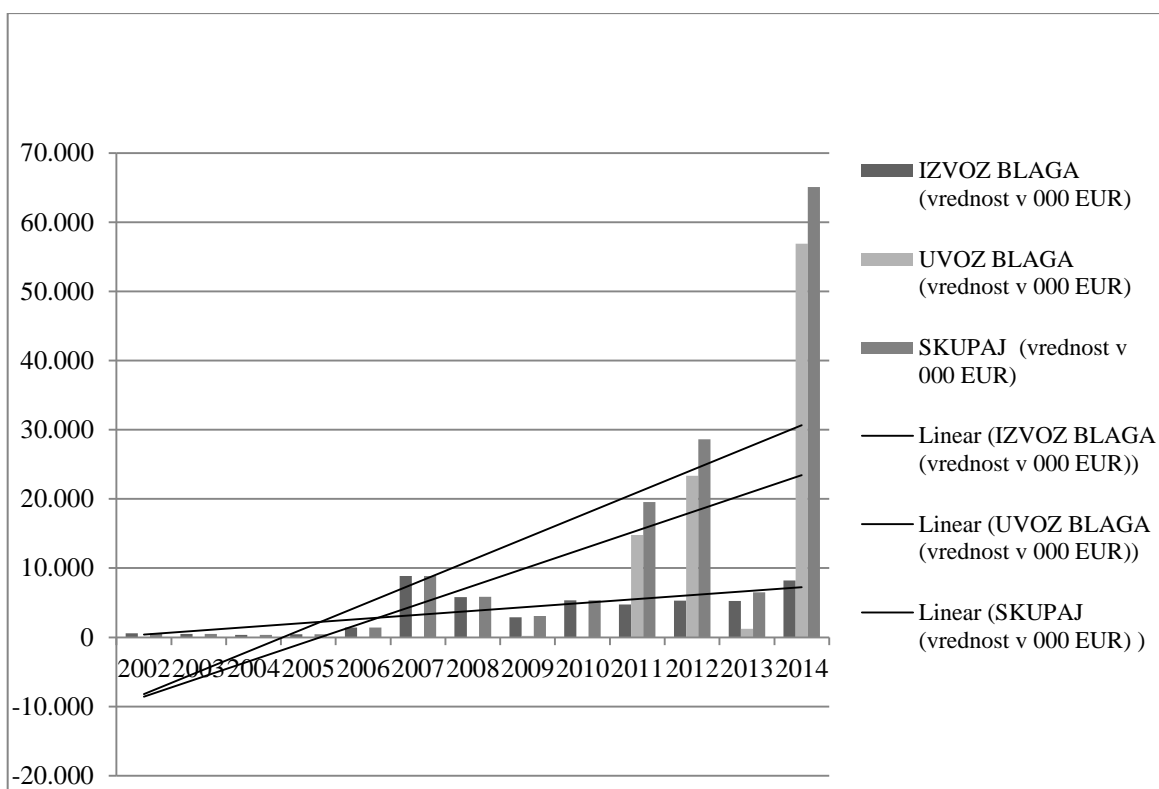
Na področju IKT infrastrukture je katarska vlada posebno pozornost namenila razvoju širokopasovnega omrežja, satelitskemu programu in brezžični internetni povezavi v mestnih parkih. Katarska vlada predvideva, da bo imela do konca leta 2015 večina katarskih gospodinjstev in podjetji dostop do širokopasovne povezave in optičnega internetnega omrežja, v naslednjih petih letih pa je predvidena namestitev nove generacije zelo hitrega širokopasovnega omrežja. Za doseg te ciljev je katarska vlada ustanovila neodvisno družbo *Qatar National Broadband Network* in ji namenila 550 milijonov USD sredstev. Pri projektu pa sodelujeta tudi zasebna partnerja, podjetji Qtel in Vodafone. Novo širokopasovno omrežje naj bi dosegalo hitrost 100 MB na sekundo in bo dostopno vsem uporabnikom po konkurenčnih cenah. Katarska vlada se v sodelovanju z zasebnim sektorjem pripravlja na lansiranje satelita *Es'hail 1*, ki bo omogočil zagotavljanje potreb po širokopasovnih povezavah v času svetovnega nogometnega prvenstva v letu 2022 ter več kot 13 milijonom gospodinjstev v regiji omogočil izboljšano televizijsko povezavo. Trenutno je na območju petih mestnih parkov v Dohi omogočen brezplačen brezžični internetni dostop. Pomembno vlogo na področju IKT sektorja ima nacionalna agencija *Qatar Science & Technology Park* (QSTP), ki je zadolžena za raziskave in razvoj na področju energije, okolja, zdravstva in IKT (Qatar among world's top ITC growth areas, 2010; Qatar science & technology park – QSTP, 2014).

Program e-uprava ima namen povezati vladne urade in agencije ter ustvariti skupno informacijsko podlago, ki bo omogočila hitrejšo izmenjavo podatkov in izboljšano varnost za e-storitve. Na ta način bodo vladni uradi bolj učinkoviti, e-storitve pa bodo lažje dostopne podjetjem in posameznikom. Katarska vlada prek programa e-poslovanja nudi izobraževalne konference za lokalne podjetnike, s čimer želi pospešiti pretok dobrih praks in inovativnih pristopov pri vključevanju IKT v poslovanje podjetij. Dodana vrednost konferenc je v gostovanju mednarodno priznanih poslovnežev, ki prek svojih dolgoletnih izkušenj izmenjujejo informacije o tem, kako lahko podjetja pridobijo konkurenčno prednost na trgu z vpeljavo IKT v svoje vsakodnevno poslovanje in poslovne strategije (Qatar among world's top ITC growth areas, 2010).

3.2 Gospodarski odnosi med Slovenijo in Katarjem

Podatki o vrednosti slovenske blagovne menjave s Katarjem med letom 2002 in 2014 kažejo na trend rasti blagovne menjave z večjo korekcijo navzdol v letu 2013 (glede na leto 2012). Vrednost blagovne menjave med državama se je v tem času 112-krat povečala, z dobrih 500.000 EUR v letu 2002 je v letu 2014 narasla na 65 milijonov evrov. Ob tem izrazito izstopa podatek za uvoz, ki se je v letu 2014 glede na leto 2013 povečal za 4,453 %, izvoz pa se je v letu 2014 glede na leto 2013 povečal za 56,5 %. Slovenija je v trgovanju s Katarjem skoraj v celotnem obdobju 2002–2014 beležila trgovinski presežek, z izjemo v letih 2011, 2012 in 2014, ko je bil uvoz iz Katarja občutno večji od slovenskega izvoza.

Slika 3: Grafični prikaz blagovne menjave med Slovenijo in Katarjem med letoma 2002 in 2014



Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino*, 2015.

Slovenski izvoz v Katar je, kot je razvidno iz Tabele 20 (glej spodaj), leta 2002 znašal 580 tisoč EUR, Katar pa je bil takrat 101. najpomembnejši izvozni partner za Slovenijo. Leta 2014 je bil izvoz vreden 8,2 milijona EUR, Katar pa je bil na 81. mestu med izvoznimi državami Slovenije. Uvoz iz Katarja je v letu 2002 znašal 1000 EUR in Katar je bil za Slovenijo 180. uvozni trg. Leta 2014 je bil Katar z 56,8 milijona EUR že 33. najpomembnejši uvozni trg za Slovenijo.

Tabela 20: Blagovna menjava med Slovenijo in Katarjem med letoma 2002 in 2014

Leto	Izvoz blaga				Uvoz blaga				Skupaj
	Vrednost	St. rasti	Delež	Rang	Vrednost	St. rasti*	Delež	Rang	Vrednost
	v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR
2002	580	66,4	0,0	101	1	-99,6	0,0	180	581
2003	479	-17,3	0,0	99	26	2.604,8	0,0	142	505
2004	327	-31,8	0,0	110	1		0,0	159	328
2005	420	28,6	0,0	109	4	274,6	0,0	133	424
2006	1.428	239,8	0,0	98	7	93,9	0,0	139	1.435
2007	8.883	522,0	0,0	69	1	-92,5	0,0	150	8.883
2008	5.834	-34,3	0,0	76	2	-373,8	0,0	141	5.836
2009	2.899	-50,3	0,0	86	196	8.012,2	0,0	97	3.095
2010	5.345	84,4	0,0	81	0	-99,8	0,0	144	5.345
2011	4.759	-11,0	0,0	86	14.780	4.210.761,0	0,1	57	19.539
2012	5.297	11,3	0,0	89	23.332	57,9	0,1	47	28.629
2013	5.249	-0,9	0,0	88	1.250	-94,6	0,0	87	6.498
2014	8.213	56,5	0,0	81	56.896	4.453,3	0,3	33	65.108

Legenda: * Podatki o uvozu blaga za leto 2004 niso primerljivi s podatki o uvozu pred letom 2004, ker se je z vstopom Slovenije v EU spremenila metodologija zajemanja podatkov.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino*, 2015.

Tabela 21: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Katarjem v letu 2014 – izvoz

Izvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
1.	4407	Les, obdelan po dolžini, deb. nad 6 mm
2.	9406	Montažne zgradbe
3.	7308	Konstrukcije in deli iz konstrukcij
4.	4418	Stavbno pohištvo
5.	9403	Drugo pohištvo in njihovi deli
6.	7013	Stekleni izdelki za kuhinje, pisarne
7.	8502	Elektr. generatorski agregati
8.	9506	Proizvodi in oprema za telovadbo
9.	8204	Navadni in francoski ključi
10.	5704	Preproge, druga talna prekrivala iz klobučevine, ki niso taftana in ne kosmičena, dokončana ali ned.

Legenda: ** Opis skupin proizvodov je povzetek opisa 4-mestne carinske tarife.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino*, 2015.

Tabela 22: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Katarjem v letu 2014 – uvoz

Uvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
1.	2710	Olja iz nafte ali bituminoznih mat.
2.	8482	Kotalni ležaji
3.	3824	Proizvodi kemične industrije
4.	8481	Pipe, ventili ipd. za cevovode, kotle

Legenda: ** Opis skupin proizvodov je povzetek opisa 4-mestne carinske tarife.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, Ekonomski odnosi s tujino, 2015.

3.3 Analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja

V nadaljevanju je prikazana analiza konkurence slovenskega gospodarstva za vodilnih 10 skupin proizvodov (razvrščenih po dvomestni carinski tarifi) v slovenskem izvozu z največjim okvirnim potencialom izvoza v Katar. Okvirna vrednost potencialnega slovenskega izvoza v Katar je izračunana kot vrednost katarskega uvoza iz sveta za dotično skupino proizvodov, ki ji odštejemo vrednost slovenskega izvoza v Katar za dotično skupino proizvodov (Trade map, 2015).

Tabela 23: Vodilnih 10 skupin proizvodov v slovenskem izvozu z največjim potencialom izvoza v Katar (v padajočem vrstnem redu potencialnega izvoza)

Carinska tarifa	Skupina proizvodov	Katarski uvoz iz sveta v letu 2013 v tisoč USD	SI izvoz v Katar v letu 2013 v tisoč USD	Potencial SI izvoza v Katar v tisoč USD	Vodilnih 5 držav izvoznic dotičnih izdelkov v Katar
84	Stroji, jedrski reaktorji, kotli, itd.	4.282.990	1.303	4.281.687	ZDA, Kitajska, Italija, Nemčija, Japonska
85	Električna in elektronska oprema	2.614.040	1.016	2.613.021	Kitajska, ZDA, ZAE, Južna Koreja, Velika Britanija
73	Izdelki iz železa in jekla	1.346.567	315	1.346.252	ZAE, Japonska, Saudova Arabija, Kitajska, Italija
94	Pohištvo, svetila, znaki in montažne zgradbe	806.837	1.164	805.673	Kitajska, Italija, ZDA, Nemčija, ZAE
39	Plastika in plastični izdelki	591.063	392	590.671	Saudova Arabija, ZAE, Kitajska, Bahrajn, ZDA

se nadaljuje

nadaljevanje

Carinska tarifa	Skupina proizvodov	Katarski uvoz iz sveta v letu 2013 v tisoč USD	SI izvoz v Katar v letu 2013 v tisoč USD	Potencial SI izvoza v Katar v tisoč USD	Vodilnih 5 držav izvoznic dotičnih izdelkov v Katar
90	Optični, fotografski, tehnični, medicinski in drugi aparati	531.194	250	530.944	ZDA, Nemčija, Singapur, Velika Britanija, Kitajska
68	Izdelki iz kamna, mavca, cementa, azbesta, sljuda, itd.	424.289	923	423.366	Italija, Kitajska, ZAE, Saudova Arabija, Španija
44	Les in lesni izdelki, lesno oglje	245.085	1.640	243.445	Kitajska, Avstrija, Malezija, Nemčija, Italija
70	Steklo in stekleni izdelki	195.416	183	195.233	Kanada, Kitajska, ZAE, ZDA, Italija
82	Orodje, jedilni pribor in ostali izdelki iz navadnih kovin	99.658	189	99.469	Kitajska, ZDA, Nemčija, Indija, Velika Britanija

Vir: Trade map, 2015.

Poleg zgoraj naštetih pa podjetja v Katarju najpogosteje povprašujejo po naslednjih proizvodih, storitvah in tehnologijah (razvrščenih po dvomestni carinski tarifi): biseri, dragi kamni, kovine, kovanci, itd (71), železo in jeklo (72), farmacevtski izdelki (30), zrakoplovi, vesoljska vozila in njihovi deli (88), ladje, čolni in drugi plovni objekti (89), eterična olja, parfumi, kozmetika, izdelki za osebno nego (33), vozila, z izjemo železniških in tramvajskih vozil (87), rude, žlindre in pepeli (26), anorganske kemikalije, plemenite kovinske spojine in izotopi (28), raznoteri kemični izdelki (38), sol, žveplo, zemlja, kamen, mavec, apno in cement (25), meso in užitni klavnični izdelki (02) (Trade map, 2015).

V skladu s politiko diverzifikacije gospodarstva je katarska vlada začela načrtno vlagati v razvoj turizma, zdravstvenega sektorja, prehranske industrije, energetike in infrastrukture. Slednji je doživel razcvet tudi zaradi priprav na svetovno nogometno prvenstvo, ki bo leta 2022 potekalo v Katarju. Na podlagi analize odgovorov sodelujočih intervjuvancev lahko sklepam, da zgoraj omenjeni sektorji predstavljajo poslovne priložnosti za slovenska podjetja v Katarju (več v poglavju empirična raziskava poslovanja slovenskih podjetij z državami Saudova Arabija, ZAE, Katar in Iran). Podrobnejša predstavitev zgoraj naštetih sektorjev se nahaja v Prilogi 6.

3.4 Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti poslovanja v Katarju

Tabela 24: SWOT analiza poslovanja v Katarju

<p style="text-align: center;">Prednosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> – moderno in diverzificirano gospodarstvo; <ul style="list-style-type: none"> – članica STO, GCC in GAFTA; – visoka gospodarska rast; – stabilno politično okolje; – zelo visok razpoložljivi dohodek gospodinjestev (eden najvišjih BDP na prebivalca); – povečano povpraševanje po luksuznih dobrinah; <ul style="list-style-type: none"> – ekonomska stabilnost; – tretje največje rezerve zemeljskega plina in vodilni izvozni položaj pri utekočinjenem naravnem plinu; <ul style="list-style-type: none"> – 100 % tuje lastništvo podjetja; – 100 % davčne oprostitve pri uvozu in izvozu; <ul style="list-style-type: none"> – 100 % vračanje kapitala in profita; – nobenih osebnih davkov na dohodek; <ul style="list-style-type: none"> – ni davka na potrošnjo. 	<p style="text-align: center;">Izzivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – majhen potrošniški trg; – nevarnost prenasičenosti na maloprodajnem trgu; <ul style="list-style-type: none"> – MSP težko dostopajo do posojil; – omejevalna delovna zakonodaja; – nezadostno izobražena delovna sila; – nezadostna ponudba infrastrukture; – za ustanovitev podjetja izven davčne proste cone je potrebno sodelovanje lokalnega državljana, ki bo imel 51 % delež v podjetju; – najemnine za poslovne in bivalne prostore so zelo visoke in še naraščajo; – vezanost na ameriški dolar, ob zvišanju vrednosti dolarja postane Katar dražje poslovno okolje.
<p style="text-align: center;">Priložnosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> – potencialno tehnološko vozlišče, veliko sredstev namenjenih za razvoj IKT, posledično veliko priložnosti za vlaganja; – finančno podprti projekti v naslednjih panogah: industrija, medicinska oskrba, turizem, kmetijstvo, živinoreja, ribištvo; – veliki infrastrukturni projekti (<i>Football World Cup 2022</i>) in možnost sodelovanja na javnih razpisih; – stabilen in kapitalsko ustrezen bančni sistem; – napovedani trendi visoke gospodarske rasti. 	<p style="text-align: center;">Nevarnosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> – nevarnost inflacije (zaradi čedalje večjega povpraševanja po gradbenem materialu ob gradnji prihajajočih infrastrukturnih projektov); <ul style="list-style-type: none"> – slaba zaščita investitorjev; – plačilna nedisciplina; – visoko stopnja birokracije; – demografsko neravnotežje (tuji delavci predstavljajo kar 94 % vseh prebivalcev Katarja); – tuji delavci so popolnoma brezpravni in živijo v obupnih socialni razmerah, možnost nemirov, okrnjen ugled v mednarodni javnosti; – sporna zunanja politika v Siriji in Libiji (domnevna finančna podpora pripadnikom Islamske države).

4 IRAN

4.1 Poslovno okolje

4.1.1 Politično okolje

Iran je po obliki vladavine islamska republika (od revolucije leta 1979). Izvršna oblast predstavljata vrhovni vodja (*rahbar*) Ajatola Ali Khamenei in predsednik republike Hassan Rowhani (za predsednika je bil izvoljen junija 2013, po dveh mandatih Ahmeda Ahmadinedžada). Predsednik republike je izvoljen na splošnih volitvah za štiriletni mandat, vendar za največ dva mandata (mesto predsednika vlade je bilo ukinjeno leta 1989). Svet ministrov izbere predsednik republike, vrhovni vodja pa ima nadzor nad imenovanjem najbolj pomembnih resorjev. Vrhovnega vodjo izbere, imenuje, nadzira in razreši Zbor strokovnjakov (Majles-e Khoebregan), ki je sestavljen iz izvoljenih cerkvenih dostojanstvenikov. Del izvršilne oblasti sta še Svet varuhov ustave (Shora-ye Negban-e Qanon-e Asasi), ki presoja skladnost zakonov z ustavo in islamskim pravom, odobri primernost kandidatov za splošne volitve in nadzira izvedbo volitev ter Svet za primernost (Majma-ye- Tashkhis-e -Maslahat-e- Nezam), ki razsoja v primeru spora med parlamentom oz. Islamskim posvetovalnim zborom (Majlis-e-Shuray-e Islami) in Svetom varuhov ustave. Zakonodajno vejo oblasti predstavlja enodomni parlament oz. Islamski posvetovalni zbor (Majlis-e-Shuray-e Islami), sestavljen iz 290 članov, ki so izvoljeni na splošnih volitvah za štiriletni mandat. Vse kandidate za parlament mora odobriti Svet varuhov ustave. Zakonodajo, ki jo sprejme parlament, mora naknadno odobriti še Svet varuhov ustave. Iran je administrativno razdeljen na 31 provinc. Formalne politične stranke so relativno nov pojav v Iranu; pogosto so oblikovane pred volitvami in kmalu za njimi razpuščene (Central Intelligence Agency, 2015). O političnem okolju piše tudi Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije (v nadaljevanju MGRT) na spletni strani Izvozno okno: Predstavitev gospodarstva Irana (Predstavitev gospodarstva Irana, b.l.).

Novi predsednik Hassan Rouhani je v primerjavi s prejšnjim predsednikom zmeren in pragmatičen konservativec, ki je naklonjen reformam za izboljšanje konkurenčnega položaja iranskega gospodarstva ter približevanju Irana mednarodni skupnosti. Vztrajanje Irana pri krepitvi jedrskega programa je leta 2011 privedlo do zaostitve sankcij mednarodne skupnosti, ki so bile okrepljene leta 2012 in 2013 z embargom na izvoz nafte in prepovedjo finančnih transakcij z Iranom (leta 2013 so ZDA občutno okrepile sankcije). V prvi polovici julija 2015 so predstavniki petih stalnih članic Varnostnega sveta ZN (ZDA, Rusija, Kitajska, Velika Britanija, Francija), Nemčija ter Iran na Dunaju dosegli uraden dogovor o iranskem jedrskem programu. Dogovor vključuje celovit akcijski načrt, ki vsebuje dolgoročni načrt Irana z dogovorjenimi omejitvami njegovega jedrskega programa ter v zameno obsežno odpravo vseh sankcij, ki jih je proti Iranu uvedel Varnostni svet ZN, kot tudi drugih nacionalnih in multilateralnih sankcij na področjih, kot

so trgovina, tehnologija, finance in energija. Iran mora pred popolno uveljavitvijo sporazuma z mednarodno skupnostjo s strani Mednarodne agencije za jedrsko energijo pridobiti soglasje o izvajanju tehničnih zahtev sporazuma. V kolikor bi se to zgodilo, bi se določila jedrskega sporazuma začela izvajati v polni meri s 15. decembrom 2015. Poleg soglasja Mednarodne agencije za jedrsko energijo potrebuje dogovorjeni sporazum še potrditev ameriškega kongresa in iranskega parlamenta (Iran, Islamic Republic of, 2015, V svetu pozitivni odzivi na dogovor o iranskem jedrskem programu, 2015).

Iran je med drugim član naslednjih mednarodnih organizacij in združenj: **OPEC** (angl. *Organization of Petroleum Exporting Countries*), **IMF** (angl. *International Monetary Fund*), **OEC** (angl. *Organisation for Economic Cooperation*), ter ima status opazovalca v združenju **OCS** (angl. *Shanghai Cooperation Organisation*).

Tabela 25: Izbrani kazalci političnega okolja v Iranu¹⁴

Indeks zaznavnosti korupcije za leto 2014 (<i>Transparency International</i>)	Točke: 27 (od 100)	Svetovna lestvica: 136. mesto (med 175 državami)
Kazalnik svobode tiska (<i>Reporters Without Borders – RWB</i>)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 173. mesto (med 180 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 173. mesto (med 180 državami)
Kazalnik politične svobode za leto 2015 (<i>Freedom House</i>)	Uvrstitev: nesvobodna država (rang 6/7)	Ocena politične svobode: – politične pravice: 6/7 – državljanske svoboščine: 6/7

Vir: *Corruption perceptions index 2014, 2015; World press freedom index 2014, 2015; Freedom in the world 2015, 2015.*

4.1.2 Ekonomsko okolje

Iran ima druge največje zaloge plina na svetu in četrte največje zaloge nafte na svetu. Država se ponaša z zelo nizkim zunanjim dolgom, ki je v letu 2013 znašal le 4 % BDP. Struktura BDP v letu 2013 kaže, da je največji del ustvaril industrijski sektor in sicer 44,9 %, sledijo storitve s 44,5 % in kmetijska proizvodnja z 10,6 % (Central Intelligence Agency, 2015).

Privatni sektor v Iranu je zelo okrnjen, saj javni sektor predstavlja kar 80 % celotnega gospodarstva. Gospodarstvo je zelo odvisno od proizvodnje nafte in plina, ki je v letu 2013 predstavljala 80 % državnih prihodkov, zato gibanje cen energentov še toliko bolj vpliva na javno finančno stanje države. Proračunski primanjkljaj ostaja na približno 2 %,

¹⁴ Podrobnejša obrazložitev metodologije posameznih indeksov iz tabele se nahaja v Prilogi 14. Predstavitev izbranih kazalcev političnega okolja v Sloveniji je v Prilogi 15.

prihodnje napovedi pa kažejo izboljšanje predvsem zaradi rahlega okrevanja gospodarske aktivnosti in dostopa do sredstev v tujini, ki so bila do nedavnega zamrznjena zaradi sankcij. Vlada poskuša zmanjšati odvisnost od naftnih prihodkov in diverzificirati gospodarstvo predvsem prek privatizacije in spodbujanja tujih neposrednih investicij v večini gospodarskih sektorjev. Omenjena strategija je bila do nedavnega otežena zaradi politične napetosti in mednarodnih sankcij (Country profiles and resources, 2015).

Sankcije so prizadele večino gospodarskih sektorjev in vplivale na poslabšanje poslovnega in investicijskega okolja, kar je posledično povzročilo umik zahodnih investorjev in težnjo k gospodarski samozadostnosti. Iran je zaradi izpada zahodnega kapitala povečal mednarodno trgovanje z Indijo, Turčijo in Kitajsko; slednja namerava v iransko naftno industrijo vložiti prek 20 milijard USD. Višji prihodki iz naslova nafte in plina z omenjenimi državami so delno rezultat poenostavitve postopkov prevoza, zavarovanja in plačila tovara. Proizvodnja nafte in plina je še vedno omejena zaradi sankcij, ki so omejile dotok investicij v nove tehnologije. Uvoz je dodatno otežen zaradi nizke vrednosti uradne valute, ki prav tako povzroča beg kapitala v druge države. Zaradi omilitve sankcij pa poskuša Iran ponovno privabiti tudi zahodne investitorje (Country profiles and resources, 2015; Iran, islamic republic of, 2015).

Iran je v letih 2012 in 2013 beležil upad gospodarske aktivnosti, napovedi za leto 2014 in 2015 pa so že bolj spodbudne. Glavni dejavniki okrevanja gospodarske rasti so višji prihodki iz naslova nafte in plina, dvig industrijske in trgovinske aktivnosti, ublažitev mednarodnih sankcij in domače povpraševanje (glavna komponenta gospodarske rasti). Kljub dvigu domačega povpraševanja je to še vedno pod pritiskom visoke brezposelnosti (15 %) in inflacije (19,8 % v letu 2014). Izboljšanje gospodarskih gibanj in omilitev nekaterih sankcij bo pozitivno vplivalo na zmanjšanje proračunskega primanjkljaja in stabilnost plačilne bilance (Iran, islamic republic of, 2015). Predstavitev potrošniškega trga v Iranu se nahaja v Prilogi 7.

Tabela 26: Osnovni makroekonomski kazalci iranskega gospodarstva

Kazalec / leto	2013	2014*	2015*	2016*	2017*	2018*	2019*
BDP (letna sprememba v %)	-1,9	1,5	2,2	2,2	2,3	2,2	2,2
Inflacija (%)	34,7	19,8	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
BDP na prebivalca (USD)	4.768,0	5.164,0	5.283,0	5.401,0	5.556,0	5.727,0	5.906,0
Javni dolg (v % BDP)	11,3	11,2	11,1	11,7	12,5	13,6	14,7
Saldo plačilne bilance (v % BDP)	7,5	4,2	1,7	0,6	-0,2	-0,7	-1,0

Legenda: *ocena/napoved

Vir: International Monetary Fund, World economic outlook database, 2014.

Tabela 27: Izbrani kazalci poslovnega in investicijskega okolja v Iranu¹⁵

Ocena tveganja države v letu 2014 (<i>Coface</i>)	Ocena tveganja države: zelo visoko tveganje (D)	Poslovna klima: visoko tveganje (C)
Indeks ekonomske svobode v letu 2015 (<i>Heritage Foundation</i>)	Točke: 41.8 (od 100), ekonomsko nesvobodna država	Svetovna lestvica: 171. mesto (med 178 državami)
Ocena poslovnega okolja (<i>Economist Intelligence Unit</i>)	Obdobje 2009–2013 Točke: 3,74 (od 10) Svetovna lestvica: 81. mesto (med 82 državami)	Obdobje 2014–2018 Točke: 3,95 (od 10) Svetovna lestvica: 81. mesto (med 82 državami)
Indeks enostavnosti poslovanja (<i>World Bank</i>)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 132. mesto (med 189 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 130. mesto (med 189 državami)
Globalni indeks konkurenčnosti (<i>Browne et al., World Economic Forum</i>)	Obdobje 2012–2013 Svetovna lestvica: 66. mesto (med 144 državami) Točke: 4,2 (od 7) Obdobje 2013–2014 Svetovna lestvica: 82. mesto (med 148 državami) Točke: 4,1 (od 7)	Obdobje 2014–2015 Svetovna lestvica: 83. mesto (med 144 državami) Točke: 4,0 (od 7) Obdobje 2015–2016 Svetovna lestvica: 74. mesto (med 140 državami) Točke: 4,1 (od 7)

Vir: *Country ranking, 2015; Iran, Islamic republic of, 2015; The economist intelligence unit, 2014; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; World economic forum, The global competitiveness report 2015–2016, 2015.*

Svetovni gospodarski forum je v Globalnem indeksu konkurenčnosti za obdobje 2015/2016 Iran uvrstil v obdobje prehoda iz gospodarstva, ki je poganjano z osnovnimi dejavniki razvoja (angl. *factor driven*), v gospodarstvo z učinkovitostjo poganjano stopnjo razvoja (angl. *efficiency driven*). Iran se je med dvanajstimi stebri, ki prispevajo h konkurenčnosti gospodarstva, slabše odrezal od regijskega povprečja predvsem na področju institucionalne učinkovitosti, učinkovitosti trgov končnih dobrin in dela, razvitosti finančnih trgov in tehnološke pripravljenosti. Iran je v letošnjem indeksu konkurenčnosti v primerjavi z lanskim izboljšal svoj rezultat za 9 mest, kar gre pripisati predvsem napovedani ukinitvi sankcij v sredini decembra leta 2015. Lokalni menedžerji so v anketnem delu indeksa kot najbolj problematične elemente pri poslovanju izpostavili otežen dostop do financiranja, politično negotovost, neučinkovitost državne birokracije, inflacijo in nezadostno ponudbo infrastrukture. Ob odpravi mednarodnih gospodarskih sankcij in sprejemu reform na področjih, ki so jih lokalni podjetniki izpostavili kot najbolj

¹⁵ Podrobnejša obrazložitev metodologije posameznih indeksov iz tabele se nahaja v Prilogi 14. Predstavitev makroekonomskih kazalcev in kazalcev poslovnega in investicijskega okolja v Sloveniji je v Prilogi 16.

problematične, bi lahko Iran na srednji rok izboljšal konkurenčni položaj svojega gospodarstva (World economic forum, 2015).

4.1.3 Družbeno okolje

Iran je s 76,4 milijonov prebivalcev najštevilčnejša med proučevanimi državami. Večina prebivalcev je Perzijcev (51 %), ostale prevladujoče etnične skupine pa so: Azeri (24 %), Mazandarani (8 %), Kurdi (7 %) in Arabci (3 %). Prevladujoča religija je islam, od tega je 94,5 % šiitov in 3,8 % sunitov. Delež prebivalstva med 25. in 54. letom starosti je najštevilčnejši in znaša 46,1 %, sledi mu delež prebivalstva do 14. leta starosti s 23,7 % in delež prebivalstva med 15. in 24. letom starosti z 18,7 % celotnega prebivalstva. Pričakovana življenjska doba za moške je 69,32 let, za ženske 72,53 let, delež prebivalstva, starejšega od 65 let pa znaša le 5,1 % celotnega prebivalstva. Razmerje med moškimi in ženskami v letu 2014 je 1,03 v prid moškega spola. Urbani del prebivalstva predstavlja 69,1 % celotnega prebivalstva, med letoma 2010 in 2015 naj bi se letna stopnja urbanega prebivalstva v povprečju povečevala za 1,25 %. Glavna urbana središča so Teheran (7,3 milijona prebivalcev), Mashhad (2,7 milijona prebivalcev), Esfahan (1,8 milijona prebivalcev), Karaj (1,6 milijona prebivalcev), Tabriz (1,6 milijona prebivalcev) in Shiraz (1,3 milijona prebivalcev). Po oceni Indeksa človeškega razvoja¹⁶ je bil Iran v letu 2014 uvrščen na 75. mesto med 187 državami. Stopnja pismenosti znaša 85,0 %, za zdravstvene storitve država nameni 6,0 % BDP (2011), za izobraževanje pa 3,7 % BDP (2012). S 5.780 USD BDP na prebivalca je Iran najrevnejša med proučevanimi državami (Central Intelligence Agency, 2015; Country profiles and resources, 2015).

4.1.4 Tehnološko okolje

Iran se zaveda velike vloge informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT) pri ekonomskem in socialnem razvoju države, zato ne preseneča dejstvo, da je od leta 1995 ogromno vlagal v razvoj IKT, kar je vidno v naslednjih podatkih za leto 2013: število uporabnikov prenosnih telefonov je 80 na 100 prebivalcev, število fiksnih telefonskih priključkov na 100 prebivalcev je 38, odstotek prebivalcev, ki uporablja svetovni splet, je 43, število uporabnikov fiksne širokopasovne povezave je 5, mobilne širokopasovne povezave pa 1,5 na 100 prebivalcev; gospodinjstev, ki imajo računalnik, je 41,8 %, število gospodinjstev, ki imajo dostop do svetovnega spleta, pa je 26,5 % (Country profiles and resources, 2015; Mohebali, Shirazi & Bazargan, 2013, str. 7–9).

Ključne institucije, ki v Iranu skrbijo za razvoj IKT, so (Abbasi, Niaraki & Dehkordi, 2008, str. 148):

¹⁶ Indeks človeškega razvoja je kazalnik, ki sintetizira več podatkov, kot so pričakovana življenjska doba, dosežena stopnja izobrazbe, možnost poklicne kariere, dostop do kulture, sredstva namenjena za izobraževanje in zdravstvo, itd.

- Ministrstvo za IKT (angl. *Ministry of ICT*) je pristojno za razvoj IKT na nacionalni ravni,
- Svet za odličnost informacijske tehnologije (angl. *Information Technology Council Excellence*) je na nacionalni ravni odgovoren za strateške odločitve in IT politike,
- Iranski telekomunikacijski raziskovalni center (angl. *Iran Telecom Research Center*) je odgovoren za raziskave, ustvarjanje znanja in visoko stopnjo svetovanja pri razvoju IKT tehnologij.

V nacionalno strateškem in razvojnem programu na področju IT (angl. *National IT Strategy and Development Plan*), ki se je izvajal v obdobju 2005–2009, je želela vlada povečati število uporabnikov interneta, fiksne in mobilne telefonije. Kvantitativni cilji programa so predvidevali 40 milijonov telefonskih linij, 30 milijonov mobilnih linij in 20 milijonov računov za dostop do interneta. Vrednost projekta je znašala 25 milijard USD, od tega 19 milijard USD za razvoj telekomunikacij in 6 milijard USD za razvoj IT platforme in infrastrukture. Znotraj programa pa so se izvajali naslednji projekti: nacionalna IT strategija za e-storitve, kot so e-uprava, e-poslovanje, e-učenje in e-zdravje; deregulacija in liberalizacija telekomunikacij, prehod od tradicionalnih telekomunikacij v omrežja naslednje generacije, zmanjševanje lokalnih monopolov in spodbujanje konkurence na področju telekomunikacij ter spodbujanje tujih naložb. Vlada je prav tako vlagala več sredstev za raziskave in razvoj (2 % BDP) na področju IT tehnologije ter ustanavljala IKT parke in inkubatorje¹⁷, ki predstavljajo sinergije med univerzami, raziskovalnimi centri in zasebnimi podjetji. V skladu z iranskim nacionalnim programom za IKT (angl. *Iran's National ICT Agenda*) bo imel v prihodnosti zasebni sektor večjo vlogo pri razvoju IKT. Za doseganje ciljev v nacionalnem programu je v pripravi projekt šestih virtualnih omrežij na področju državne administracije, univerz in raziskovalnih institucij, šolstva, bank in trgovin, zdravstva in medicinskega izobraževanja ter policije (Abbasi et al., 2008, str. 148–151).

Poleg vladnih programov, ki spodbujajo izgradnjo in uporabo IKT, ima Iran dobro razvito industrijo strojne in programske opreme, storitveno industrijo ter računalniško in telekomunikacijsko industrijo (Abbasi et al., 2008, str. 147).

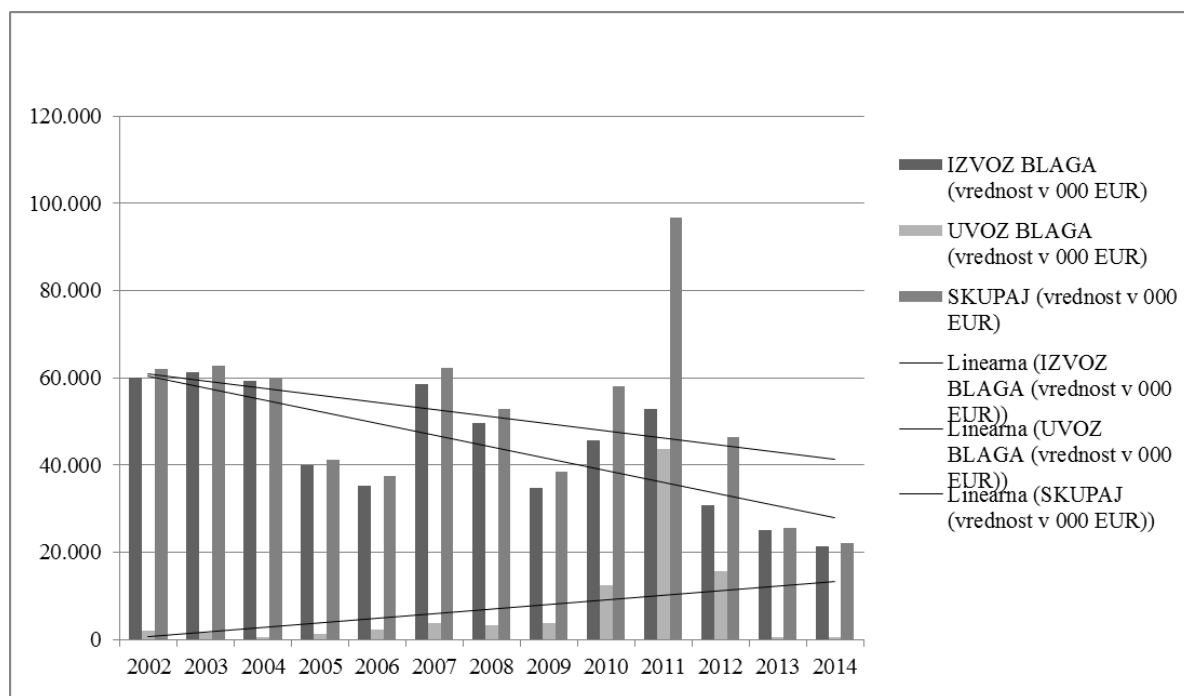
4.2 Gospodarski odnosi med Slovenijo in Iranom

Podatki o vrednosti slovenske blagovne menjave z Iranom med letoma 2002 in 2014 kažejo na trend upada blagovne menjave, s kontinuiranim zmanjševanjem blagovne menjave od leta 2012 dalje. Vrednost blagovne menjave med državama se je v tem času zmanjšala za 3–krat, z 62 milijonov EUR v letu 2002 se je v letu 2014 spustila na 22 milijonov EUR. Ob tem izstopajo podatki za izvoz, ki se je v letu 2005 zmanjšal za

¹⁷ Primeri parkov in inkubatorjev: Tehran Software & Information Technology Park, Regional Center of Excellence of ICT.

32,7 %, v letu 2012 za 41,6 % in v letu 2013 za 18,7 %. Najnovejši podatki pa prav tako kažejo na upad izvoza, ki se je v letu 2014 glede na leto 2013 zmanjšal za 14,6 %; v tem obdobju se je za 24,0 % povečal uvoz. Slovenija je v trgovanju z Iranom v celotnem obdobju 2002 do 2014 beležila trgovinski presežek.

Slika 4: Grafični prikaz blagovne menjave med Slovenijo in Iranom med letoma 2002 in 2014



Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino, 2015*.

Slovenski izvoz v Iran je, kot je razvidno iz Tabele 28 (glej spodaj), leta 2002 znašal 60 milijonov EUR, Iran pa je bil takrat 24. najpomembnejša izvozna partnerica za Slovenijo. Leta 2014 je bil izvoz vreden 21,4 milijona EUR, Iran pa je bil na 59. mestu med izvoznimi državami Slovenije. Uvoz iz Irana je v letu 2002 znašal 2 milijona EUR in Iran je bil za Slovenijo 74. najpomembnejši uvozni trg. Leta 2014 je bil s 614.000 EUR 92. uvozni trg za Slovenijo.

Tabela 28: Blagovna menjava med Slovenijo in Iranom med letoma 2002 in 2014

Leto	Izvoz blaga				Uvoz blaga				Skupaj
	Vrednost	St. rasti	Delež	Rang	Vrednost	St. rasti*	Delež	Rang	Vrednost
	v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR
2002	60.010	86,5	0,5	24	2.021	27,5	0,0	74	62.030
2003	61.283	2,1	0,5	25	1.587	-21,5	0,0	79	62.870
2004	59.268	-3,3	0,5	27	622		0,0	84	59.890

se nadaljuje

nadaljevanje

Leto	Izvoz blaga				Uvoz blaga				Skupaj
	Vrednost	St. rasti	Delež	Rang	Vrednost	St. rasti*	Delež	Rang	Vrednost
	v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR	(v %)	(v %)		v 000 EUR
2005	39.928	-32,7	0,3	29	1.333	114,4	0,0	71	41.261
2006	35.228	-11,8	0,2	37	2.369	77,7	0,0	70	37.597
2007	58.535	66,2	0,3	34	3.764	58,9	0,0	66	62.299
2008	49.646	-15,2	0,2	38	3.198	-15,0	0,0	74	52.843
2009	34.737	-30,0	0,2	42	3.871	21,1	0,0	68	38.609
2010	45.608	31,3	0,2	39	12.539	223,9	0,1	51	58.147
2011	52.830	15,8	0,3	39	43.802	249,3	0,2	38	96.632
2012	30.829	-41,6	0,1	55	15.576	-64,4	0,1	52	46.405
2013	25.064	-18,7	0,1	56	494	-96,8	0,0	95	25.558
2014	21.416	-14,6	0,1	59	614	24,1	0,0	92	22.030

Legenda: * Podatki o uvozu blaga za leto 2004 niso primerljivi s podatki o uvozu pred letom 2004, ker se je z vstopom Slovenije v EU spremenila metodologija zajemanja podatkov.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino*, 2015.

Tabela 29: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Iranom v letu 2014 – izvoz

Izvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
1.	3004	Zdravila za prodajo na drobno
2.	8501	Električni motorji in generatorji
3.	3003	Zdravila, ne za prodajo na drobno
4.	4810	Papir in karton
5.	8536	Stikala, varovalke, releji ipd.
6.	8701	Traktorji idr. vlečna vozila
7.	8538	Deli za upo. z apr. tar. št. 8535-8537
8.	4802	Nepremazan papir in karton
9.	8516	Elektrotermični aparati za gospod.
10.	8511	El. oprema za vžiganje motorjev

Legenda: ** Opis skupin proizvodov je povzetek opisa 4-mestne carinske tarife.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, *Ekonomski odnosi s tujino*, 2015.

Tabela 30: Glavni blagovni proizvodi (4-mestne carinske tarife) v trgovinski menjavi med Slovenijo in Iranom v letu 2014 – uvoz

Uvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
1.	0806	Grozdje
2.	8511	El. oprema za vžiganje motorjev

se nadaljuje

nadaljevanje

Uvoz		
Št.	Car. t.	Skupina proizvodov/**
3.	8481	Pipe, ventili ipd. za cevovode, kotle
4.	2849	Karbidi
5.	8708	Deli in pribor za motorna vozila
6.	8201	Ročno orodje
7.	9030	Osciloskopi
8.	2530	Mineralne snovi, drugje neomenjene
9.	0804	Eksotično sadje
10.	4016	Drugi proizvodi iz gume

Legenda: ** Opis skupin proizvodov je povzete opisa 4-mestne carinske tarife.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, Ekonomski odnosi s tujino, 2015.

4.3 Analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja

V nadaljevanju je prikazana analiza konkurence slovenskega gospodarstva za vodilnih 10 skupin proizvodov (razvrščenih po dvomestni carinski tarifi) v slovenskem izvozu z največjim okvirnim potencialom izvoza v Iran. Okvirna vrednost potencialnega slovenskega izvoza v Iran je izračunana kot vrednost uvoza Irana iz sveta za dotično skupino proizvodov, ki ji odštejemo vrednost slovenskega izvoza v Iran za dotično skupino proizvodov (Trade map, 2015).

Tabela 31: Vodilnih 10 skupin proizvodov v slovenskem izvozu z največjim potencialom izvoza v Iran (v padajočem vrstnem redu potencialnega izvoza)

Carinska tarifa	Skupina proizvodov	Iranski uvoz iz sveta v letu 2013 v tisoč USD	SI izvoz v Iran v letu 2013 v tisoč USD	Potencial SI izvoza v Iran v tisoč USD	Vodilnih 5 držav izvoznic dotičnih izdelkov v Iran
84	Stroji, jedrski reaktorji, kotli, itd.	6.207.484	1.531	6.205.953	Kitajska, Južna Koreja, Italija, Nemčija, Turčija
85	Električna in elektronska oprema	3.778.076	5.472	3.772.604	Kitajska, Južna Koreja, Indija, Nemčija, Turčija
39	Plastika in plastični izdelki	1.901.845	892	1.900.953	Kitajska, Južna Koreja, Turčija, Tajvan, Indija
87	Vozila (z izjemo železniških in tramvajskih vozil)	1.409.251	884	1.408.367	Kitajska, Južna Koreja, Turčija, Nemčija, Romunija

se nadaljuje

nadaljevanje

Carinska tarifa	Skupina proizvodov	Iranski uvoz iz sveta v letu 2013 v tisoč USD	SI izvoz v Iran v letu 2013 v tisoč USD	Potencial SI izvoza v Iran v tisoč USD	Vodilnih 5 držav izvoznih dotičnih izdelkov v Iran
90	Optični, fotografski, tehnični, medicinski in drugi aparati	1.402.928	1.116	1.401.812	Kitajska, Južna Koreja, Nemčija, Nizozemska, Belgija
48	Papir in karton ter izdelki iz papirne kaše, papirja in kartona	1.343.887	633	1.343.224	Južna Koreja, Kitajska, Turčija, Indonezija, Indija
30	Farmacevtski izdelki	1.361.641	20.175	1.341.466	Nemčija, Francija, Švica, Turčija, Belgija
40	Guma in izdelki iz gume	677.692	275	677.417	Kitajska, Malezija, Južna Koreja, Tajsko, Indija
70	Steklo in stekleni izdelki	393.755	1.179	392.576	Kitajska, Turčija, Češka, Italija, Nemčija
33	Eterična olja, parfumi, kozmetika, izdelki za osebno nego	285.064	480	284.584	Turčija, Francija, Nemčija, Irska, Švica

Vir: Trade map, 2015.

Poleg zgoraj naštetih podjetja v Iranu najpogosteje povprašujejo po naslednjih proizvodih, storitvah in tehnologijah (razvrščenih po dvomestni carinski tarifi): žitarice (10), železo in jeklo (72), živalske in rastlinske masti ter olja, cepitveni produkti, itd (15), ostanki in odpadki živilske industrije, krma za živali (23), izdelki iz železa ali jekla (73), biseri, dragi kamni, kovine, kovanci, itd (71), pohištvo, svetila, znaki in montažne zgradbe (94), organske kemikalije (29), ročno izdelana vlakna (54), les in lesni izdelki, lesno oglje (44), raznoteri kemični izdelki (38), meso in užitni klavnični izdelki (02), keramični izdelki (69) (Trade map, 2015). Agencija za promocijo tujih naložb (angl. *Organization for Investment, Economic and Technical Assistance of Iran* oz. OIETAI) je kot ključne in najbolj perspektivne sektorje v Iranu opredelila: energetiko, industrijski sektor in rudarstvo, transport, kmetijstvo, sektor informacijske in komunikacijske tehnologije, turizem in zdravstvo. Na podlagi analize odgovorov sodelujočih intervjuvancev lahko sklepam, da zgoraj omenjeni sektorji predstavljajo poslovne priložnosti za slovenska podjetja v Iranu (več v poglavju empirična raziskava poslovanja slovenskih podjetij z državami Saudova Arabija, ZAE, Katar in Iran). Podrobnejša predstavitev zgoraj naštetih sektorjev se nahaja v Prilogi 8.

4.4 Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti poslovanja v Iranu

Tabela 32: SWOT analiza poslovanja v Iranu

Prednosti:	Izzivi:
<ul style="list-style-type: none"> – druga največja proizvajalka plina med državami OPEC, druge največje rezerve zemeljskega plina; <ul style="list-style-type: none"> – članica OPEC, IMF in OEC; – velik potrošniški trg (77 milijonov); – velik del mlade populacije, ki močno povprašuje po potrošniških dobrinah; <ul style="list-style-type: none"> – nizki stroški energije; – nizek javni dolg; – davčne, investicijske in konkurenčne prednosti vzpostavitve delovanja tujega podjetja v trgovinsko-industrijskih prostih conah in posebnih ekonomskih conah: oprostitev davčnih obveznosti za dobo 20 let, prost vstop in izstop kapitala ter dobička, zaščita in jamstvo za tuje naložbe, odprava vstopnih vizumov in enostavno izdajanje dovoljenj za prebivanje za tuje državljane, fleksibilna in poenostavljena ureditev delovnih razmerij, zaposlovanja in socialne varnosti, odprava uvoznih in izvoznih carinskih dajatev, dostop do usposobljene in kvalificirane delovne sile. 	<ul style="list-style-type: none"> – oslabiljeno gospodarstvo zaradi dolgoletnih mednarodnih sankcij; <ul style="list-style-type: none"> – omejen dostop do posojil; – gospodarstvo močno odvisno od izvoza nafte in plina; <ul style="list-style-type: none"> – velika vloga države v gospodarstvu; – netransparentnost pri porabi denarja v državnih podjetjih; <ul style="list-style-type: none"> – visoka stopnja korupcije; – politična negotovost; – neučinkovitost javne uprave; – nezadostna ponudba infrastrukture; – privatni sektor je zelo okrnjen, saj javni sektor predstavlja kar 80 % celotnega iranskega gospodarstva; – proizvodnja nafte in plina je še vedno omejena zaradi sankcij, ki so omejile dotok investicij v nove tehnologije; – otežen uvoz zaradi šibkega tečaja domače valute (iranski rial); – zelo slaba uvrstitev na mednarodnih indeksih konkurenčnosti, tveganosti in liberalizacije gospodarstva.
Priložnosti:	Nevarnosti:
<ul style="list-style-type: none"> – veliko povpraševanja po industrijski opremi in potrošniških dobrinah; <ul style="list-style-type: none"> – veliko infrastrukturnih projektov; – izdatno vladno podprti gospodarski sektorji: energetika, industrija, transport, kmetijstvo, IKT, turizem, zdravstvo; – rastoča trga avtomobilske industrije in potrošnih elektronskih izdelkov; – proces privatizacije večine gospodarskih sektorjev. 	<ul style="list-style-type: none"> – zelo visoka inflacija – inflacijski pritiski bodo še naprej prisotni zaradi pomanjkanja industrijskih dobrin (zaradi sankcij) in šibkega tečaja domače valute (iranski rial); <ul style="list-style-type: none"> – notranje politični in socialni nemiri; – regijska trenja, izrazito sovražni odnosi z Izraelom; <ul style="list-style-type: none"> – visoka brezposelnost.

5 INVESTICIJSKO OKOLJE SAUDOVE ARABIJE, ZAE, KATARJA IN IRANA

V tem poglavju bom prikazal investicijsko okolje Saudove Arabije, ZAE, Katarja in Irana. Zaradi primerljivosti podatkov med štirimi zgoraj omenjenimi državami sem pri pisanju tega poglavja uporabil indeks Svetovne banke o enostavnosti poslovanja. Prek slednjega indeksa sem v zaključku tega poglavja podal ugotovitve glede potrditve ali zavrnitve **raziskovalne hipoteze, da je poslovno in investicijsko okolje v zgoraj omenjenih državah ugodno za slovenska mala in srednje velika podjetja**. Svetovna banka v okviru letne raziskave o enostavnosti poslovanja analizira poslovno in investicijsko okolje 189 držav, ki jih tudi razvršča po kvaliteti in enostavnosti poslovnega in investicijskega okolja. V indeksu je analiziranih deset področij, ki prispevajo k **enostavnosti poslovanja: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov**.

Indeks enostavnosti poslovanja zaradi primerljivosti med državami uporablja **več predpostavk**: poslovno okolje analizira s perspektive **MSP**, ki so po pravno organizacijski obliki **družbe z omejeno odgovornostjo** (d.o.o.), po lastniški strukturi v **večinski lasti domačinov** ter poslujejo v **večjem mestnem središču**. Primerjava držav bo predstavljena vsebinsko in grafično. **Vsebinski del** vsebuje predstavitev glavnih reform, ki so jih države sprejele od leta 2009 na posameznem od desetih področij in njihov vpliv na skupni rang enostavnosti poslovanja. **Vsak graf** vsebuje:

- **rang države** na posameznem od desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja: **1–189** (1 – država z najbolj enostavnim poslovnim in investicijskim okoljem, 189 – država z najslabšim poslovnim in investicijskim okoljem), kar je označeno v oklepajih ob imenu države na levem delu grafa;
- **uvrstitev države na razdalji do najbolj uvrščene države** na posameznem od desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja: **1–100** (0 točk – najslabše uvrščena država; 100 točk – najbolj uvrščena država), kar je označeno v paličnih stožcih na deseni strani grafa.

5.1 Enostavnost ustanavljanja podjetja

Na področju enostavnosti ustanavljanja podjetja so se med analiziranimi državami **najbolje uvrstili ZAE**. ZAE so od leta 2009 sprejeli veliko poenostavitev pri postopku ustanovitve podjetja: ukinili so vplačilo minimalnega kapitala, zmanjšali število dokumentov v postopku registracije podjetja, združili postopek registracije podjetja pri ministrstvu za gospodarski razvoj ter postopek pridobitve tržne licence in registracije pri

gospodarski zbornici in ukinili obveznost objave imena podjetja v angleščini in arabščini potem, ko podjetje že pridobi dovoljenje za uporabo poslovnih prostorov. **Druga najbolje uvrščena država je Iran**, ki je od leta 2009 sprejel veliko reformnih ukrepov: vzpostavil je elektronski sistem za registracijo podjetij, ustanovil internetni portal, kjer lahko podjetniki rezervirajo ime podjetja in združil postopka rezervacije imena in registracije podjetja; malce slabši rezultat v primerjavi z ZAE je posledica leta 2013 sprejete zahteve, da morajo vsi ustanovitelji podjetja pred registracijo družbe priložiti potrdilo o nekaznovanosti, kar je podaljšalo postopek ustanovitve podjetja.

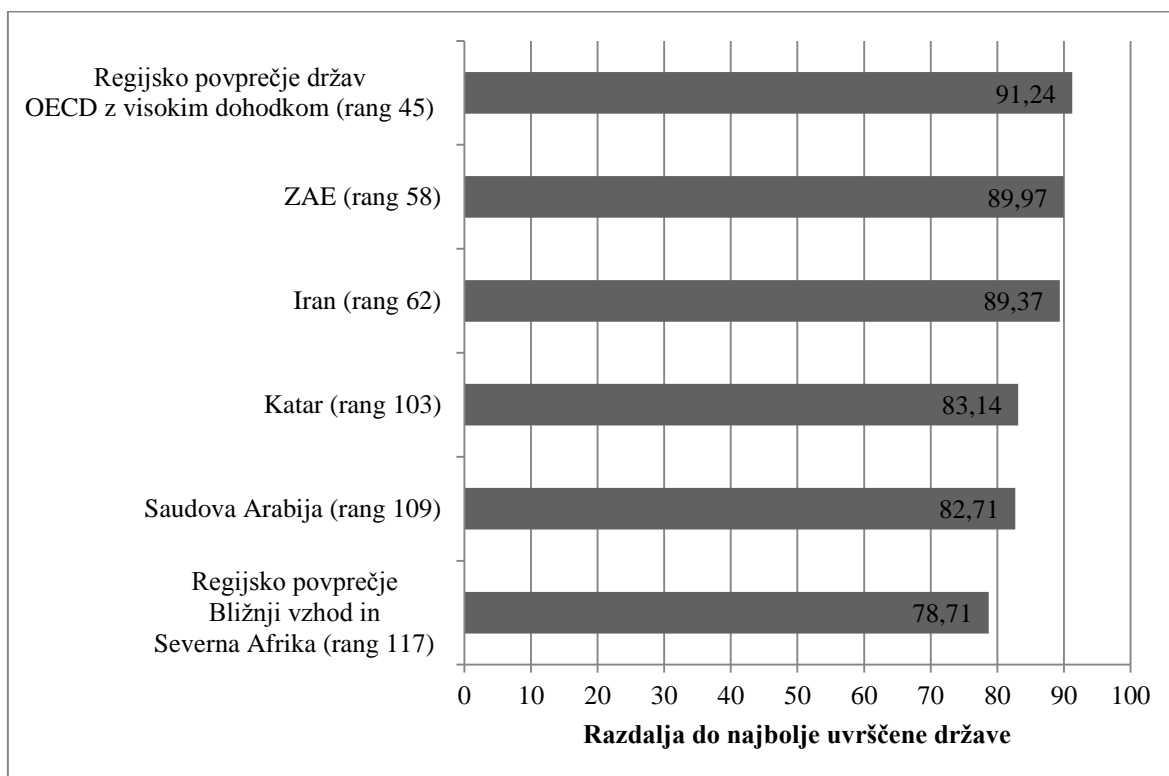
Tretje najbolje uvrščena država je Katar, ki je od leta 2009 le enkrat poenostavil postopek ustanovitve podjetja z združitvijo postopka trgovinske registracije in registracije pri katarski gospodarski zbornici; poleg pomanjkanja reformnih prizadevanj je Katar leta 2011 otežil postopek ustanovitve podjetja z dodatnima zahtevama po dovoljenju državnega davčnega organa za plačevanje davkov in pridobitvijo pečata podjetja. Kljub vpeljavi točke vse na enem mestu pri Ministrstvu za trgovino in združitvijo postopkov registracije pri Ministrstvu za Zakat in Organizaciji za socialno zavarovanje se je **najslabše uvrstila Saudova Arabija**. To je med drugim posledica dolžine postopka ustanovitve podjetja, ki je več kot dvakrat daljši od najbolje uvrščene države ZAE (glej Tabela 33 in Slika 5). Podrobnejša predstavitev ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo in drugih pravno organizacijskih oblik poslovanja v Saudovi Arabiji, ZAE, Katarju in Iranu se nahaja v Prilogi 9.

Tabela 33: Primerjava postopkov, časa in stroškov ustanovitve podjetja med analiziranimi državami

Indikator/država	Saudova Arabija	ZAE	Katar	Iran
Št. postopkov	9,0	6,0	8,0	6,0
Št. dni	20,5	8,0	8,5	12,0
Stroški v % BDP na prebivalca	4,0	6,3	5,2	3,1
Minimalni kapital	ne	ne	62,6 % BDP na prebivalca	ne

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

Slika 5: Uvrstitev analiziranih držav na področju enostavnosti ustanavljanja podjetij



Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.*

5.2 Pridobitev gradbenega dovoljenja

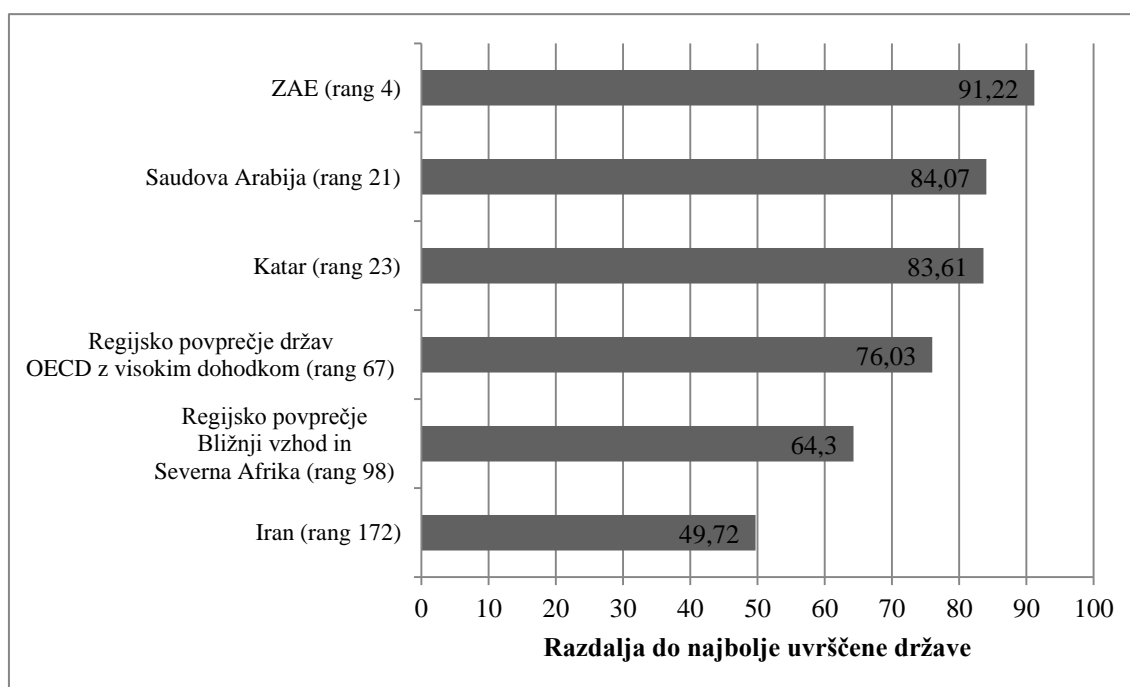
Na področju pridobitve gradbenega dovoljenja so se med analiziranimi državami **najbolje uvrstili ZAE**, ki so leta 2010 občutno izboljšali elektronski sistem za pridobitev gradbenega dovoljenja. **Druga najboljše uvrščena država je Saudova Arabija**, ki je skrajšala čas za pridobitev gradbenega dovoljenja v letu 2010 in 2011, ko je uvedla enodnevni postopek za izdajo dovoljenja, pri katerem lahko graditelj pridobi začasno gradbeno dovoljenje in prične z gradbenimi deli že po enem dnevu ter združitve več postopkov v en postopek. Uvrstitev **Katarja na tretjem mestu** med proučevanimi državami je predvsem posledica leta 2012 sprejetih ukrepov, ki so podaljšali čas in povečali stroške izdaje gradbenega dovoljenja. **Najslabša uvrstitev Irana** je predvsem posledica zelo dolgega postopka za pridobitev gradbenega dovoljenja v primerjavi z ostalimi državami (glej Tabelo 34 in Sliko 6).

Tabela 34: Primerjava postopkov, časa in stroškov pridobitve gradbenega dovoljenja med analiziranimi državami

Indikator/država	Saudova Arabija	ZAE	Katar	Iran
Št. postopkov	11,0	10,0	15,0	15,0
Št. dni	102,0	44,0	57,5	318,5
Stroški v % vrednosti stavbe	0,4	0,2	0,0	5,3

Vir: The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a*; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b*; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c*; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e*; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f*.

Slika 6: Uvrstitev analiziranih držav na področju pridobitve gradbenega dovoljenja



Vir: The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a*; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b*; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c*; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e*; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f*.

5.3 Pridobitev električnega priključka

Na področju pridobitve električnega priključka so se med analiziranimi državami **najbolje uvrstili ZAE**, ki so leta 2013 in 2014 uvedli enotno elektronsko aplikacijo, ki skrajša čas

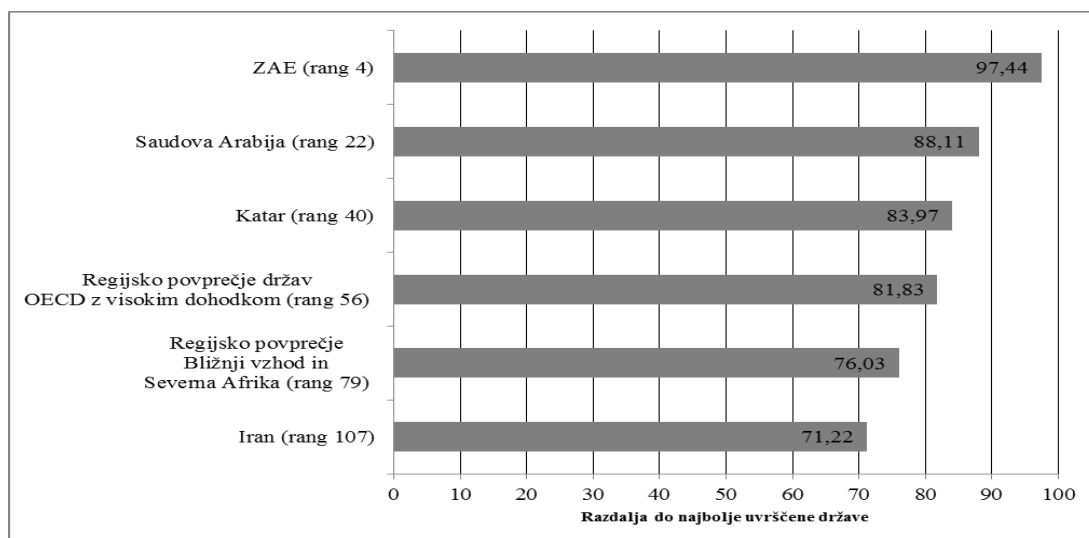
za obdelavo vlog, uporabnikom pa omogoča, da predložijo in spremljajo svoje aplikacije na spletu, odpravili zahtevo po inšpekcijskem pregledu ter zmanjšali čas za zagotavljanje novih povezav. **Druga najbolje uvrščena država je Saudova Arabija**, kljub leta 2013 povišani ceni priključnine na električno omrežje. **Na tretjem mestu je Katar**, kar je posledica daljšega postopka za pridobitev električnega priključka; Katar od leta 2009 ni sprejel nobenega ukrepa, ki bi poenostavil pridobitev električnega priključka. **Najslabša uvrstitev Irana** je predvsem posledica zelo dragega postopka za pridobitev električnega priključka v primerjavi z ostalimi državami (glej Tabela 35 in Sliko 7).

Tabela 35: Primerjava postopkov, časa in stroškov pridobitve električnega priključka med analiziranimi državami

Indikator/država	Saudova Arabija	ZAE	Katar	Iran
Št. postopkov	4,0	3,0	4,0	6,0
Št. dni	61,0	35,0	90,0	77,0
Stroški v % BDP na prebivalca	25,5	24,2	9,0	856,6

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

Slika 7: Uvrstitev analiziranih držav na področju pridobitve električnega priključka



Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

5.4 Registracija nepremičnin

ZAE so se ponovno uvrstili na prvo mesto predvsem zaradi poenostavitve registracije nepremičnin v zadnjih dveh letih. ZAE so podaljšali delovni čas urada za registracijo nepremičnin, zmanjšali dajatve pri prenosu nepremičnin, ustanovili nove uporabnikom prijazne urade za registracijo nepremičnin in vpeljali standardno obliko pogodbe za prenos lastninske pravice. **Drugo mesto zaseda Saudova Arabija**, ki ima relativno kratek in enostaven postopek registracije nepremičnin; leta 2009 je poenostavila sistem z uvedbo elektronskega vpisa in prenosa lastninske pravice.

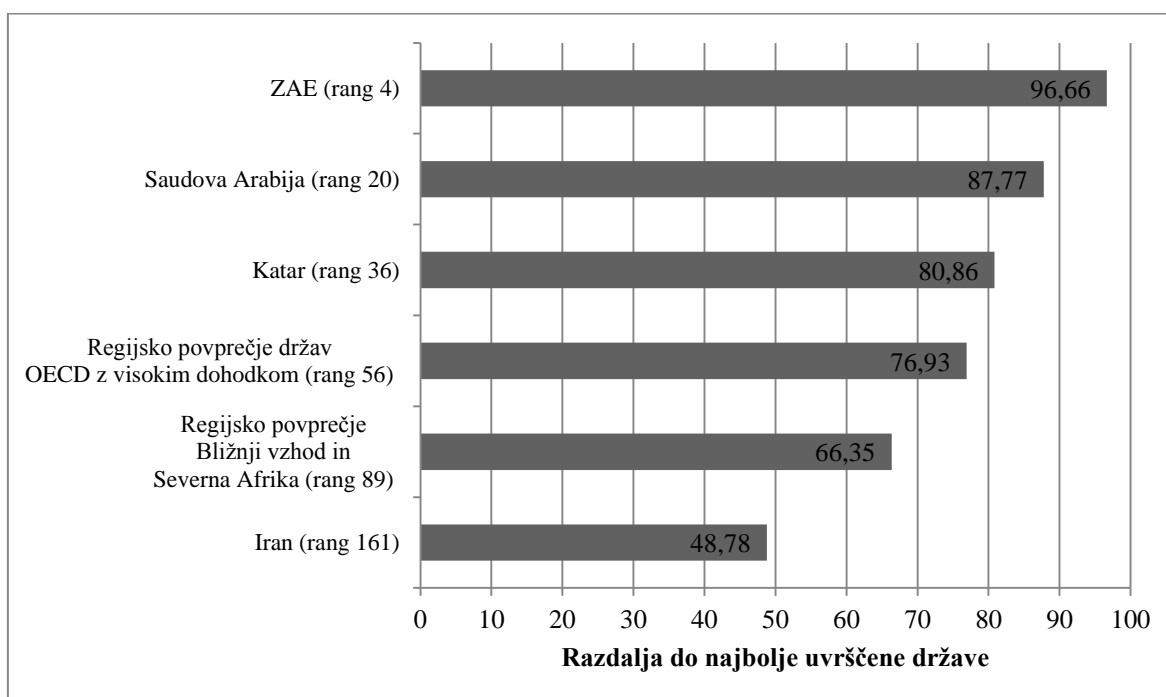
Tretje mesto zaseda Katar, kar je posledica pasivnosti na področju poenostavitve postopka registracije nepremičnin, saj od leta 2009 ni uvedel nobene novosti na tem področju. **Zadnje mesto pripada Iranu**, ki od leta 2009 prav tako ni sprejel nobenega ukrepa za poenostavitve registracije nepremičnin, država pa ima v primerjavi z ostalimi analiziranimi državami zapleten, dolg in drag postopek registracije nepremičnin (glej Tabela 36 in Sliko 8).

Tabela 36: Primerjava postopkov, časa in stroškov registracije nepremičnin med analiziranimi državami

Indikator/država	Saudova Arabija	ZAE	Katar	Iran
Št. postopkov	5,0	2,0	7,0	9,0
Št. dni	8,0	2,0	13,0	35,0
Stroški v % vrednosti nepremičnine	0,0	0,2	0,3	10,6

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

Slika 8: Uvrstitev analiziranih držav na področju registracije nepremičnin



Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.*

5.5 Pridobivanje sredstev za poslovanje

Med analiziranimi državami **do bančnih posojil najlažje dostopajo podjetja v Saudovi Arabiji**. Kljub uvrstitvi na prvo mesto pa to ne pomeni, da je dostop do posojil primerno urejen, saj ima Saudova Arabija v primerjavi z regijskim povprečjem OECD slabo urejen pravni položaj posojilodajalcev in posojilojemalcev v stvarnopравnih, obligacijskih in insolventnih postopkih, kar otežuje dostop do posojil (to je razvidno iz indeksa pravnih pravic posojilodajalcev in posojilojemalcev v Tabeli 37). Kljub oteženemu dostopu do posojil ima Saudova Arabija pregleden sistem za pridobivanje informacij o posojilih (to je razvidno iz indeksa dostopa do informacij o posojilih v Tabeli 37). Saudova Arabija je poskušala olajšati dostop podjetij do posojil z novelo insolventne zakonodaje leta 2011, ki je uvedla bolj prožen pristop pri odobravanju zavarovanih posojil in možnost zunajsodne poravnave v primeru insolventnosti podjetja.

Ob tem je potrebno izpostaviti raziskavo, ki je proučevala glavne ovire pri rasti MSP v Saudovi Arabiji, izvedena pa je bila med 177 MSP na območju štirih večjih mest (Riyadh, Jubail, Jeddahin Al-Khobar) v obdobju 2009–2010. Anketiranci te študije niso izpostavili le otežene razpoložljivosti ali težavnosti pri dostopu do kapitala za zagon in rast podjetij,

ampak tudi izrazito negativen odnos posojilnih agencij in sorodnih institucij. Dodaten problem predstavlja relativno dolg in zapleten postopek za pridobitev posojil, ki običajno traja od enega do več mesecev. Dodatni elementi, ki odvrčajo podjetnike od najemanja posojil, so: visoke obrestne mere, nepregledni administrativni in birokratski postopki, visoke zahteve pri zavarovanju posojil, ki običajno znašajo 150 % vrednosti posojila (Syed Zamberi, 2012, str. 217–229).

Na **drugo mesto** po enostavnosti dostopa do posojil so se uvrstili **ZAE**. Kljub slabši uvrstitvi so ZAE na tem področju od leta 2009 sprejeli nekaj izboljšav, saj so ustanovili urad za posojila, ki zbira informacije o bančnih kreditih. Zaradi delovanja urada imajo posojilojemalci boljši dostop do stanja svojih posojil, banke lažje ocenijo kreditno sposobnost klientov, prav tako pa so morale banke v večji meri omogočiti dostop do informacij o posojilih. Leta 2012 so ZAE ustanovili urad za posojila na zvezni ravni, ki je pod neposrednim nadzorom centralne banke. V letu 2014 je urad za posojila še izboljšal prenos in dostop do informacij o posojilih.

Drugo mesto si z ZAE deli Iran. Slabo uvrstitev Irana na področju enostavnosti pridobivanja sredstev za poslovanje je mogoče pripisati tudi pomanjkanju reform na tem področju, saj je Iran od leta 2009 sprejel le eno izboljšavo na tem področju; leta 2011 je ustanovil urad za posojila, s čimer je omogočil lažji dostop do informacij o posojilih.

Zadnje mesto je zasedel Katar, kar kaže da ima država slabo urejen sistem uveljavljanja pravic posojilojemalcev in posojilodajalcev in varstvo pravic upnikov, ki imajo zavarovane terjatve v insolventnih postopkih. To pomeni, da je katarska zakonodaja oblikovana tako, da ne omogoča lažjega dostopa podjetij do posojil. Zadnje mesto je med drugim tudi posledica pomanjkanja prizadevanj katarske vlade po poenostavitvi postopka pridobivanja posojil, saj je država od leta 2009 izpeljala le eno večjo reformo; leta 2012 je izboljšala kreditni informacijski sistem z nudenjem historičnih podatkov o posojilih ter zmanjšanjem praga zneska za vključitev posojila v informacijski sistem.

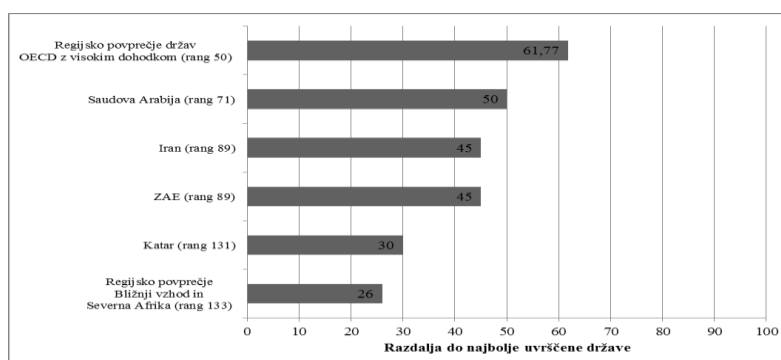
O slabemu stanju na področju pridobivanja posojil govori tudi anketni del Globalnega indeksa konkurenčnosti za obdobje 2015/2016, v katerem so lokalnih menedžerji v treh analiziranih državah od štirih kot enega izmed petih najbolj problematičnih elementov pri poslovanju izpostavili omejen dostop do financiranja (World economic forum, 2015). To mnenje se ujema tudi z indeksom enostavnosti poslovanja za leto 2015, ki vse analizirane države na področju enostavnosti dostopa do posojil uvršča pod regijsko povprečje držav OECD, vendar bolje od regijskega povprečja Bližnji vzhod in Severna Afrika (glej Sliko 9).

Tabela 37: Povzetek točkovanja in primerjava na področju pridobivanja sredstev za poslovanje med analiziranimi državami

Kazalnik	Saudova Arabija	ZAE	Katar	Iran
Indeks pravnih pravic posojilodajalcev in posojilojemalcev ¹⁸ (0–12)	2	2	1	2
Indeks dostopa do informacij o posojilih ¹⁹ (0–8)	8	7	5	7

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

Slika 9: Uvrstitev analiziranih držav na področju enostavnosti pridobivanja sredstev za poslovanje



Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

¹⁸ **Indeks pravnih pravic posojilodajalcev in posojilojemalcev** meri možnost uveljavljanja pravic posojilojemalcev in posojilodajalcev in varstvo pravic upnikov, ki imajo zavarovane terjatve v insolventnih postopkih. Višja ocena indeksa kaže, da je zakonodaja posamezne države oblikovana tako, da omogoča lažji dostop do posojil. Višja ocena prav tako pove, da ima posamezna država dobro urejen pravni položaj posojilodajalcev in kreditojemalcev v stvarnopравnih, obligacijskih in insolventnih postopkih. Indeks od leta 2015 ocenjuje tudi splošni pravni okvir za zavarovane posle in delovanje poroštvenega registra.

¹⁹ **Indeks dostopa do informacij o posojilih** meri obseg in dostopnost informacij o posojilih, ki jih nudijo posojilni uradi in registri. Višja ocena indeksa kaže na večjo razpoložljivost informacij o posojilih, kar olajša postopek odobritve posojila posojilodajalca posojilojemalcu. Posojilodajalec bo na ta način lažje preveril finančno stanje svojega klienta in pravilno ocenil tveganje, posojilojemalec pa bo prek pregledne evidence o njegovi kreditni preteklosti lažje dostopal do posojil. V kolikor pa posojilni urad in register ne delujeta ali pokrivata le 5 odstotkov odrasle populacije, je skupna ocena držav na indeksu 0. Indeks od leta 2015 meri tudi dostop posojilojemalcev do informacij o posojilih prek spleta.

5.6 Zaščita manjšinskih vlagateljev

ZAE so zasedli prvo mesto med analiziranimi državami na področju zaščite manjšinskih vlagateljev, kar gre pripisati mnogim ukrepom, ki jih je država sprejela v zadnjih dveh letih: povečala je zahteve po razkritju poslov s povezanimi osebami v letnih poročilih podjetij z možnostjo vložitve pravnih sredstev zoper upravo, v kolikor bi taki posli škodili podjetju; uvedla je dodatne pogoje za odobritev poslov s povezanimi osebami in večje zahteve za razkritje teh poslov na borzi; uvedla odgovornost uprave v primeru, da bi se posli s povezanimi osebami izkazali za nezakonite ali bi predstavljali navzkrižje interesov; delničarji so dobili možnost vpogleda v dokumente, ki se nanašajo na posle s povezanimi osebami, možnost imenovanja revizorja za pregled omenjenih poslov in možnost preklica povezanega posla, če bi se izkazal za nepoštenega.

Drugo mesto Saudove Arabije gre pripisati sprejemu zakonodaje, ki je prepovedala pravico do glasovanja vodstvenim kadrom, katerih položaj predstavlja kolizijo interesov v razmerju do poslov podjetja ter poostrila sankcije proti upravam družb.

Tretje mesto je dosegel Katar, ki od leta 2009 ni sprejel nobenega ukrepa, ki bi izboljšal zaščito manjšinskih vlagateljev. **Zadnje mesto pa je zasedel Iran**, saj se je na vseh treh indeksih, ki prispevajo k zaščiti manjšinskih vlagateljev, uvrstil najslabše (glej Tabelo 38 in Sliko 10); Iran je v letu 2013 izboljšal zaščito investitorjev, ko je povečal zahteve po hitrejšem razkritju poslov s povezanimi osebami.

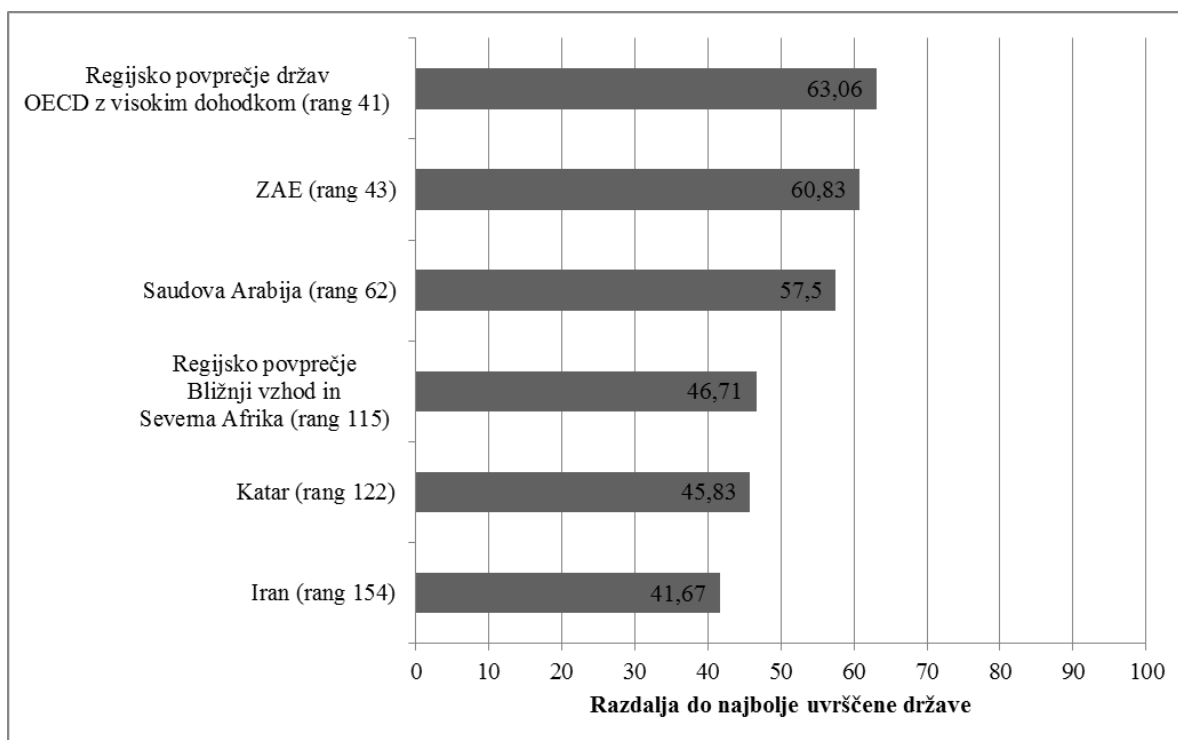
Tabela 38: Povzetek točkovanja in primerjava analiziranih držav na področju zaščite manjšinskih vlagateljev

Kazalnik	Saudova Arabija*	ZAE*	Katar*	Iran*
Indeks urejanja navzkrižja interesov (0–10)	6,7	7,3	4,3	4,0
Indeks obsega pravic delničarjev pri upravljanju (0–10)	4,8	4,8	4,8	4,3
Indeks zaščite manjšinskih vlagateljev (0–10)	5,8	6,1	4,6	4,2

Legenda: * večje kot je število točk na posameznem indeksu, bolje ima država urejen položaj manjšinskih vlagateljev

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

Slika 10: Uvrstitev analiziranih držav na področju zaščite manjšinskih vlagateljev



Vir: The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep.*, 2014a; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar*, 2014b; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia*, 2014c; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates*, 2014e; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency*, 2014f.

5.7 Plačevanje davkov

Prvo mesto na področju enostavnosti plačevanja davkov **si delita Katar in ZAE**, saj imata enega izmed najenostavnejših davčnih sistemov na svetu. Na indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 sta se med 189 državami uvrstili na prvo mesto; s tem sta tudi visoko nad povprečjem držav OECD (glej Sliko 11). ZAE so v letu 2013 za podjetja uvedle elektronski sistem plačevanja socialnih prispevkov za zaposlene, Katar pa je v letu 2014 poenostavil postopke pri plačevanju davka na dohodek pravnih oseb. Dober rezultat ZAE in Katarja je predvsem posledica enostavnosti plačevanja davkov in nizkih davčnih stopenj, kar si državi lahko privoščita glede na visoke proračunske prilive iz naslova prodaje nafte in plina.

Drugo mesto je zasedla **Saudova Arabija**, ki ima tudi nizko skupno davčno stopnjo, vendar nekoliko daljši postopek plačevanja davkov (glej Tabelo 39). Saudova Arabija je v letu 2013 poenostavila plačilo prispevkov delodajalcev za socialno varnost z uvedbo elektronskega plačilnega sistema. **Zadnje mesto si je prislužil Iran**, ki ima primerjalno zelo visoko skupno davčno osnovo ter dolg in zapleten postopek plačevanja davkov (več v

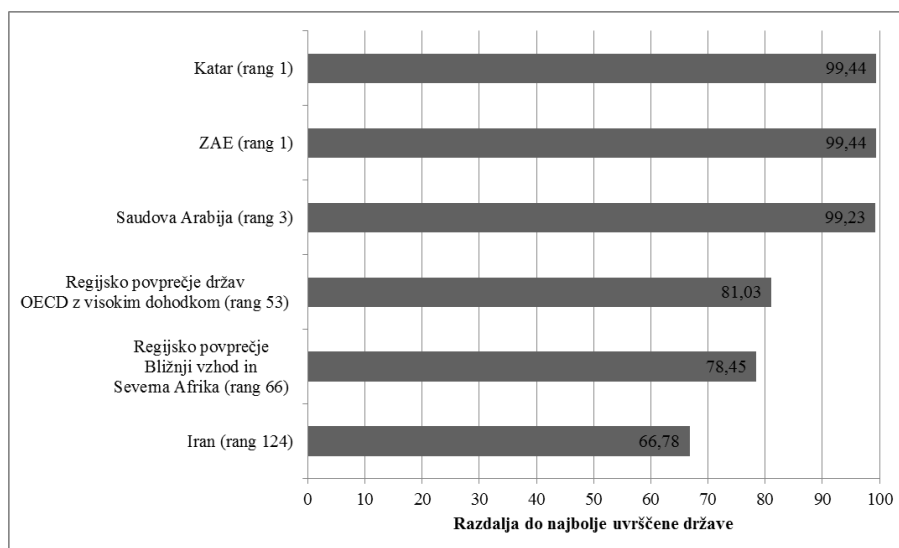
spodnji tabeli); prav tako se je Iran slabo uvrstil v primerjavi z regijskim povprečjem držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike (glej Sliko 11). Iran je v letu 2010 zanemarljivo poenostavil davčni sistem s spremembo davka na potrošnjo v davek na dodano vrednost. Podrobnejša predstavitev davkov ter davčnih olajšav in spodbud v Saudovi Arabiji, ZAE, Katarju in Iranu se nahaja v Prilogi 10.

Tabela 39: Primerjava števila plačil, časa in skupne davčne stopnje med analiziranimi državami na področju plačevanja davkov

Indikator/država	Saudova Arabija	ZAE	Katar	Iran
Število plačil (na letni ravni)	3,0	4,0	4,0	20,0
Število ur (na letni ravni)	64,0	12,0	41,0	344,0
Skupna davčna stopnja (% dobička)	14,5	14,8	11,3	44,1

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

Slika 11: Uvrstitev analiziranih držav na področju enostavnosti plačevanja davkov



Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

5.8 Mednarodno trgovanje

Po enostavnosti mednarodnega trgovanja so med analiziranimi državami **na prvem mestu ZAE**, saj so se med 189 državami na indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 uvrstili na 8. mesto in so nad povprečjem držav OECD (glej Sliko 12). ZAE so v letu 2010 in 2011 zmanjšali število dokumentov in skrajšali čas za trgovanje s povečanjem zmogljivosti na kontejnerskem terminalu v Dubaju, odpravili potrdilo o pretovarjanju v pristanišču (kot obveznim dokumentom v postopku uvoza v državo) ter uvedli nov celovit carinski sistem Misral 2 v Dubaju. **Drugo mesto je dosegel Katar**, ki je v letu 2013 skrajšal čas uvoza in izvoza z uvedbo elektronskega portala, ki izvozniku omogoča spletno predložitev carinsko izvozne deklaracije pri carinskem izkazu v pristanišču Doha.

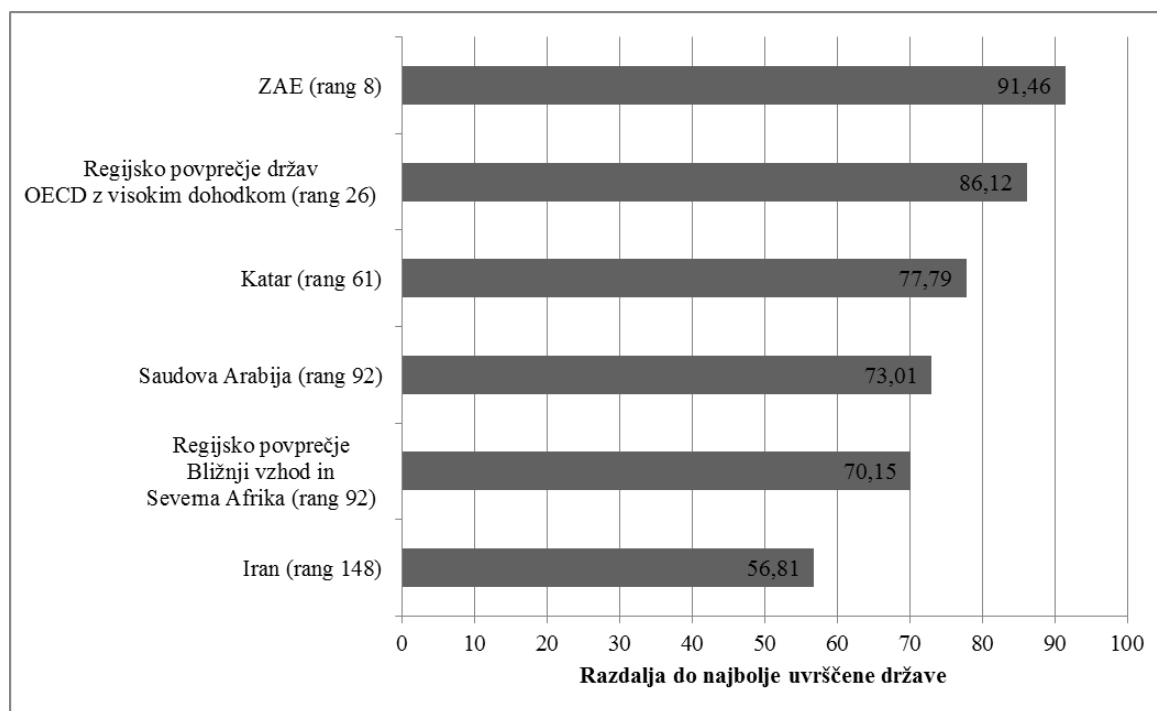
Tretje mesto zaseda Saudova Arabija, s čimer se je na področju enostavnosti uvozno izvoznih postopkov približala povprečju držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike (več v Sliki 12). Saudova Arabija je na področju mednarodnega trgovanja od leta 2014, ko je dosegla 84. mesto, na indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 zdrsnila na 109. mesto med 189 državami, ker je povečala število dokumentov, ki jih je potrebno priložiti v postopku uvoza v državo; po novem je potrebno priložiti še dokazilo o plačilu blaga (akreditiv). **Zadnje mesto zaseda Iran**, saj ima med analiziranimi državami najvišje stroške za uvoz klasičnega zabojnika ter najdaljši in najbolj zapleten uvozni postopek (glej spodnjo tabelo). Iran s tem rezultatom močno zaostaja za povprečjem držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike (več v Sliki 12). Iran je v letu 2010 poenostavil postopek uvoza z namestitvijo skenerjev v pristanišču Shahid Rajae in reorganizacijo carinske uprave, ki v carinskem pregledu ločuje posebne proizvode (kemikalije, naftni proizvodi) od splošnega carinskega pregleda izdelkov; v letu 2014 je Iran glede na leto 2013 povečal število dokumentov, ki jih je potrebno priložiti v postopku uvoza v državo z 10 na 11; dodatni dokument je potrdilo o plačilu carinskih pristojbin. Podrobnejša predstavitev postopkov uvoza v Saudovo Arabijo, ZAE, Katar in Iran se nahaja v Prilogi 11.

Tabela 40: Primerjava števila dokumentov, časa in stroškov uvoza med analiziranimi državami na področju mednarodnega trgovanja

Indikator/država	Saudova Arabija	ZAE	Katar	Iran
Število dokumentov za uvoz	8	5	7	11
Čas za uvoz (dnevi)	17	7	16	37
Stroški uvoza (USD na zabojnik)	1.309	625	1.050	1.555

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

Slika 12: Uvrstitev analiziranih držav na področju mednarodnega trgovanja



Vir: The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep.*, 2014a; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar*, 2014b; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia*, 2014c; The World Bank: *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates*, 2014e; The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency*, 2014f.

5.9 Sodno reševanje sporov

Med analiziranimi državami je **Iran prvič dosegel prvo mesto**; kljub relativno dobri uvrstitvi je iranski pravosodni sistem še daleč od tistih na območju držav OECD (glej Sliko 13). Dobra uvrstitev Irana je predvsem posledica nizkih stroškov sodnega postopka in krajšega časa, ki ga stranke potrebujejo za reševanje gospodarskega spora (glej Tabelo 41). Iran je v letu 2011 poenostavil reševanje gospodarskih sporov z uvedbo elektronskega sistema za vložitev nekaterih sodnih zahtevkov, z elektronskim obveščanjem o stanju posameznega primera in z vpeljavo elektronskega sistema vodenja primerov.

Drugo mesto je zasedel Katar, Saudova Arabija pa tretje mesto; slednja je v letu 2013 pospešila sodno reševanje sporov z razširitvijo informatizacije svojih sodišč ter z uvedbo elektronskega sistema vlaganja sodnih zahtevkov.

Zadnje mesto so zasedli ZAE, ki imajo med analiziranimi državami najdražji in najmanj učinkovit pravosodni sistem (glej Tabelo 41); ZAE so se po enostavnosti sodnega

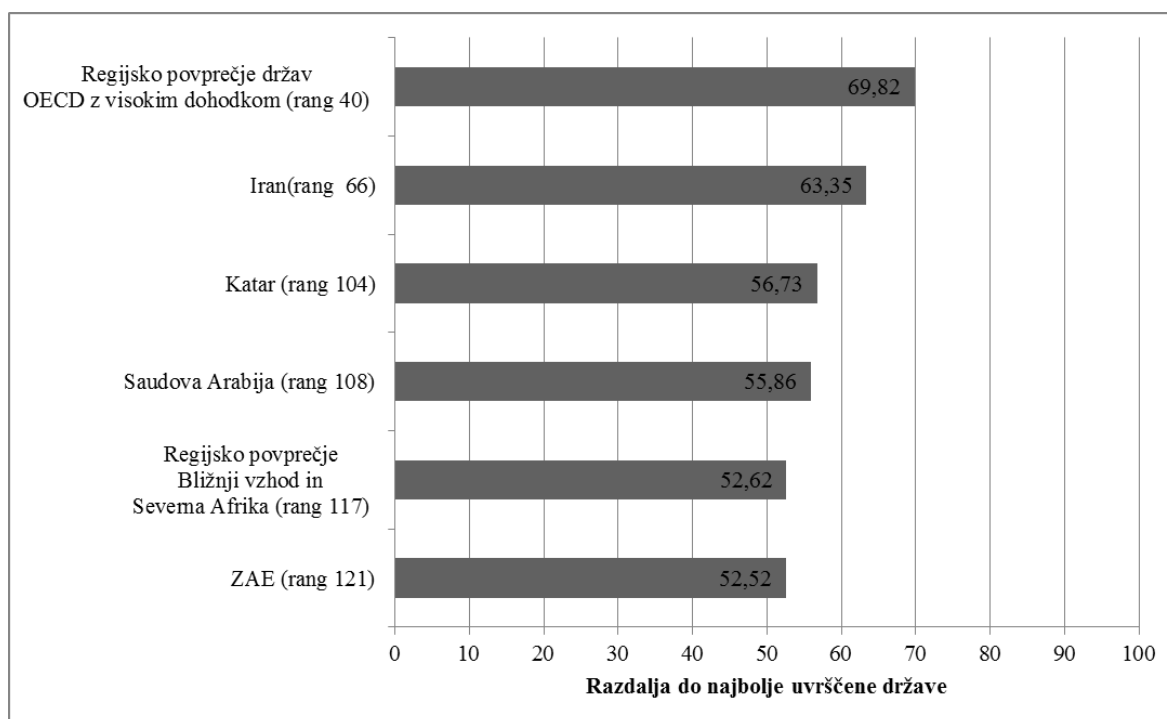
reševanja gospodarskih sporov uvrstili celo pod povprečje držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike (glej Sliko 13).

Tabela 41: Primerjava postopkovnih dejanj, časa in stroškov sodnega reševanja sporov med analiziranimi državami

Indikator/država	Saudova Arabija	ZAE	Katar	Iran
Število postopkovnih dejanj	40,0	49,0	43,0	40,0
Čas (v dnevih)	635,0	524,0	570,0	505,0
Stroški (% tožbenega zahtevka)	27,5	19,5	21,6	17,0

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

Slika 13: Uvrstitev analiziranih držav na področju sodnega reševanja sporov



Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

5.10 Reševanje insolventnih postopkov

Reševanje insolventnih postopkov je **najenostavnejše v Katarju**, kar se kaže v visoki stopnji izterjave in visoki učinkovitosti insolventnih postopkov (glej Tabelo 42). Kljub relativno dobri uvrstitvi je učinkovitost katarskih insolventnih postopkov še daleč od tistih na območju držav OECD (glej Sliko 14). **Drugo mesto** so zasedli **ZAE**, ki na indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 za Katarjem zaostaja za 45 mest in 70 mest za regijskim povprečjem držav OECD. **Tretje mesto** je dosegel **Iran**, ki se med 189 državami na indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 uvršča na 138. mesto.

Zadnje mesto pripada **Saudovi Arabiji**, ki ima najdalgotrajnejše in najmanj učinkovite insolventne postopke med analiziranimi državami (glej Tabelo 42). Saudova Arabija na Indeksu enostavnosti poslovanja za 40 mest zaostaja za povprečjem držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike ter 141 mest za povprečjem držav OECD (glej Sliko 14). Eden izmed vzrokov za slabšo uvrstitev analiziranih držav na tem področju je tudi pomanjkanje reform v pravosodju, saj nobena od obravnavanih držav od leta 2009 ni sprejela nobenega ključnega ukrepa za izboljšavo insolvenčne zakonodaje.

Tabela 42: Primerjava časa, stroškov, stopnje izterjave in učinkovitosti reševanja insolventnih postopkov med analiziranimi državami

Indikator/država	Saudova Arabija	ZAE	Katar	Iran
Čas (v letih)	2,8	3,2	2,8	4,5
Stroški (% vrednosti premoženja)	22,0	20,0	22,0	15,0
Stopnja izterjave (cent na posojeni ameriški dolar)	28,7	28,6	56,0	19,5
Indeks učinkovitosti insolventnih postopkov (0-16) ²⁰	2,0	9,0	9,0	7,0

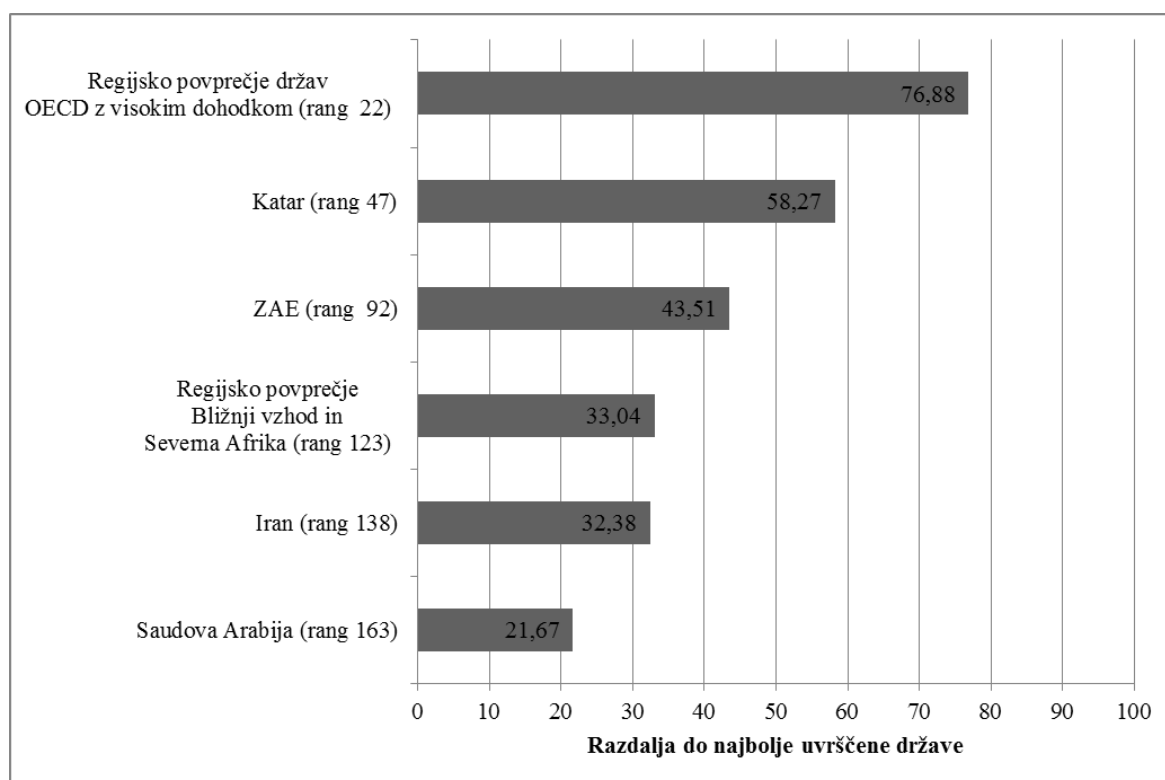
Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.

²⁰ Indeks meri štiri področja, ki prispevajo k učinkovitosti insolventnih postopkov:

- ali imajo upniki in dolžniki pravico predlagati začetek stečajnega postopka, postopek likvidacije in reorganizacije podjetja ter kakšni standardi se uporabljajo pri ugotavljanju insolventnosti dolžnika,
- kaj se zgodi s pogodbenimi pravicami in obveznostmi dolžnika v insolventnem postopku in dopustnost financiranja dolžnika po začetku insolventnega postopka ter kakšen je vrstni red poplačila upnikov, ki odobrijo posojilo dolžniku po začetku insolventnega postopka,
- kakšni so pogoji in postopek odobritve programa reorganizacije podjetja,
- možnost skupinskega nastopa upnikov v insolventnih postopkih ter možnost vložitve individualne tožbe upnika v primeru kršitve njegove pravice v insolventnem postopku.

Države so razvrščene na lestvici od 0 do 16: 0 – država s popolnoma neučinkovitim sistemom insolventnih postopkov, 16 – država z učinkovitim sistemom insolventnih postopkov.

Slika 14: Uvrstitev analiziranih držav na področju reševanja insolventnih postopkov



Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.*

5.11 Skupna uvrstitev na indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015

Na skupnem rangu indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 so se med analiziranimi državami **najbolje odrezali ZAE**, ki so med 189 državami dosegli 22. mesto in s tem dosegli boljši rezultat od povprečja držav OECD, držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike (glej Sliko 15). Slednja uvrstitev govori o tem, da imajo ZAE med analiziranimi državami **najbolj ugodno poslovno in investicijsko okolje**. ZAE so se med analiziranimi državami kar na sedmih od desetih področjih, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja, uvrstil najvišje; najbolje so se uvrstili na področju enostavnosti ustanavljanja podjetja, pridobitvi gradbenega dovoljenja, pridobitvi električnega priključka, registraciji nepremičnin, zaščiti manjšinskih vlagateljev, plačevanja davkov in mednarodnega trgovanja; na petih od omenjenih področij indeksa enostavnosti poslovanja so dosegli višjo uvrstitev od povprečja držav OECD. Dobro uvrstitev ZAE gre med drugim pripisati sprejemu reform, ki so od leta 2009 bistveno poenostavile poslovno in investicijsko okolje države (reformе so opisane v posameznih področjih, ki prispevajo k skupnemu rangu indeksa Svetovne banke).

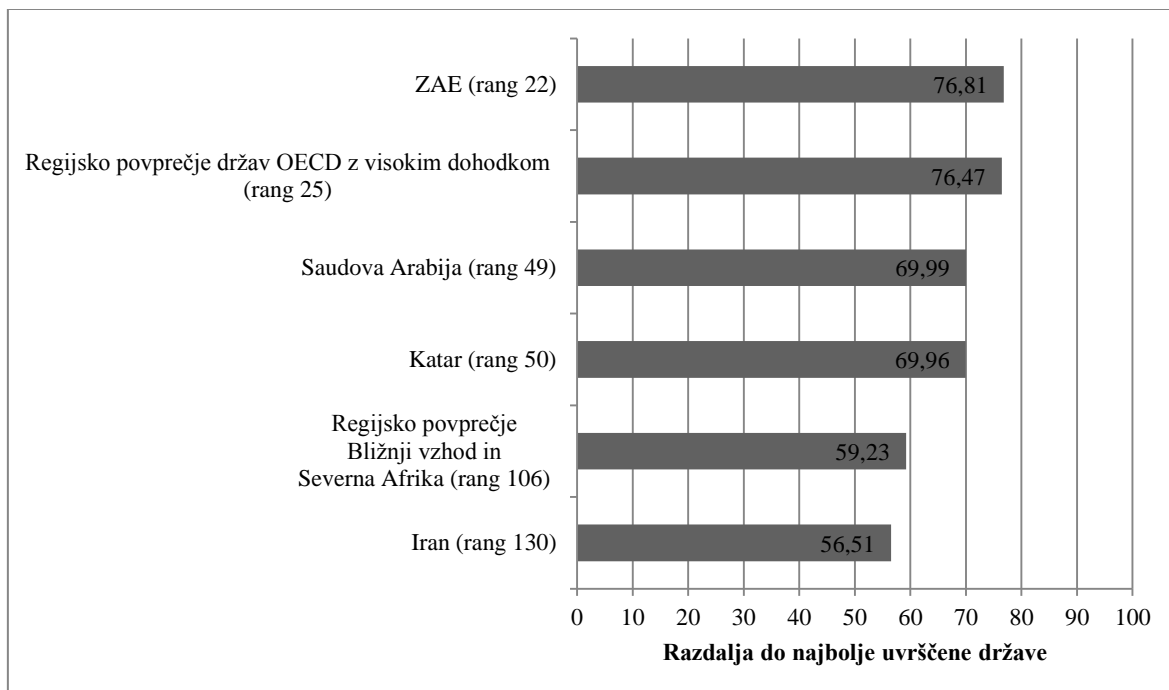
Od leta 2005 so ZAE najbolj napredovali na področju enostavnosti ustanavljanja podjetja, pridobitvi gradbenega dovoljenja, dostopu sredstev za poslovanje, zaščiti manjšinskih vlagateljev in mednarodnega trgovanja. Slednji je najpomembnejši element, saj bo po predvidevanjih GZS največ slovenskih podjetij vstopalo v analizirane države prek posrednega in neposrednega izvoza, manj pa prek neposrednih investij. Na tem mestu velja poudariti, da je postopek uvoza proizvodov in storitev najcenejši prav v ZAE; po podatkih Svetovne banke bo moralo podjetje, ki bo želelo uvoziti standardni zabojnik proizvodov v ZAE, predložiti 5 dokumentov, porabiti 7 dni, stroški pa bodo znašali 625 USD (ne vključujejo carinskih pristojbin in stroškov morskega prevoza). Med analiziranimi državami je to najenostavnejši in najcenejši postopek uvoza, ZAE pa so se s tem rezultatom uvrstile celo bolje od povprečja držav OECD (glej v podpoglavju Mednarodno trgovanje). ZAE dobivajo vlogo regionalnega trgovinskega središča, ki ponuja veliko priložnosti za prodor na hitro rastoče države Bližnjega vzhoda, Severne Afrike in Azije. Kljub dobri uvrstitvi na Indeksu enostavnosti poslovanja pa ZAE močno zaostajajo za standardi OECD na področju reševanja gospodarskih sporov in insolventnih postopkov. Slednje gre pripisati pomanjkanju institucionalnih reform in nespoštovanju neodvisnosti sodstva, ki je posledica nedemokratske oblike državne ureditve; slednje velja tudi za ostale analizirane države. Pri tem je zanimivo izpostaviti, da se je na področju enostavnosti sodnega reševanja sporov najbolje odrezal Iran, ostale države pa so daleč za njim (glej podpoglavje o sodnem reševanju sporov).

Iran ima med analiziranimi državami **najmanj ugodno poslovno in investicijsko okolje**, saj se je med analiziranimi državami na šestih od desetih področij indeksa Svetovne banke uvrstil najslabše. Najslabše se je uvrstil na področju pridobitve gradbenega dovoljenja, električnega priključka, registracije nepremičnin, zaščite manjšinskih vlagateljev, plačevanja davkov in mednarodnega trgovanja. Slednje govori o tem, da se podjetja na iranskem trgu soočajo z velikimi administrativnimi ovirami, neprijaznim investicijskim in davčnim okoljem ter izjemno zapletenim in dragim postopkom uvoza in izvoza. Med 189 državami se je na Indeksu enostavnosti poslovanja uvrstil šele na 130. mesto, kar ga postavlja daleč pod povprečje držav OECD in Bližnjega vzhoda ter Severne Afrike (glej Sliko 15). Od leta 2005 je Iran večji napredek naredil le na področju pridobitve gradbenega dovoljenja in olajšanju dostopa do bančnih posojil. Slabo uvrstitev Irana gre pripisati tudi mednarodnim sankcijam, ki že vrsto let hromijo iransko gospodarstvo.

Saudova Arabija se je na skupnem rangju med analiziranimi državami uvrstila na **drugo mesto**, med 189 državami na Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 pa na 49. mesto, kar jo uvršča pod povprečje držav OECD, vendar visoko nad povprečje držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike (glej Sliko 15). Od leta 2005 je Saudova Arabija poenostavila predvsem postopek ustanovitve podjetja, uvozno izvozni postopek in dostop do posojil ter povečala zaščito manjšinskih vlagateljev. **Tretje mesto** med analiziranimi državami zaseda **Katar**, ki se med 189 državami v Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 uvršča na 50. mesto, kar je sicer pod povprečjem držav OECD, vendar visoko nad

povprečjem držav Bližnjega vzhoda in Severne Afrike (glej Sliko 15). Katar je od leta 2005 sprejel največ reform na področju pridobitve bančnih posojil.

Slika 15: Uvrstitev analiziranih držav na področju enostavnosti poslovanja (skupni rang)



Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep., 2014a; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Saudi Arabia, 2014c; The World Bank: Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency, 2014f.*

Na podlagi uvrstitve analiziranih držav na indeksu Svetovne banke in ugotovitev v tem poglavju lahko sklepam, da je mogoče **hipotezo** magistrske naloge **le deloma potrditi**. Poslovno in investicijsko okolje je ugodno za slovenska mala in srednje velika podjetja le v Saudovi Arabiji, ZAE in Katarju, za Iran pa tega ni mogoče trditi, saj se je na skupnem rangju med 189 državami uvrstil šele na 130. mesto. Saudova Arabija, ZAE in Katar so na skupnem rangju indeksa Svetovne banke dosegle več kot dvakrat boljšo uvrstitev od regijskega povprečja Bližnji vzhod in Severna Afrika, ZAE pa celo boljšo uvrstitev od povprečja držav OECD. Na podlagi proučitve vseh desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja je mogoče zaznati **trend poenostavitve administrativnih in birokratskih postopkov v ZAE, Katarju in Saudovi Arabiji**. Slednje se kaže v dejstvu, da so se omenjene države na področju pridobitve gradbenega dovoljenja in električnega priključka, registracije nepremičnin in plačevanja davkov uvrstile bolje od povprečja držav OECD. Zmanjšanje administrativnih in birokratskih ovir je predvsem posledica velikega števila reform in ukrepov, ki so jih te tri države sprejele pri poenostavitvi na zgoraj omenjenih štirih področjih (že podrobneje opisano pri posameznih podpoglavjih indeksa

Svetovne banke). Na področju **enostavnosti plačevanja davkov** pa so se omenjene tri države uvrstile na sam vrh, saj so med 189 državami na indeksu Svetovne banke zasedle 1. (Katar in ZAE) in 3. mesto (Saudova Arabija). Dobra uvrstitev se kaže v enostavnosti in kratkemu času, ki ga podjetje porabi za plačevanje davkov ter v nizki skupni davčni stopnji pri poslovanju podjetij v teh treh državah. Omenjene države privabljajo tuje investitorje prek najrazličnejših lastniških in davčnih spodbud: 100 % tuje lastništvo podjetja, 100 % oprostitev davčnih obveznosti pri uvozu in izvozu, 100 % vračanje kapitala in profita, nižanje ali odprava neposrednih davkov za pravne osebe in osebnih davkov na dohodek. Konkurenčen davčni položaj omenjenih držav je mogoč predvsem zaradi visokih prihodkov iz naslova prodaje nafte in plina. Tabeliran prikaz uvrstitve Saudove Arabije, ZAE, Katarja, Irana in Slovenije na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev 10 področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja, se nahaja v Prilogi 12 in 13.

6 MEDKULTURNE RAZLIKE

6.1 Opredelitev arabskega sveta

Arabski svet je območje Bližnjega vzhoda in Severne Afrike, ki vključuje 22 držav in se razteza od Tunizije na zahodu do Katarja na vzhodu. Milevoj (2009, str. 23) ločuje štiri pojme, ki se pogosto napačno uporabljajo: Zalivske države, arabski svet, Arabski polotok in Bližnji vzhod. Zalivske države ležijo ob Perzijskem zalivu in se delijo na države arabskega izvora (npr. Saudova Arabija, Katar in ZAE) ter perzijskega izvora (Iran). Arabski polotok se nahaja med Rdečim morjem na zahodu in Perzijskim zalivom na vzhodu in vključuje 8 držav. Za Bližnji vzhod obstajata dve definiciji: ožja vključuje večino arabskih držav z izjemo severnoafriških držav in tri ne-arabske države (Izrael, Turčija in Iran); širša pa vključuje tudi severnoafriške države.

Glede na povedano je težko iskati skupne imenovalce, ki bi opredelili arabski svet. Tako opravilo pa bi bilo celo nesmiselno, saj so države arabskega sveta zelo heterogene. Heterogenost držav lahko ponazorimo z bogatim in ekonomsko liberalnim Kuvajtom, ZAE in Saudovo Arabijo, ki so arabskega izvora in imajo prevladujočo sunitško vejo islama ter z versko konservativnim in razvijajočim se Iranom, ki je perzijskega izvora z večinsko šiitsko populacijo. V Iranu govorijo farsi, ki se močno razlikuje od arabščine. Zaradi omenjenih razlik bom **ločeno opisal poslovno kulturo in običaje v Saudovi Arabiji, ZAE in Katarju** na eni strani in **Iranu** na drugi strani.

Arabske države združujeta **dve pomembni kulturni sestavini**: jezik in islam. **Arabščina** je 4. uradni jezik OZN in 6. najbolj uporabljan jezik na svetu. **Islam** je religija, ki jo je v prvi polovici 7. stoletja razglašal Mohamed, danes pa je 2. najbolj razširjena monoteistična religija na svetu, ki šteje že 1,3 milijarde vernikov. Islam se deli na 3 glavne veje: šiitsko, sunitško, haridžitsko; nekateri teologi razlikujejo še 4. vejo, sufizem. Islam je sestavljen iz

petih glavnih stebrov: dajanje miloščine (*zakat*), izpovedi vere (*šahada*), ritualnih molitev (*salat*), romanja v Meko (*hadž*) in postom (*saum*). Temeljno versko delo v islamu je Koran, ki je kodificiran v 114 surah. Koran je poleg religiozne vsebine tudi vir islamskega prava (*Saharijah*), na področju gospodarstva pa se kaže v formalizirani obliki šeriatskega prava (večinoma se uporablja le še v družinsko pravnih zadevah). Načeli *halal* (dovoljeno) in *haram* (prepovedano) vplivata na naslednje ključne zapovedi: prepoved uživanja svinjskega mesa in alkohola, prepoved iger na srečo (MASIR), prepoved špekulativnega ravnanja, ki je povezana z negotovostjo na pogodbenem področju (*gharar*) in prepoved obresti (RIBA) (Hrastelj, 2008, str. 159–165; Islam, b.l.).

Prepoved obresti (RIBA) je povezana z **islamskim bančništvom**. Riba je opredeljena kot zaslužek, ki je pridobljen s posojanjem denarja. Koran vidi v prejemanju obresti siromašenje posojiljemalcev in bogatenje posojilodajalcev, kar je z vidika socialne pravičnosti nesprejemljivo. Namesto obresti se v islamskem svetu uporablja model delitve dobička, po katerem je vračilo posojila vezano na dobiček, ki ga je ustvaril posojiljemalec. Znesek vračila posojila je variabilen, s čimer posojilodajalec prevzame tveganje, da posojiljemalec ne bo sposoben vrniti celote ali dela posojila zaradi morebitne izgube. V primerjavi z zahodno kulturo je v islamskem finančnem sistemu tveganje posojilodajalca občutno večje od posojiljemalca, zato je tudi manjše število stečajnih postopkov. Tak model delitve dobička bi v zahodnem bančništvu najlažje primerjali s financiranjem tvegane kapitala (Wilson, 1997, str. 151–153). Za islamsko bančništvo je značilna prepoved naložb v neetične dejavnosti (igre na srečo, proizvodnja alkohola), močnejša vključenost bank v poslovanje njihovih klientov, načelna prepoved prekoračitve stanja na tekočem računu, udeležnost vlagateljev pri dobičku bank in določanje bančnega financiranja na podlagi poslovnih priložnosti in potreb in ne na podlagi cene posojenega denarja; slednje govori o neodvisnosti bančnega sistema od obrestne mere, ki jo določa monetarna politika centralnih bank (Filipič, 2009, str. 25–26). Hrastelj (2008, str. 165–166) kot pomemben del islamskega bančništva izpostavlja islamske finančne inštrumente. Ti se delijo na lastniške (*modarabo* in *mosharakah*) ter dolžniške (*mozaraah*, *iztisna*, *salam*, *murabaha*, *ljara* in *mukorada*). Nekateri instrumenti se uporabljajo tudi zunaj islamskega bančništva, kar kaže na porast islamskega bančništva v neislamskem svetu.

6.2 Bistvene razlike med arabsko in zahodno kulturo

Glede na to, da imajo prebivalci arabskega in zahodnega sveta zelo različna merila glede tega kaj je dobro in slabo, prav in narobe, logično in nelogično ter družbeno sprejemljivo, so v nadaljevanju predstavljene bistvene kulturne razlike (Lewis, 2006, str. 400–402):

- z zahodne perspektive je arabska družba v zgodovinskem smislu nazadovala, nasprotno pa Arabci svojo civilizacijo zelo cenijo in mislijo, da bodo ponovno vodilni v svetu (z moralnega vidika);

- zahodna kultura ceni močne in uspešne posameznike, Arabci pa nasprotno ščitijo šibkejšje člane družbe;
- zahodnjaki gledajo na prijatelja v smislu dobre družbe, Arabci pa smatrajo prijatelja kot osebo, ki ne sme zavrniti prijateljeve prošnje,
- zahodnjaki so ob prvih stikih zadržani, Arabci pa že uvodoma izpostavijo svojo družino in socialne povezave;
- pri poslovanju se zahodnjaki poslužujejo formalnih oblik komuniciranja, Arabci pa nasprotno uporabljajo osebne povezave;
- Arabci težje prenašajo kritiko na delovnem mestu kot zahodnjaki;
- zahodnjaki pri pogajanjih uporabljajo logične argumente, Arabci pa so bolj nagnjeni k osebnim interpretacijam, rotitvam in vztrajnem prepričevanju;
- pri pogovoru s sogovornikom so Arabci naklonjeni fizični bližini, medtem ko zahodnjaki ohranjajo fizično distanco;
- za razliko od zahoda se ženske v arabskem svetu ne smejo prosto družiti z moškimi in morajo na javnih površinah nositi naglavno ruto;
- Arabci so v primerjavi z zahodnjaki veliko bolj gostoljubni;
- Arabci v primerjavi z zahodnim svetom mnogo bolj sproščeno dojemajo čas;
- za razliko od zahodnega sveta je v arabskem svetu še vedno veliko primerov dogovorjenih porok;
- v arabskem svetu sta alkohol in svinjina uradno strogo prepovedana;
- zahodne države imajo uveljavljeno sekularizacijo verskega in posvetnega življenja, v arabskem svetu pa vera vpliva na vse pore družbenega življenja;
- na zahodu je izrazito poudarjen individualizem, v arabskem svetu pa je temeljna družbena celica družina;
- zahodnjaki stremijo k modernizaciji, Arabci prav tako želijo sprejeti moderne trende ter istočasno ohraniti stara izročila in navade;
- spola na zahodu sta v večji meri izenačena, Arabci pa nasprotno obema spoloma pripisujejo različne osebnosti in vloge;
- na zahodu je prisoten pluralni svetovno nazorski pogled, Arabci pa se večinsko držijo enotnih moralnih imperativov;
- na zahodu je poudarjena racionalnost, v Arabskem svetu pa poštenost in integriteta.

6.3 Poslovna kultura in običaji

V nadaljevanju so predstavljene glavne značilnosti in razlike v poslovni kulturi in običajih zahodne in arabske kulture (Hrastelj, 2008, str. 166–168; Lewis, 2006, str. 402–405):

Vrednote in vpliv islama. Arabski poslovneži se pri poslovanju sklicujejo na višjo silo in naključja (kismet) in poudarjajo moč blagoslova (baraka). To ni presenetljivo, saj ima islam velik vpliv na poslovno življenje. Glede na povedano se je pri poslovanju z Arabci potrebno izogibati vsega, kar bi lahko smatrali za žaljivo ali poniževalno: neprimerno

oblačenje, pitje alkohola in uživanje svinjine, pretirano komuniciranje z ženskami, razglabljanje in spodkopavanje temeljnih konceptov islama.

Družbeni status, hierarhija. Družbeni položaj na zahodu oblikujejo dosežki posameznika, v arabskem svetu pa ga določa razredni stan in izvor. Za pridobitev posla je potrebno pridobiti nasprotnikovo zaupanje. V kolikor Arabci pri sogovorniku prepoznajo iskrenost, se lažje spustijo v poslovno razmerje. Glede na to, da je družina temeljna družbena enota, je potrebno pri razgovorih z arabskimi poslovnimi partnerji posebno pozornost nameniti njihovim družinskim članom, jih povprašati po njihovem zdravju in sreči – na ta način si je moč pridobiti njihovo naklonjenost in zaupanje.

Pogajanja. V pogajanjih so poleg logike prisotna čustva in patos. Ob začetku pogajanj je zelo pomembno pozdravljanje, ki je v arabskem svetu ritualizirano in del protokola. Arabci so zelo ekstrovertirani, kar se kaže v zgovornosti, nižjemu pragu zasebnosti, relativnem dojetju časa in izraziti telesni govorici. Glede na to, da to niso tipične lastnosti zahodne kulture, se je potrebno vzdržati vsake vrednostne sodbe ali podcenjujočega odnosa do omenjenih lastnosti. Potrebno se je zavedati, da lahko fizična distanca do arabskega poslovneža sproži pomisleke o sogovornikovi osebni toplini in dobrohotnosti. Pri pogovoru izrazito uporabljajo očesni kontakt, zato je potrebno sneti sončna očala in jim nameniti zadostno mero očesnega stika. Arabci so rojeni pogajalci, zato so pogajanja daljša, kot smo jih vajeni na zahodu. V pogajanjih zahtevajo ekskluzivnost in radi prejema pohvale o njihovi državi, umetnosti, oblačenju, hrani (absolutno pa ne o njihovih ženskih družinskih članih). Pogajanja so zelo osebna, zato je potrebno veliko pozornosti nameniti osebnostnim lastnostim in interesom sogovornika. V pogajanjih je potrebno biti gostobeseden in glasen, saj to dojemajo kot znak iskrenosti. Arabci pogosto govorijo z zanosom, včasih celo z neko mero agresivnosti. S tem želijo le jasneje izraziti svoja stališča. V arabski kulturi se velik pomen pripisuje govorništvo, zato bodo retorične sposobnosti pri poslovnem partnerju prepoznali kot znak inteligence, plemenitosti in iskrenosti. Za podkrepitev resnosti in verodostojnosti se Arabci pogosto sklicujejo na avtoritete, kot so ugledne osebe. Glede na to, da so pogajanja izrazito personalizirana, se Arabci velikokrat sklicujejo na prijateljstvo. To pomeni, da naj bo posel sklenjen v prijateljskem duhu, kar zavezuje oba partnerja. V pogajanjih je nezaželeno poučevanje arabskih sogovornikov, zaželeno ali celo obvezno pa je barantanje. V pogajanjih so zelo pomembne stranske teme, kot so npr. šport in družina. Arabci zelo neradi govorijo o neprijetnih zadevah, kot npr. o bolezni, nesreči, poškodbah in smrti, na vsak način se je potrebno izogibati omenjenim temam. Obstajajo pa eksplicitno določene tabuizirane teme: razprava o verstvih, Izraelu in terorizmu. Pogosto se uporabljajo evfemizmi ali milejši izrazi, zato bodo arabski poslovni partnerji sogovornikom težko povedali slabo novico. Slednjega se je potrebno zavedati v situaciji, ko je ustvarjen vtis, da so stvari jasno dorečene in ni videti večjih zapletov pri sklepanju posla. Arabske poslovne partnerje ni priporočljivo postavljati pred dejstvo z omembo boljših ponudnikov in prevalitev krivde za zaplete in zamude v pogajanjih na nadrejene.

Posredništvo. Zaradi ohranjanja časti ob morebitnem neuspehu pogajanj in zapletenosti poslovnega okolja je v arabskem svetu močno prisotno posredništvo. To se potrjuje tudi pri vseh štirih analiziranih državah, saj je za izvoz in prodajo izdelkov v vsaki od omenjenih držav potrebno najeti trgovskega zastopnika ali sodelovati v mešanem podjetju, kjer ima arabski partner lastniško večino.

Princip odprte pisarne. V arabski kulturi je ukoreninjen princip odprte hiše, ki pomeni neprestano prihajanje in odhajanje gostov v domači hiši. Ta princip se je v 21. stoletju prenesel tudi v poslovni svet. To dejansko pomeni, da lahko med sestankom v pisarno neprestano vstopajo osebe, ki niso mišljene za sodelovanje na sestanku. V zahodnem svetu je značilno, da bodo tekom sestanka ostale osebe počakale v sprejemnici, v arabskem svetu pa lahko pride do hkratnega pogovora med popolnoma različnimi sogovorniki.

Predstavitev poslovne ideje. Glede na omenjen princip odprte pisarne je v množici najrazličnejših sogovornikov težko pridobiti pozornost poslovnega partnerja za predstavitev poslovne ideje. Za zagotovitev partnerjeve pozornosti se je potrebno usesti čim bližje njega in mu v glasni množici čim glasneje povedati svojo zamisel, potrebno je vztrajati toliko časa, dokler ne bo privolil v poslovni predlog ali ga vzel na znanje. Glede na to, da bo v okolici veliko glasnih ljudi, bo pridobitev soglasja ali pozornosti zahtevna naloga.

Prednost manjših držav. Arabci pri sogovornikih zelo cenijo izobrazbo in strokovnost. Načeloma so bolj naklonjeni poslovnežem iz manjših zahodnih držav, saj jih imajo za manj arogantne in zahodno-centrične.

Vrednote. Za Arabce imata poštenje ter čast osebe in družine prednost pred racionalnostjo, ki je izrazito poudarjena v zahodnih poslovnih krogih. Zato ne preseneča, da arabski poslovneži stavijo predvsem na nesebičnost, pravičnost, skupno korist in dobrodelnost.

Ločevanje spolov. V arabskih državah še ni dosežena enakopravnost spolov, kot je to značilno za zahod. To je tudi razlog, da v večini arabskih držav ni žensk v poslovnem svetu. V kolikor se ženska v arabskem svetu spušča v poslovne vode je priporočljivo, da jo uvodoma predstavi ugleden starejši moški, prav tako je zaželeno, da ima ženska profesionalna priporočila, ki ji zvišujejo ugled.

Darila. Zaželeno je, da se obdaruje arabske poslovne partnerje in njihove sorodnike. Izogibati se je potrebno daril kot so alkohol, svinjina, spodnje perilo in vse, kar bi se lahko štelo kot žaljivo.

Rokovanje in manire. Pri srečanju je vljudno rokovanje in pogled v oči poslovnega partnerja. Z ženskami se ne rokuje, razen če ženska najprej ponudi roko. Pri obedovanju se uporablja samo desna roka in sprejme le tista hrana, ki je ponujena s strani gostiteljev.

Leva roka velja za nečisto. Tekom obroka je priporočljivo pohvaliti pripravljene jedi, ob tem je potrebno posebej izpostaviti, da ni zaželeno laskanje kuharju ali gospodinji, ki je pripravila jedi. Kosila in večerje so običajno zelo obilne in bogate, od gostov se pričakuje, da veliko pojedjo. Zavrnitev hrane se lahko dojema kot žalitev.

Gostoljubnost. V arabskem svetu je gostoljubnost vrednota. Nekaterim zahodnim poslovnem se zdi na trenutke celo vsiljiva, vendar ti občutki ne smejo doseči arabskih gostiteljev. Arabci bodo pričakovali gostoljubje tudi od svojih poslovnih partnerjev.

Hvalisanje. Arabci se pogosto pohvalijo s svojim neformalnimi in formalnimi povezavami v poslovnem svetu in politiki. Poslovnim partnerjem pogosto ponudijo svojo pomoč pri komunikaciji in poslovanju z državnimi organi in podjetji. Mnogim zahodnim poslovnem se bo to morda zdelo sporno, vendar je potrebno take občutke zadržati zase.

Čas. Čas je v arabskem svetu zelo relativen pojem, saj imajo Arabci do njega zelo fatalističen pristop. To naj bi izhajalo iz prepričanja, da ga je Alah ustvaril v izobilju. Pri načrtovanju poslovnega obiska si je potrebno rezervirati dovolj časa, saj lahko pogajanja trajajo zelo dolgo in bo potrebnih več sestankov, preden bo prišlo do premika v pogajanjih.

Tabela 43: Kaj je priporočljivo in čemu se je potrebno izogibati v arabskem svetu

Priporočljivo je:	Izogibati se je potrebno:
<ul style="list-style-type: none"> - izkazovati spoštovanje poslovnemu partnerju; - gojiti osebne in prijateljske poslovne stike; <ul style="list-style-type: none"> - vračati usluge; - obdarovati poslovne partnerje in njihove moške sorodnike; <ul style="list-style-type: none"> - barantati v prijateljskem vzdušju; - zmanjšati pomen točnosti; - izraziti zanimanje za islamsko vero; <ul style="list-style-type: none"> - biti iskren in resnicoljuben; - sprejemati ekstrovertirano obnašanje poslovnih partnerjev; - izkazovati sočutje, prijaznost in moralno pokončnost. 	<ul style="list-style-type: none"> - izjavam, ki bi jih lahko dojeli kot žaljive; - dvomljivim vprašanjem glede islamskih prepovedi uživanja alkohola in svinjine; <ul style="list-style-type: none"> - pogovorom o Izraelu in Iraku; - prošnji, naj nam poslovni partnerji ob večerih pustijo nekaj časa zase; <ul style="list-style-type: none"> - zavračanju uslug.

Vir: R. Lewis, When cultures collide: leading across cultures, 2006, str. 402–405.

Med arabskimi državami je veliko podobnosti in nekaj razlik, ki so predvsem posledica različne geografske lege, ekonomskega in političnega sistema ter zgodovinskega ozadja. V nadaljevanju so predstavljeni **specifični poslovni običaji in kulturni vzorci v Saudovi Arabiji, ZAE in Katarju** (Lewis, 2006, str. 416–421; Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije, 2014; Predstavitev gospodarstva Irana, b.l.; Predstavitev gospodarstva Združenih arabskih emiratov, b.l.; Overview of import procedures: Iran,

2015; UK trade & investment, 2014; UK trade & investment, 2015a; UK trade & investment, 2015b):

6.3.1 Saudova Arabija

- Saudijci so zelo verni ljudje, po njihovem prepričanju je vse v božjih rokah, vse stvari so odvisne od neposredne volje Alaha, tudi v poslovnem svetu (inšalah);
- zaradi različnega razumevanja časa lahko urejanje enostavne zadeve vzame nekaj mesecev ali tednov, saj je velik poudarek na medsebojnem razumevanju (angl. *relationship focused*) za razliko od zahodnega sveta (angl. *deal focused*), potrebna je velika mera potrpežljivosti;
- beseda drži kot pogodba: velik pomen je na partnerskemu odnosu in zaupanju;
- Alahovo ime je nedotakljivo; posebno pozornost je treba nameniti temu, da se verski simboli in verzi ne znajdejo na neprimernih in potrošnih predmetih (Buhanec, 2010, str. 55);
- v državi je edina dovoljena vera islam. Vse trgovine in veliko podjetij zapre vrata med dnevnimi molitvami (potekajo petkrat na dan). Večkratne molitve so stalnica, tudi med poslovnimi obiski (*šahada* – izpovedovanje vere). Prepovedan je vnos ne-islamskega verskega gradiva in simbolov;
- moški saudski poslovneži nosijo tradicionalno oblačilo »*thawb*« (nekakšna srajca, ki sega vse do gležnjev, bela ali rdeča ruta, ki jo imajo na glavi in tanek dvojen ovoj črne barve, ki tesni ruto h glavi). Za tuje moške poslovneže je primerna klasična poslovna obleka. Saudske in tuje ženske morajo nositi oblačilo »*abaya*« (dolgo črno ogrinjalo oziroma pokrivalo). Naglavna ruta ni obvezna, jo je pa priporočljivo nositi s seboj zaradi morebitne zahteve verske policije (Savić, 2014);
- ženskam ni dovoljeno voziti avta, za tuje poslovne ženske je priporočljivo, da najamejo hotelski prevoz ali taksi;
- Saudova Arabija je najbolj konservativna med arabskimi državami, kar se pozna v stogih zahtevah glede obnašanja v javnosti: v restavracijah ter hotelskih bazenih in telovadnicah je prepovedano druženje med moškimi in ženskami, v javnosti je prepovedano izkazovanje kakršnekoli naklonjenosti med parom. Prešuštvo in homoseksualnost sta kazniva in se kaznujeta s smrtno kaznijo;
- uživanje alkohola je strogo prepovedano in se lahko kaznuje s kaznijo zapora, ki lahko traja nekaj tednov ali mesecev. Kdor je zasačen pri nezakonitem posredovanju ali distribuiranju alkohola, je lahko obsojen na dolgoletno zaporno kazen;
- za tuje obiskovalce je priporočljivo, da se v času meseca ramazana izogibajo uživanju hrane in pijače ter kajenju v javnosti med zoro in mrakom;
- prepovedano je slikanje letališč in vojaških zgradb, pred slikanjem muslimanske ženske je potrebno pridobiti njeno soglasje.

6.3.2 ZAE

- Zaradi raznovrstne etnične sestave države (več kot 80 % tujcev) so ZAE med liberalnejšimi arabskimi državami, kar je vidno v verski svobodi neislamskega prebivalstva in prisotnosti tujih izobraževalnih in kulturnih ustanov;
- emiratska družba je zelo konservativna glede segregacije spolov, saj ženskam ni dovoljeno obedovati v prisotnosti moških, v družbi morajo nositi dolgo pokrivalo in se ne smejo družiti s tujci;
- stil oblačenja je zelo konservativen: večina moškega prebivalstva nosi oblačilo »*kandura*« (dolgo belo različico srajce, ki sega do gležnjev), ženske pa večinoma oblačilo »*abaya*« (dolgo črno ogrinjalo oziroma pokrivalo). Turistke morajo upoštevati pravila oblačenja in ne smejo nositi zelo kratkih majic ali hlač;
- angleščina se množično uporablja na celotnem območju države: v pisni korespondenci je zaželena angleščina, v stikih z javno upravo pa se večinoma uporablja arabščina;
- pri poslovanju so ključni osebni stiki, saj se pogajanja prek telefona ali kratkih sporočil štejejo za neosebna. Začetni sestanki potekajo v počasnem ritmu in so namenjeni spoznavanju. Dober osebni odnos je ključni pogoj za dobro poslovno sodelovanje. Poslovnemu partnerju je priporočljivo izkazati spoštovanje in ga pohvaliti;
- družina je pomembnejša od posla, zato se velikokrat zgodi, da emiratski poslovneži odpovejo ali prestavijo sestanek zaradi družinskih obveznosti;
- status osebe je določen na podlagi družine, starosti in gmotnega položaja, to igra večjo vlogo od sposobnosti posameznika. Osebe se naslavlja glede na njihov status v družbi, zato se je potrebno pred prvim poslovnim sestankom pozanimati o družbenem statusu sogovornika. V poslovnem svetu je prisotna izrazita vertikalna hierarhija in načelo senioritete: potrebno je biti pozoren, kdo ima vodilno vlogo v podjetju, saj je potrebno take osebe posebej spoštljivo obravnavati.

6.3.3 Katar

- Katarska družba pripada zelo konservativnemu vahabitskemu krilu islama (tudi Saudova Arabija); kljub temu so ženske deležne zelo kvalitetne izobrazbe;
- pri poslovanju so ključni osebni stiki, saj se pogajanja prek telefona ali kratkih sporočil štejejo za neosebna;
- poslovne vizitke so pogoste, priporočljivo jih je natisniti tudi v arabščini.

6.4 Poslovna kultura in običaji v Iranu

Pred podrobnejšo opredelitvijo poslovne kulture in običajev je potrebno izpostaviti edinstveni položaj Irana v arabskem svetu, ki se v marsičem razlikuje od ostalih arabskih držav. Država je kljub nenehnim vpadam Mongolov, Turkov in Arabcev ohranila svojo nacionalno identiteto in kulturno dediščino Perzije. Perzija je ena najstarejših civilizacij na

svetu in izhaja iz imena indoevropskega ljudstva Arijev, ki so 1300 let pred Kristusom naseljevali današnji Iran. Samostojen položaj Perzije je bil mogoč tudi zaradi močnega in žilavega prebivalstva, ki je bilo navajeno ekstremnih vremenskih pogojev in bogatih nahajališč železa in bakra. Konec sedemdesetih let 20. stoletja je prišlo do preobrata, ko je Ajatola Homeini po desetletjih vladanja družine Pahlavi izpeljal kulturno revolucijo in postavil temelje novi teokratski republiki (Lewis, 2006, str. 395).

V nadaljevanju so predstavljene glavne značilnosti poslovne kulture in običajev v Iranu (Lewis, 2006, str. 396–400):

Oblačenje. Moški poslovneži se oblačijo v tradicionalne poslovne obleke s kravato. V poslovnem svetu je priporočljivo, da se ženske oblačijo konzervativno z daljšimi rokavi in krili, obvezno pa je nošenje naglavne rute. Kljub vljudnostni gesti, da si lahko sogovornica sname ruto, je to odsvetovano, saj so to le vljudnostne fraze. Zaradi spoštovanja do iranske kulture je priporočljivo ves čas obiska slediti njihovem kodeksu oblačenja.

Odnos do tujega kapitala. Iranci so še vedno nekoliko zadržani do večjih tujih naložb, so pa naklonjeni tujim investicijam, ki pomagajo ustvarjati nova delovna mesta in kakovostne produkte, ki jih lahko naknadno izvozijo na nove trge.

Vrednote. Glede na 3000 let staro perzijsko zapuščino so Iranci zelo ponosni na svojo kulturno dediščino. Težko se identificirajo z ostalimi arabskimi državami, včasih so bili z njimi celo v vojnem stanju (vojna z Irakom v 80. letih prejšnjega stoletja). V primerjavi z Arabci so dosti manj zgovorni, so pa bolj naklonjeni dialogu. Iranci zelo cenijo tradicionalno književnost in glasbo, gostoljubje, družino, dostojanstvo, akademske dosežke, islamsko vlogo žensk, svoje kulturne dosežke; velik poudarek dajejo islamskim verskim vrednotam, dobrim sosedskim odnosom, novim tehnologijam ter raziskavam in inovacijam ter spoštujejo modrost starejših prebivalcev in olikanost posameznika.

Humor. Za dosego sproščenega ozračja med poslovnimi pogajanjmi se zahodni poslovneži večkrat poslužujejo izjav v šali; v Iranu je potrebno biti posebno pozoren, v kakšnem kontekstu so izrečene takšne izjave in se izogibati šal na račun tretjih oseb, saj je to sprejeto kot neprijazno. Prav tako ni priporočljivo pretirano nasmihanje med pogajanjmi.

Družbeni status in hierarhija. Iranci pripisujejo velik pomen duhovnemu vodstvu, kar se je pokazalo tudi tekom iranske revolucije, ko je imel Ajatola Homeini množično ljudsko podporo. V poslovnem svetu je družbeni status posameznika določen na podlagi njegove izobrazbe in strokovnosti. Hierarhično najvišjo osebo na poslovnem sestanku je mogoče prepoznati po tem, da vstopi zadnja v sobo in sedi na sredini omizja.

Čas. Iranci so v primerjavi z Arabci mnogo bolj natančni in točni, saj spoštujejo čas svojih sogovornikov.

Jezik. Iranci govorijo farsij, ki se močno razlikuje od arabščine. Veliko mladih in izobraženih Irancev govori angleško, znanje angleščine je prav tako prisotno v večini iranskih podjetij. Kljub razširjenosti angleščine pa je priporočljivo poznati osnovne fraze farsija. Pogosto se uporablja tudi ruščina (Predstavitev gospodarstva Irana, b.l.).

Hvalisanje. Iranci so zelo ponosni na svojo kulturo in jo dojemajo kot superiorno v primerjavi z ostalim arabskih svetom. Zelo so ponosni na svojo umetnost, arhitekturo in ročne spretnosti, ki se kažejo v izdelovanju preprog in stenskem okrasju znotraj mošej. Poslovni partner, ki bo pohvalil prej omenjene dosežke perzijske civilizacije, bo definitivno pridobil simpatije iranskih sogovorcev.

Način komuniciranja. V poslovnem svetu so Iranci v primerjavi z Arabci, ki slovijo po svoji pretirani zgovornosti, veliko bolj zadržani in resni v pogovoru. Imajo dober občutek, kaj se spodobi ob določeni situaciji, jasno znajo postaviti ločnico med druženjem v prostem času in ob poslovnih priložnostih. So zelo prepričljivi in cenijo te lastnosti tudi pri sogovornikih. Odlično znajo prehajati med sproščenim pogovorom in strogo poslovno tematiko, s čimer želijo demonstrirati svoj oster um.

Metoda buy – buck. Vlada podpira ekonomsko politiko, po kateri dobavitelj delno ali v celoti oskrbi potrebe iranskega podjetja po blagu in storitvah, pomaga pri izboljšanju kakovosti in dvigu proizvodnje (predvsem pomoč v tehnološkem pomenu). Tuji dobavitelj se zaveže, da bo omenjene tehnološke inovacije in proizvode sorazmerno po dogovoru uvozil nazaj v svojo državo. Proizvodnja nafte in plina sta bila prvi področji, kjer je vlada začela s to ekonomsko politiko, postopoma pa jo uvaja tudi na druge gospodarske segmente (Predstavitev gospodarstva Irana, b.l.).

Pozornost. Iranci bodo pozorno prisluhnili svojemu sogovorniku, če jim bo ta predstavil neko nove idejo, še posebej na področju tehničnega znanja; to izhaja iz njihovega globokega spoštovanja do tehničnih strokovnjakov.

Lastna kultura. Iranci so izjemno občutljivi na pokroviteljski ali vzvišen odnos zahodnih poslovnih partnerjev do njihove kulture in zgodovine. Poslovni partnerji morajo izkazati veliko mero spoštovanja do njihove kulture in verovanja, saj so Iranci prepričani, da bodo prek njiju in s pomočjo najnovejše tehnologije dosegli boljšo prihodnost; ob tem pa bi njihova kultura ostala neokrnjena in brez primesi zahodne »dekadentnosti«.

Pogajanja. Ob začetku pogajanj je priporočljivo izpostaviti njihovo gostoljubnost, saj se tako lažje preide na glavno temo pogovora. Iranci bodo hitro prišli na bistvo pogajanj in bodo poslovnega partnerja nedvoumno povprašali po njegovih namenih in ciljih, pred tem bodo morda malce sumničavi do sogovornika. Pogajanja ni mogoče zaključiti v enem dnevu. Iranci v primerjavi z Arabci ohranjajo večjo fizično distanco do sogovornika. Pri poslovnem partnerju cenijo jasnost in konkretnost, saj zaničujejo dolgovezenje in

nejasnost. Pred pogajanjem se je koristno pozanimati, kje so se izobraževali iranski poslovni partnerji; obstaja namreč velika razlika v pogajalskem stilu v tujini in doma izobraženih Irancev. Zelo pomembno je, da poslovni partner predstavi prednosti in koristi konkretnega posla za Iran. Pozorno je potrebno prisluhniti njihovim argumentom, saj so običajno zelo dolgi, pravo sporočilo pa se pogosto skriva med vrsticami. Iranci so zelo prepričljivi, isto lastnost bodo pričakovali od svojih poslovnih partnerjev. Pri predstavljanju poslovne ideje se je potrebno izogibati pozicije vsevednosti in kontradiktornosti, saj si Iranci pogosto beležijo predstavitev poslovnih partnerjev, da lažje preverijo njihovo kredibilnost. Tudi če se v začetku dozdeva, da niso naklonjeni ideji, je potrebno vztrajati in idejo večkrat predstaviti, opustitev ideje in predaja usodi dojemajo kot znak šibkosti in pomanjkanja argumentov. Veliko pozornost dajejo ugledu in dobremu imenu podjetij, s katerimi sodelujejo. Nadaljnji pogovori bodo mogoči šele po pridobitvi njihovega zaupanja in spoštovanja.

Vloga islama. Tekom sestankov so običajne daljše molitve, zato je potrebna velika mera potrpežljivosti in smotrno odmerjanje časa za poslovna pogajanja. Tekom meseca ramazana ni smiselno načrtovati poslovnih obiskov.

Tabela 44: Kaj je priporočljivo in čemu se je potrebno izogibati v Iranu

Priporočljivo je:	Izogibati se je potrebno:
<ul style="list-style-type: none"> – pohvaliti gostoljubnost pred začetkom pogajanj; <ul style="list-style-type: none"> – jasno izraziti namen in cilj obiska; – prikazati koristi posla za Iran; <ul style="list-style-type: none"> – brati med vrsticami; – izkazovati spoštovanje in dostojanstvo poslovnemu partnerju; <ul style="list-style-type: none"> – biti prepričljiv (zelo cenijo); – izpostaviti svojo akademsko izobrazbo; <ul style="list-style-type: none"> – ponuditi tehnološke rešitve; – izkazovati sočutje, prijaznost in spoštljivost. 	<ul style="list-style-type: none"> – močnim izjavam glede politične situacije; <ul style="list-style-type: none"> – pretirani telesni govoric; – nesmiselnemu besedičenju; – dajanju daril, ki vsebujejo sliko človeškega obraza (to dojemajo kot malikovanje); – kontradiktornostim v predstavitvi poslovne ideje (sproti beležijo vse izjave); – pogovorom o Iraku (razen, če jih sami načnejo); <ul style="list-style-type: none"> – dvomljivim vprašanjem glede islamskih prepovedi uživanja alkohola in svinjine.

Vir: R. Lewis, When cultures collide: leading across cultures, 2006, str. 402–405.

7 EMPIRIČNA RAZISKAVA POSLOVANJA SLOVENSКИH PODJETIJ Z DRŽAVAMI SAUDOVA ARABIJA, ZAE, KATAR IN IRAN

Veliko slovenskih podjetij zaradi šibke ekonomske aktivnosti v EU, diverzifikacije izvoza in naraščajočih poslovnih priložnosti na trgih Bližnjega vzhoda usmerja svoje poslovanje v analizirane države. V uvodnem poglavju sem že predstavil tveganja prevelike izvozne navezanosti slovenskih podjetij na trge EU in vplivu zmanjšane ekonomske aktivnosti

ključnih trgovinskih partneric Slovenije (npr. Nemčije), v empirični analizi pa bom med drugim predstavil ključne priložnosti in morebitni potencial slovenskih podjetij v analiziranih državah.

Osrednji namen raziskave je bil **potrditi ali ovreči raziskovalno hipotezo**, da je poslovno in investicijsko okolje v Saudovi Arabiji, Združenih arabskih emiratih, Katarju in Iranu ugodno za slovenska mala in srednje velika podjetja. V raziskavi sem prikazal poslovno in investicijsko okolje v zgoraj omenjenih državah, priložnosti za slovenska podjetja, morebitne ovire in glavne prednosti pri vstopu na prej omenjen trge in vpliv arabske oz. perzijske poslovne kulture na poslovanje slovenskih podjetij.

7.1 Metodologija raziskave

Za izvedbo raziskave sem izbral kvalitativno raziskovalno metodo delno strukturiran intervju. Slednji predvideva vnaprej pripravljen spisek tem in vprašanj, vendar pa je njegova konkretna izvedba prilagojena situaciji in toku pogovora. Podatki, ki jih pridobimo z delno strukturiranim intervjujem, se lahko od vsakega posameznega intervjuja močno razlikujejo, saj lahko nekatera od predvidenih vprašanj izpustimo, nekatera pa dodamo. Delno strukturiran intervju omogoča kvalitativno analizo podatkov ter pridobitev zelo poglobljenih odgovorov (Ograjenšek, Bavdaž & Bregar, 2005, str. 82). Zgoraj naštete lastnosti so me tudi pripeljale do odločitve, da sem v raziskavi uporabil delno strukturiran intervju. Zaradi specifične tematike in bogatih izkušenj intervjuvancev sem nekaterim od njih zastavljal dodatna vprašanja, njihovi odgovori pa so se močno razlikovali v dolžini in vsebinski relevantnosti. Dodaten razlog, da sem se odločil za to vrsto intervjuja je tudi ta, da sem imel opravka z zelo majhnim vzorcem (zgolj devet podjetij). Prednosti delno strukturiranega intervjuja so še v tem, da se lahko vprašanja prilagajajo intervjuvancu, intervju poteka v obliki sproščenega pogovora, vprašanja pa so odprta, s čimer nam intervjuvanec zaupa več informacij (Yin, 2011, str. 134). Saundres, Lewis in Thornill (2003, str. 249–252) kot razloge za uporabo delno strukturiranih intervjujev navajajo namen raziskovanja, pomen osebnega stika, vrsto vprašanja in potreben čas. Ograjenšek et al. (2005, str. 83) navajajo, da je ta tip intervjuja primeren, v kolikor želimo razumeti razloge za vedenje opazovanih oseb in njihova stališča. Prav tako so prepričani, da bi managerji raje sodelovali v tej vrsti intervjuja, kot pa v anketi. Slednje se je potrdilo pri izvedbi raziskave, saj so intervjuvanci ob seznanitvi z vprašanji in načinom poteka intervjuja (v živo, možnost dodatnih vprašanj, obširnejši pogovori) v večji meri pristali na sodelovanje.

Teorija pozna še nestrukturiran ali globinski intervju in strukturiran intervju. Prvi predvideva zgolj temo za pogovor, o kateri se intervjuvanec prosto in odprto izraža. To je tudi razlog, da se nisem odločil za tak tip intervjuja, saj sem v raziskavi želel pridobiti primerljive podatke od vseh sodelujočih intervjuvancev, ki bi mi lahko pomagali raziskati namen in cilj naloge. Za izvedbo strukturiranega intervjuja se uporablja vprašalnik, pri

čemer vse izvedbe sledijo vnaprej pripravljenim vprašanjem. Na podlagi povedanega lahko vidimo, da ni nobene razlike med strukturiranim intervjujem in anketo. Za to vrsto intervjuja se nisem odločil, ker ne bi dobil tako poglobljenih odgovorov, kot pri delno strukturiranem intervjuju (Ograjenšek et al., 2005, str. 82).

7.2 Priprava in izvedba raziskave

Raziskava je bila sestavljena iz 4 vprašanj: 1. vprašanje se je nanašalo na ovire in težave, na katere so intervjuvanci naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom ter njihove glavne prednosti. V 2. vprašanju sem želel pridobiti odzive intervjuvancev o poslovnem in investicijskem okolju v omenjenih državah ter, katera od teh držav je po njihovem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po Indeksu enostavnosti poslovanja Svetovne banke. S slednjim vprašanjem sem poskušal potrditi ali ovreči raziskovalno hipotezo, da je poslovno in investicijsko okolje v Saudovi Arabiji, Združenih arabskih emiratih, Katarju in Iranu ugodno za slovenska mala in srednje velika podjetja. V 3. vprašanju pa sem od intervjuvancev želel pridobiti informacije, v katerih sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidijo največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja. Zadnje vprašanje se nanaša na to, kako je na poslovanje sodelujočih podjetij vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi intervjuvanci svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah.

V raziskavi je sodelovalo 9 predstavnikov slovenskih podjetij, ki so že prisotna v analiziranih državah. Za slednja podjetja sem se odločil na podlagi posvetovanj z regionalnimi strokovnjaki v Centru za mednarodno poslovanje na Gospodarski zbornici Slovenije. V naslednjih dveh tabelah prikazujem osnovne podatke o sodelujočih predstavnikih podjetij in trge, na katerih poslujejo.

Tabela 45: Prikaz sodelujočih intervjuvancev s podatki o njihovem položaju in podjetju

Podjetje	Intervjuvanec	Položaj
Halcom, d.d.	Davorin Wagner	Direktor Halcom Dubai
Hidroing, d.o.o.	Vladimir Kerčan	Poslovodni direktor
VIT Logistika, d.o.o.	Velimir Glamočanin	Direktor
Unikaturn, Nenad Savič s.p.	Nenad Savič	Lastnik
Evelon, d.o.o.	Milan Susman	Direktor
Kolpa - Invest, d.o.o.	Andrej Jerina	Direktor
Elan Inventa, d.o.o.	Miha Šter	Direktor
Unichem, d.o.o.	Iztok Pichler	Izvozni menedžer
BATRIS, d.o.o.	Matevž Bambič	Prokurist

Tabela 46: Prikaz obravnavanih držav, o katerih so svoje izkušnje delili respondenti

Podjetje	Države
Halcom, d.d.	ZAE, Saudova Arabija, Katar
Hidroing, d.o.o.	Iran
VIT Logistika, d.o.o.	Iran
Unikaturn, Nenad Savič s.p.	Saudova Arabija,
Evelon, d.o.o.	ZAE, Saudova Arabija, Katar, Iran
Kolpa - Invest, d.o.o.	Saudova Arabija
Elan Inventa, d.o.o.	Katar
Unichem, d.o.o.	ZAE, Saudova Arabija, Katar
BATRIS, d.o.o.	ZAE, Saudova Arabija, Katar, Iran

Pri pripravi opomnika za intervjuje sem zasledoval namen, cilj in raziskovalno hipotezo magistrske naloge, opomnik vsebuje širi zgoraj omenjena vprašanja (opomnik se nahaja v Prilogi 17). Izdelal sem tudi opomnik za izvedbo intervjuja, ki sem ga predhodno poslal sogovornikom, da so se lahko pripravili na pogovor. Intervjuje sem opravil osebno na sedežu Gospodarske zbornice Slovenije, po telefonu ali prek elektronske pošte.

7.3 Rezultati in analiza odgovorov

V tem podpoglavju sem iz vsakega od vprašanj v opomniku izluščil in tabeliral relevantne informacije, s katerimi sem želel potrditi ali ovreči raziskovalno hipotezo ter slediti namenu in cilju magistrske naloge. V nadaljevanju so pri vsaki od tabel prikazani ključni poudarki odgovorov predstavnikov podjetij pri posameznih vprašanjih, ki sem jih zastavil. Pri odgovorih so v oklepajih navedene tudi države, za katere velja dotični odgovor. Pridobljene ugotovitve so uporabna ilustracija opažanj in zaznav predstavnikov analiziranih slovenskih podjetij, ki poslujejo na trgih Bližnjega vzhoda. Pomanjkljivost raziskave je v majhnemu številu respondentov, kar pomeni, da so rezultati pridobljeni z raziskavo, indikativne narave. Kljub tej pomanjkljivosti je prednost raziskave v tem, da so v njej sodelovala podjetja, ki se po mnenju regionalnih strokovnjakov iz GZS ponašajo z dolgoletnimi poslovnimi izkušnjami v analiziranih državah Bližnjega vzhoda. Celoten zapis intervjujev s sodelujočimi predstavniki slovenskih podjetij, ki poslujejo v Saudovi Arabiji, Združenih arabskih emiratih, Katarju in Iranu, se nahaja v Prilogi 18.

7.3.1 Ovire, težave in izzivi pri poslovanju

Svojo raziskavo sem namenoma pričel z vprašanjem o morebitnih ovirah in izzivih pri poslovanju v analiziranih državah, saj je to eden izmed ključnih dejavnikov, ki vpliva na to, ali se bo podjetje odločilo za vstop na dotični trg. Iz dobljenih odgovorov je moč razbrati, da je ključen izziv v vseh opredeljenih državah pridobiti kompetentnega in zanesljivega lokalnega poslovnega partnerja; pet od devetih podjetij je slednje izpostavilo kot največji izziv oz. oviro pri vstopu na analizirane trge. Lokalni partner največkrat deluje

kot posrednik, distributer ali svetovalec pri poslovanju. Podjetja so izpostavila tudi problem pridobitve vizumov, kar posebej velja za Saudovo Arabijo (v nadaljevanju SA) in Katar. Slednje gre pripisati temu, da Slovenija v nobeni od analiziranih držav nima svojega diplomatskega predstavništva. Po pričakovanjih je glavna ovira pri poslovanju z Iranom mednarodni embargo. V Tabeli 47 prikazujem glavne ovire, težave in izzive, s katerimi so se pri poslovanju na Bližnjem vzhodu soočala podjetja, ki so sodelovala v raziskavi.

Tabela 47: Prikaz ovir, težav in izzivov, s katerimi so se soočala analizirana podjetja

Podjetje	Morebitne ovire, težave in izzivi pri poslovanju
Halcom, d.d.	Najti kompetentnega lokalnega poslovnega partnerja; predstaviti produkt na razumljiv način; referenčni obisk potencialnih partnerjev; identificiranje relevantnih ponudb; preverba izvedljivosti ponudbe (ZAE, SA, Katar); zasičenost trga (ZAE, Katar).
Hidroing, d.o.o.	/
VIT Logistika, d.o.o.	Embargo: oteženi carinski postopki in odpiranje akreditivov (Iran).
Unikaturn, Nenad Savič s.p.	Za poslovanje je potrebno priporočilo oz. sodelovanje z lokalnim partnerjem (SA).
Evelon, d.o.o.	Pridobivanje vizuma (SA); pridobitev kakovostnega lokalnega partnerja (ZAE, SA, Katar, Iran).
Kolpa - Invest, d.o.o.	Pridobitev dobrega posrednika; vzpostavitev stika z vodilnimi kadri (SA).
Elan Inventa, d.o.o.	Pridobivanje vizuma; predložitev zanimive ponudbe; zbrati čim več informacij o trgu; majhne in parcialne slovenske ponudbe niso zanimive; posredovanje političnih predstavnikov; pridobitev zaupanja (Katar).
Unichem, d.o.o.	Pridobitev registracije za izdelke; cenovna konkurenčnost kitajskih izdelkov (ZAE, SA, Katar).
BATRIS, d.o.o.	Embargo (Iran), nastop z lokalnim partnerjem ali odprtje lastne pisarne / podjetja (ZAE, SA, Katar, Iran).

7.3.2 Prednosti poslovanja

Ključna prednost, ki jo je mogoče prepoznati v vseh odgovorih, je prisotnost zadostne količine kapitala v analiziranih državah, ki ga lahko namenijo za izvedbo projektov. Slednje ne preseneča, saj so vse analizirane države izvoznice nafte in plina, kar jim omogoča ustvarjanje velikih kapitalskih rezerv. Glede Irana je bila kot prednost izpostavljena velikost in neizkoriščenost trga. Slednje je posledica embarga, kar ustvarja potrebe po proizvodih in storitvah, ki so zaradi sankcij nedostopne. Ključna prednost poslovanja v SA, ZAE in Katarju pa je razcvet gradbenih projektov, kar je posledica visokih prihodkov iz naslova nafte, programa diverzifikacije gospodarstva, svetovnega nogometnega prvenstva v Katarju leta 2022, festivala Expo v ZAE leta 2020 in položaja omenjenih držav kot mednarodnega trgovskega vozlišča z ugodnim poslovnim okoljem. V Tabeli 48 so prikazane glavne prednosti, ki so jih pri poslovanju v analiziranih državah opazili predstavniki sodelujočih podjetij.

Tabela 48: Prikaz glavnih prednosti poslovanja v analiziranih državah

Podjetje	Prednosti poslovanja
Halcom, d.d.	Velika količina kapitala za investicije (Katar).
Hidroing, d.o.o.	Spoštovanje dogovorov; korektnost odnosov v realizaciji dogovorjenih poslov (Iran).
VIT Logistika, d.o.o.	Ogromen in neizkoriščen trg, ki predstavlja velik potencial za slovenska podjetja; naklonjenost do Slovenije: dobri meddržavni odnosi in iransko navdušenje nad slovenskim naravnim okoljem (Iran).
Unikaturn, Nenad Savič s.p.	Dobro izobražen managerski kader; ogromen trg; želja po preizkušanju novih stvari (SA).
Evelon, d.o.o.	Potreba po proizvodih in storitvah, ki jih zaradi sankcij primanjkuje (Iran); velik potencial za slovenska podjetja (Iran, ZAE); najbolj ugodno poslovno okolje (ZAE); prisotnost tujih poslovnežev v strukturi podjetij (ZAE); izboljšana zaščita patentov (ZAE); prostotrgovinske cone (ZAE); dovolj denarnih sredstev za izpeljavo projektov (ZAE, SA, Katar, Iran).
Kolpa - Invest, d.o.o.	Veliko gradbenih projektov: gradnja hotelov, bolnišnic, avtocest, podzemnih železnic; velikost trga (SA).
Elan Invent, d.o.o.	Veliko možnosti za prodajo najrazličnejših izdelkov in storitev (Katar).
Unichem, d.o.o.	Velikost trga (SA, ZAE, Katar).
BATRIS, d.o.o.	Odprtost za razgovor; sproščenost v komunikaciji (ZAE, SA, Katar, Iran).

7.3.3 Poslovno in investicijsko okolje

Z vprašanjem o oceni poslovnega in investicijskega okolja sem želel preveriti dognanja, ki sem jih pridobil na podlagi analize Indeksa enostavnosti poslovanja Svetovne banke v poglavju Investicijsko okolje analiziranih držav. To mi ni uspelo, saj sem na podlagi odgovorov ugotovil, da večina sodelujočih podjetij nima izkušenj z elementi, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja na indeksu Svetovne banke. Razlog za to je v tem, da se večina sodelujočih podjetij pri poslovanju z analiziranimi državami poslužuje izvoza ali poslovanja prek lokalnega agenta, saj želijo postopoma nadaljevati svoje mednarodne aktivnosti in ne želijo preskočiti posameznih stopenj v procesu internacionalizacije; le nekatera od sodelujočih podjetij razmišljajo, da bi bila fizično prisotna v kateri od analiziranih držav. Sodelujoča podjetja se zavedajo tveganj in specifik nadzora nad izbrano obliko vstopa na tuje trge. Makovec Brenčič, Pfajfar in Rašković (2009, str. 72) razlikujejo naslednje načine in oblike vstopa na tuje trge z vidika tveganja in nadzora: posredni izvoz, neposredni izvoz, strategija sodelovanja in proizvodnja. Bolj, ko podjetje sodeluje z lokalnimi partnerji ali se celo odloči za ustanovitev podružnice na tujem trgu, bolj je izpostavljeno tveganju. V kolikor želi podjetje zmanjšati tveganje, se odloči za posredni ali neposredni izvoz, vendar pa s tem izgubi dobršen del nadzora nad mednarodnim poslovanjem. Odgovori respondentov kažejo, da se sodelujoča podjetja poslužujejo stopenjske (tudi t. i. inkrementalne) internacionalizacije, ki predvideva sosledje faz od manj do bolj razvitih načinov in oblik mednarodnega poslovanja. Slednji stopenjski model vstopa podjetja na tuje trge je najbolje opisala skandinavsko šola internacionalizacije ali *Uppsala School*, ki je v nasprotju z novo teorijo internacionalizacije – t.i. teorijo kvantnih

skokov, ki pomeni preskok posameznih stopenj v procesu internacionalizacije podjetja. Slednja teorija je značilna za MSP, ki prek konkurenčnih prednosti nastopajo na številnih mednarodnih trgih in negirajo stopenjsko internacionalizacijo, saj so ta podjetja že na začetku svojega delovanja multinacionalna ali globalna (Makovec Brenčič et al., 2009, str. 22–25). 5 od 9 podjetij je odgovorilo, da nima izkušenj z nobenim od 10 elementov indeksa Svetovne banke, 3 so imela izkušnje le z nekaterimi elementi, le respondent Matevž Bambič iz podjetja BATRIS, d.o.o. je poslovno in investicijsko okolje v analiziranih državah ocenil kot jasno in preprosto. Respondenta iz podjetij Halcom in Evelon sta navedla, da je ustanavljanje podjetij najenostavnejše v ZAE, kar se sklada tudi z ugotovitvami indeksa Svetovne banke. ZAE so po slednjem indeksu med 189 državami na področju enostavnosti ustanavljanja podjetja uvrščene na 58. mesto, Iran na 62. mesto, Katar 103. mesto in Saudova Arabija na 109. mesto. Obe podjetji sta kot razloge za dobro uvrstitev ZAE navedli malo birokracije, jasne in predvidljive postopke in pozitivne eksternalije prostotrgovinskih con. Iz odgovorov je bilo prav tako moč zaznati, da so davki v ZAE in Katarju zelo nizki, kar se prav tako ujema z ugotovitvami indeksa Svetovne banke, po katerem sta obe državi med 189 državami uvrščeni na prvo mesto.

Na podlagi odgovorov o oceni poslovnega in investicijskega okolja mi **ni uspelo ovreči ali potrditi hipoteze**, da je poslovno in investicijsko okolje v Saudovi Arabiji, Združenih arabskih emiratih, Katarju in Iranu ugodno za slovenska mala in srednje velika podjetja. Razlog za to je že v zgoraj omenjenem pomanjkanju izkušenj sodelujočih podjetij na področju elementov indeksa Svetovne banke. V Tabeli 49 prikazujem glavne poudarke sodelujočih podjetij pri ocenjevanju poslovnega in investicijskega okolja.

Tabela 49: Ocena poslovnega in investicijskega okolja v analiziranih državah

Podjetje	Ocena poslovnega in investicijskega okolja
Halcom, d.d.	Nimajo izkušenj z vseh področij indeksa; ustanovitev podjetja je najbolj enostavna v ZAE zaradi prostotrgovinskih con: na voljo vsa infrastruktura, malo birokracije, jasni in predvidljivi postopki; Dubaj: logistični center regije, odlične letalske povezave z ostalo regijo; ustanavljanje podjetij izven prostotrgovinskih con in v drugih državah je bolj kompleksen proces (ZAE, SA, Katar).
Hidroing, d.o.o.	Nimajo izkušenj s področji, ki so naštet v indeksu; v Iranu izvajali le projekte za naročnika (Iran).
VIT Logistika, d.o.o.	Poslovno okolje v Iranu je sprejemljivo (Iran).
Unikaturn, Nenad Savič s.p.	Nima izkušenj s področji, ki so naštet v indeksu; v SA vstopil prek poslovnega partnerja; poslovno okolje v SA ugodno za tuja podjetja (SA).
Evelon, d.o.o.	Nimajo izkušenj z vseh področij indeksa; ustanovitev podjetja je najbolj enostavna v ZAE; pridobitev gradbenega dovoljenja je birokratsko zahtevna tudi v ZAE; zaščita manjšinskih vlagateljev v ZAE je ustrezna; davki v ZAE in Katarju so minimalni; mednarodno trgovanje je dokaj liberalizirano (ZAE, Katar); sodno reševanje sporov pred sodišči ZAE in Katarja je lahko zelo drago (ZAE, SA, Katar, Iran).

se nadaljuje

nadaljevanje

Podjetje	Ocena poslovnega in investicijskega okolja
Kolpa - Invest, d.o.o.	Nimajo izkušenj s področji, ki so naštetja v indeksu; birokracija daljša kot v Sloveniji; ostali pri direktni prodaji (SA).
Elan Inventa, d.o.o.	Nimajo izkušenj z vseh področij indeksa; postopek izvoza je zelo enostaven; priporočljivo pridobiti zanesljivega partnerja, ki pokrije celoten aspekt logistike; birokratski postopki zelo zapleteni; tehnični in ostali standardi drugačni od evropskih (Katar).
Unichem, d.o.o.	Nimajo izkušenj s področji, ki so naštetja v indeksu; okolja SA, ZAE in Katarja so urejena; problematiko plačil in morebitne izterjave rešujejo z bančnimi garancijami in avansom plačil (SA, ZAE, Katar).
BATRIS, d.o.o.	Poslovno in investicijsko okolje je jasno in preprosto; potrebno je imeti dobrega lokalnega agenta; sodno reševanje sporov je drago in dolgotrajno (ZAE, SA, Katar, Iran).

Glede na to, da večina sodelujočih podjetij nima izkušenj z investicijskim okoljem v analiziranih državah, je bilo pričakovati slab odziv na drugi del drugega vprašanja o tem, katera izmed analiziranih držav se jim zdi najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu Svetovne banke. Le respondent iz podjetij Halcom in Evelon sta se opredelila, da je najenostavnejše poslovno in investicijsko okolje v ZAE. Slednja odgovora se skladata z rezultati indeksa Svetovne banke, ki je ZAE med 189 državami na skupnem rangju uvrstil na 22. mesto, Saudovo Arabijo na 49. mesto, Katar na 50. mesto in Iran na 130. mesto. V Tabeli 50 so prikazani odgovori na drugi del drugega vprašanja.

Tabela 50: Najprimernejša država z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu Svetovne banke

Podjetje	Najprimernejša država z vidika enostavnosti poslovanja
Halcom, d.d.	ZAE.
Hidroing, d.o.o.	/
VIT Logistika, d.o.o.	/
Unikaturn, Nenad Savič s.p.	/
Evelon, d.o.o.	Najprimernejša država z vidika osvajanja trga je ZAE.
Kolpa - Invest, d.o.o.	/
Elan Inventa, d.o.o.	/
Unichem, d.o.o.	/
BATRIS, d.o.o.	/

7.3.4 Priložnosti za slovenska podjetja

Z odgovori na tretje vprašanje o poslovnih priložnostih in morebitnem potencialu za slovenska podjetja v analiziranih državah sem zasledoval glavni namen magistrske naloge. Na podlagi analize odgovorov intervjuvancev lahko sklenem, da mi je to tudi uspelo, saj so respondenti ponudili zelo jasne in pronicljive informacije o ključnih poslovnih priložnostih za slovenska podjetja v vsaki od analiziranih držav. Kot ključno priložnost za slovenska

podjetja so respondenti opredelili gradbeništvo; pet od devetih respondentov je to izpostavilo v svojih odgovorih (razlogi za razcvet gradbeništva v analiziranih državah so bili pojasnjeni že zgoraj). Drugi najpogostejši odgovor (trije respondenti) je bil prehrabna industrija. Slednja ugotovitev se ujema tudi z napovedjo EIU v uvodnem poglavju, ki je za države Zalivskega sveta za sodelovanje napovedal podvojitev uvoza hrane s 24 milijard USD v letu 2008 na 49 USD v letu 2020. Kot zelo perspektivne panoge so respondenti opredelili zelene tehnologije (npr. izgradnja solarnih elektrarn), inovativne in IT tehnologije ter zdravstvo. Iz odgovorov respondentov je bilo moč zaznati, da poslovno okolje Irana ponuja veliko priložnosti za slovenska podjetja, saj je trg zaradi dolgoletnega embarga še nenasičen. Respondenti so ob oceni poslovnega okolja in poslovnih priložnosti izpostavili, da ima Iran sprejemljivo poslovno okolje in ga z nekaterimi reformami še izboljšuje (ustanavljanje prostotrgovinskih con). Omenjeno je v neskladju z ugotovitvijo indeksa Svetovne banke, ki je poslovno in investicijsko okolje Irana med 189 državami uvrstila šele na 130. mesto. Več o poslovnih priložnostih in morebitnem potencialu za slovenska podjetja v Tabeli 51.

Tabela 51: Prikaz priložnosti/potenciala za slovenska podjetja po posameznih panogah v analiziranih državah

Podjetje	Priložnosti / potencial za slovenska podjetja
Halcom, d.d.	Gradbeništvo (SA, ZAE, Katar); napredne tehnološke rešitve, zelena tehnologija, zdravstvo, izobraževanje, marketing, organizacija velikih dogodkov in sejamskih dejavnosti (ZAE, Katar).
Hidroing, d.o.o.	Energetika: hidroenergija, tehnološko zahtevni projekti v industriji hidravličnih strojev (Iran).
VIT Logistika, d.o.o.	Elektroindustrija, avtomobilska industrija, farmacija (Iran).
Unikum, Nenad Savič s.p.	Zdravstvo: zdravstvena oprema, gradnja zdravstvenih objektov, poučevanje zdravstvenega osebja, specializirane zdravstvene storitve, zdravstveni turizem; turizem v Sloveniji; gradbeništvo: priložnost za slovenska pohištvena podjetja; informacijska tehnologija; prehrabna dejavnost: SA uvaža veliko hrane (SA).
Evelon, d.o.o.	Gradbeništvo: podizvajalske storitve, skupen nastop slovenskih in tujih podjetij na javnih razpisih, dobava opreme (pohištva, keramike); inovativne in IT tehnologije; izgradnja solarnih elektrarn, predelava odpadkov (ZAE); modernizacija večjega števila gospodarskih panog (Iran).
Kolpa - Invest, d.o.o.	Gradbeni sektor, prehrabna industrija, predelovalna industrija, turizem, končni izdelki (SA).
Elan Inventa, d.o.o.	Gradbeništvo (pomoč pri izgradnji hotelskih kapacitet za svetovno nogometno prvenstvo), prehrabna industrija, turizem (Katar).
Unichem, d.o.o.	Storitvene dejavnosti (SA, ZAE, Katar); nišni in visoko specializirani produkti z visoko dodano vrednostjo (SA, ZAE, Katar, Iran).
BATRIS, d.o.o.	Kakovostni in cenovno konkurenčni izdelki (SA, ZAE, Katar, Iran).

7.3.5 Vpliv arabske oz. perzijske poslovne kulture

Pri vprašanju o vplivu arabske/perzijske poslovne kulture na poslovanje sem dobil le tri jasne odgovore respondentov. Na podlagi teh odgovorov je mogoče sklepati, da ne gre pričakovati večjega kulturnega šoka pri poslovanju z analiziranimi državami; razlog za to naj bi bil v velikem številu tujcev, ki živijo v analiziranih državah. Slednje velja zlasti za ZAE in Katar, kjer je več kot polovica prebivalstva tujcev. Več o pogledih respondentov na slednje vprašanje v Tabeli 52.

Tabela 52: Vpliv arabske / perzijske poslovne kulture na poslovanje analiziranih podjetij

Podjetje	Vpliv arabske / perzijske poslovne kulture
Halcom, d.d.	Ni potrebno pričakovati kulturnega šoka, saj je v zalivskih državah veliko tujcev (ZAE, SA, Katar).
Hidroing, d.o.o.	/
VIT Logistika, d.o.o.	Perzijska kultura nas je naučila potrpežljivosti, saj stvari v iranskem poslovnem svetu potekajo počasneje kot v Evropi (Iran).
Unikaturn, Nenad Savič s.p.	/
Evelon, d.o.o.	Njihova kultura ni imela večjega vpliva na naše poslovanje (ZAE, SA, Katar, Iran).
Kolpa - Invest, d.o.o.	/
Elan Inventa, d.o.o.	/
Unichem, d.o.o.	/
BATRIS, d.o.o.	/

7.3.6 Nasveti pri začetnem poslovanju

V zadnjem delu četrtega vprašanja sem želel pridobiti nasvete respondentov za slovenska podjetja, ki so v začetni fazi poslovanja pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v obravnavanih državah. Ključno sporočilo respondentov je, da je zaradi specifičnosti potrebno vsako od držav obravnavati posebej, saj gre za dve različni kulturi (arabsko in perzijsko) in dva različna islamska koncepta (suniti, šiiti). Več o tej razliki in posebnostih posamezne kulture sem opisal že v Poglavlju medkulturne razlike. Iz vseh odgovorov respondentov sem izluščil naslednja vodila, ki jih je priporočljivo upoštevati pri vstopu na analizirane trge in so skupna arabski in perzijski kulturi:

- začetne faze poslovanja naj potekajo prek zanesljivih lokalnih posrednikov in agentov, v nadaljnjih fazah poslovanja pa je priporočljiva lokalna prisotnost,
- sklepanje poslov temelji na zaupanju in pristnih odnosih,
- potrebno si je pridobiti zaupanje sogovornikov,
- poslovna pogajanja so dolgotrajna,
- podjetja morajo izkazati spoštovanje do sogovornikove kulture in vere,
- družinske vrednote so zelo pomembne,

- pred vstopom na trg je priporočljivo pregledati bistvene značilnosti poslovnega okolja in kulture,
- Arabci in Perzijci so zelo dobri pogajalci,
- v podjetjih je prisotna močna hierarhija.

V Tabeli 53 so prikazani ključni nasveti respondentov glede začetnega poslovanja po posameznih analiziranih državah.

Tabela 53: Nasveti respondentov slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v obravnavanih državah

Podjetje	Nasveti slovenskim podjetjem v začetni fazi poslovanja
Halcom, d.d.	Izkazovanje spoštljivosti do tradicionalnih vrednot lokalnega prebivalstva; s sogovorniki je potrebno vzpostaviti zaupanje: v začetni fazi s pomočjo poslovnih partnerjev ali lokalnih agentov, kasneje prek lokalne prisotnosti; svojo verodostojnost je potrebno izkazati prek strokovnih znanj, preteklih referenčnih projektov in inovativnosti; posel temelji na čustvih in pristnih odnosih; odločanje je počasno; sogovornikom je potrebno zelo jasno predstaviti rešitve in jim dati čas, da zadeve procesirajo; konkurenca je velika in odločevalci so preudarni; pomemben način komunikacije: ne sme se ogroziti njihove kompetentnosti (ZAE, SA, Katar).
Hidroing, d.o.o.	Perzijska kultura je specifična in se je ne sme enačiti z arabsko; iranska kultura zahteva uglajeno obnašanje poslovnega partnerja ter spoštovanje različnosti njihove kulture in vere: nespoštovanje in aroganca je velika napaka, ki se je ne da popraviti (Iran).
VIT Logistika, d.o.o.	Po oddaji ponudbe se ne sme pričakovati hitrega odgovora; ni priporočljivo preverjati, ali so dobili naročilo, saj si lahko podjetje s tem zniža ceno svoje ponudbe; potrebno je upoštevati osnovna načela njihove kulture: z ženskami se ne rokuje, točnost začetka sestanka ni najpomembnejša, poslovnega obiska se ne načrtujete v četrtek, petek ali v času ramazana; priporočljivo je opraviti analizo posameznega trga in obiskati sejem iz svoje panoge; Iranci veliko teže pripisujejo osebnemu stiku in zaupanju – po pridobitvi le-tega so vsi nadaljnji koraki lažje izvedljivi (Iran).
Unikaturn, Nenad Savič s.p.	Pozanimati se je potrebno o kodeksu oblačenja in obnašanja; priporočljivo se je seznaniti s saudsko kulturo in navadami (tudi preko posnetkov na spletni strani YouTube); v SA se dejansko ne uživa alkohola; Saudijci so navdušeni nad pokušanjem tuje hrane, zato bi bilo priporočljivo, če bi kdo iz Slovenije ponudil tradicionalno slovensko hrano; velik pomen pripisujejo blagovnim znamkam izdelkov, ugledu in mednarodnim referencam podjetja (potrebno je izpostaviti poreklo EU); od tujih poslovnih partnerjev se pričakuje, da cenijo družinske vrednote in izkazujejo spoštovanje do otrok; znotraj podjetij je zaznati strogo hierarhičnost; Saudijci bodo spoštovali veroizpoved ali ateizem poslovnega partnerja; potrebno je izkazati spoštovanje do njihove vere; poslovna pogajanja so zelo dolgotrajna, vendar, ko je podjetje enkrat izbrano za posel, se v nadaljnjih korakih pričakuje visoko odzivnost; Saudijci morajo poslovnega partnerja sprejeti kot človeka, v tem primeru bodo tudi poslovali z njim (SA).

se nadaljuje

nadaljevanje

Podjetje	Nasveti slovenskim podjetjem v začetni fazi poslovanja
Evelon, d.o.o.	Pregledati je potrebno bistvene značilnosti posameznega poslovnega okolja in kulture; za prodor na trg je potrebno imeti jasen cilj (ne le interes), izdelano strategijo in sredstva; v kolikor ima podjetje produkte, ki so vezani na projekte oz. je potrebna tehnična podpora, je pomembno, da je podjetje fizično prisotno v državi npr. preko podružnice, predstavništva ali skupnega podjetja; potrebno je spoznati in spoštovati osnovna pravila vedenja ter upoštevati njihove kulturne in verske tradicije; družina je zelo pomembna, vendar se o njej nikoli ne sprašuje; Arabci so trdi pogajalci in ključno je, da so tudi poslovni partnerji trdni in se postavijo v povsem enak položaj; vztrajnost, odločnost, spoštljivost, trma in prodornost so lastnosti, ki pripomorejo k uspehu v teh državah (ZAE, SA, Katar, Iran).
Kolpa - Invest, d.o.o.	Za prodor na trg je priporočljivo dobiti dobrega posrednika, ki je njihov državljan ali vzpostaviti kontakt z njihovimi vodilnimi kadri; v procesu pogajanj je pri poslovnemu partnerju priporočljivo preveriti, na kakšen kakovosten razred cilja in kje vrši svoje nakupe; potrebno je dobro poznati lokalne tehnične standarde, sicer so lahko izdelki zavrženi; z lokalnim partnerjem je potrebno dobro opredeliti pravice in obveznosti v pogodbi o distribuciji; zaupanje se vzpostavi preko osebnega stika v daljšem časovnem obdobju; Saudijci bodo od svojih poslovnih partnerjev pričakovali hiter odziv, sami pa si bodo vzeli čas; pri pogajanjih s Saudijci je potrebno biti previden, saj bi čim več stroškov želeli prealiti na poslovnega partnerja (SA).
Elan Inventa, d.o.o.	Podjetja naj dobro pripravijo svoje predstavitvene materiale: morajo biti kratki, jedrnati in ponujati dodano vrednost v primerjavi s konkurenco; ob sprejemu ponudbe poslovnega partnerja običajno zastavljajo veliko konkretnih vprašanj in pričakujejo povabilo v domovino poslovnega partnerja; v začetnih pogajanjih so zelo zadržani, celo malce odbijajoči, ker se zavedajo, da ima veliko podjetij iz različnih delov sveta interes po poslovanju z njimi; v njihovi kulturi ni prisotne korupcije, zato jim ni priporočljivo nositi izredno dragih daril; hierarhija je zelo pomembna, saj bodo v pogovorih zahtevali prisotnost uslužbencev, ki bodo hierarhično na isti stopnji kot njihovi predstavniki (Katar).
Unichem, d.o.o.	Priporočljivo je pripraviti skrbno analizo okolja (tudi zgodovinsko-kulturnega); priporočljivo je delo preko preverjenih agentov, ki to okolje poznajo in lahko pospešijo prve korake pri vstopu, predvsem pa preprečijo neuspehe zaradi napačnih komercialnih pristopov (ZAE, SA, Katar).
BATRIS, d.o.o.	Zaradi specifičnosti je potrebno vsako od držav obravnavati posebej; gre za dve različni kulturi (arabsko in perzijsko) in dva različna islamska koncepta (suniti, šiiti); pred prvim obiskom se je potrebno pozanimati o značilnostih in običajih; nič ne gre na hitro ali na kratki rok; postopati je potrebno počasi, neomajno in samoiniciativno; potrebno je spoštovati sogovornike in njihove navade (ZAE, SA, Katar, Iran).

SKLEP

Diverzifikacija gospodarstva, napoved povprečne 4,5 % gospodarske rasti med letoma 2015 in 2019, visoka kupna moč, visok BDP na prebivalca, razcvet gradbenega sektorja ter konkurenčno gospodarstvo so razlogi, ki govorijo v prid raziskovalni hipotezi, da je poslovno in investicijsko okolje v proučevanih državah ugodno za slovenska mala in

srednje velika podjetja. Ob tem je potrebno izpostaviti, da zgoraj navedeni podatki veljajo le za Saudovo Arabijo, ZAE in Katar, ne pa tudi za Iran. Slednji ima okrnjen privatni sektor, gospodarstvo, ki je zelo odvisno od proizvodnje nafte in plina, nižjo napoved povprečne gospodarske rasti med letoma 2015 in 2019 (le 2 %), nižjo kupno moč ter manj konkurenčno gospodarsko okolje kot ostale tri analizirane države. Slednje najbolj ponazarja uvrstitev na globalnem indeksu konkurenčnosti za obdobje 2015 do 2016 (World economic forum, 2015), kjer so se Saudova Arabija (25. mesto), ZAE (17. mesto) in Katar (14. mesto) med 140 državami odrezala bistveno bolje od Irana, ki je zasedel 74. mesto. Saudova Arabija, ZAE in Katar so se za razliko od Irana na vseh dvanajstih stebrih, ki prispevajo h konkurenčnosti gospodarstva, uvrstile bolje ali vsaj enako, kot je regijsko povprečje Bližnji vzhod in Severna Afrika. Dejavniki, ki po mnenju lokalnih podjetnikov najbolj zavirajo konkurenčnost iranskega gospodarstva, so inflacija, otežen dostop do financiranja, politična negotovost, neučinkovitost javne uprave, nezadostna ponudba infrastrukture in korupcija. Ob tem pa je potrebno izpostaviti, da se tudi Saudova Arabija, ZAE in Katar soočajo z dejavniki, ki omejujejo konkurenčnost njihovih gospodarstev. Lokalni podjetniki v slednjih državah so v indeksu konkurenčnosti za obdobje 2015 do 2016 izpostavili predvsem omejevalno delovno zakonodajo, nezadostno izobraženo delovno silo, otežen dostop do financiranja in slabo delovno etiko nacionalne delovne sile.

Analiza blagovne menjave med letoma 2002 in 2014 kaže trend rasti blagovne menjave med Slovenijo in Saudovo Arabijo, ZAE in Katarjem po eni strani ter trend upada blagovne menjave med Slovenijo in Iranom (v tem obdobju se je trikrat zmanjšala) po drugi strani. V obdobju 2002–2014 se je najbolj povečala blagovna menjava Slovenije s Katarjem (112–krat), s Saudovo Arabijo in ZAE pa se je povečala 3–krat. Ob tem je potrebno izpostaviti, da je celotna blagovna menjava Slovenije z vsemi štirimi državami v letu 2014 znašala le 239 milijonov EUR, kar predstavlja le 0,5 % delež celotne blagovne menjave, ki jo je Slovenija ustvarila s tujino v letu 2014. Celotna blagovna menjava Slovenije s tujino je v letu 2014 znašala 45,7 milijarde EUR, od tega je bil največji delež blagovne menjave ustvarjen s petimi največjimi trgovinskimi partnericami: Nemčijo, Italijo, Avstrijo, Hrvaško in Francijo. S slednjimi državami je Slovenija v letu 2014 ustvarila za 24,8 milijarde EUR blagovne menjave, kar predstavlja 54,3 % celotne slovenske blagovne menjave v letu 2014, z državami EU pa je Slovenija v letu 2014 ustvarila kar 77,4 % celotne blagovne menjave. Slednji podatki pritrjujejo mojemu razmišljanju v uvodu, da je potrebno diferzificirati strukturo slovenskega izvoza, če želi Slovenija zmanjšati tveganje prevelike ekonomske navezanosti na glavne trgovinske partnerice (Statistični urad Republike Slovenije, 2015).

Glede na izračunano vrednost potencialnega slovenskega izvoza v Saudovo Arabijo, ZAE, Katar in Iran imajo največji potencial izvoza v obravnavane države izdelki (razvrščeni po dvomestni carinski tarifi), ki so naštetih spodaj²¹:

- vozila, z izjemo železniških in tramvajskih vozil (87);
- stroji, jedrski reaktorji, kotli (84);
- električna in elektronska oprema (85);
- optični, fotografski, tehnični, medicinski in drugi aparati (90);
- plastika in plastični izdelki (39);
- papir in karton ter izdelki iz papirne kaše, papirja in kartona (48);
- izdelki iz kamna, mavca, cementa, azbesta in sljuda (68).

Na podlagi analize konkurence²² sklepam, da so največji konkurenti slovenskemu gospodarstvu pri proizvodih, ki predstavljajo največji okvirni potencial slovenskega izvoza v Saudovo Arabijo, ZAE, Katar in Iran sledeče države: ZDA, Kitajska, Italija, Japonska, Velika Britanija, Francija in Turčija.

SWOT analiza poslovanja v analiziranih državah je zopet pokazala na potrebo po ločenem obravnavanju zalivskih držav (Saudova Arabija, ZAE, Katar) na eni strani in Irana na drugi strani. Glavne prednosti zalivskih držav so v ekonomski stabilnosti, ugodnem okolju za tuje neposredne investicije in visokemu razpoložljivemu dohodku na prebivalca. Izzivi v slednjih državah so predvsem na področju nezadostno izobražene delovne sile, pomanjkljivega izobraževalnega sistema in omejenega dostopa do posojil za MSP, nevarnosti pa so predvsem na področju visoke inflacije (kot posledica povečanega povpraševanja po gradbenem materialu zaradi obilice infrastrukturnih objektov) in demografskega neravnotežja, saj tujci predstavljajo velik delež celotnega prebivalstva (velja predvsem za Katar in ZAE). Vse štiri obravnavane države pa povezujejo prednosti na področju davčnih, investicijskih in upravnih spodbud, ki jih ponujajo tujim investitorjem, velik del mlade populacije, priložnosti na področju informacijske in komunikacijske tehnologije, transporta, energetike, turizma, infrastrukturnih projektov, zdravstva in rastočega potrošniškega trga ter nevarnosti zaradi nestabilnega političnega položaja in trenj v regiji. Iran se sooča predvsem z izzivi na področju posledic dolgotrajnih mednarodnih sankcij, ki so močno oslabile gospodarstvo, velikega deleža državnega lastništva v gospodarstvu, korupcije, močne odvisnosti od izvoza nafte in plina in nevarnostmi zaradi zelo visoke inflacije ter notranje političnih in socialnih nemirov.

²¹ Do slednjih ugotovitev sem prišel tako, da sem iz vsake tabele v poglavjih analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja na zgornji seznam uvrstil le tiste proizvode (razvrščene po dvomestni carinski tarifi), za katere sem vsaj pri treh obravnavanih državah izračunal, da imajo največji okvirni potencial izvoza.

²² Podrobneje predstavljeno v posameznih poglavjih analiza konkurence in poslovnih priložnosti za slovenska podjetja.

Na podlagi analize Indeksa enostavnosti poslovanja Svetovne banke je moč sklepati, da imajo med analiziranimi državami ZAE najbolj ugodno poslovno in investicijsko okolje. ZAE, Saudova Arabija in Katar so se na področju pridobitve gradbenega in električnega dovoljenja, registracije nepremičnin in plačevanja davkov uvrstile bolje od povprečja držav OECD. Slednja ugotovitev kaže na to, da so omenjene države v preteklih letih vložile veliko naporov za poenostavitev administrativnih in birokratskih postopkov. Uvrstitev Irana na 130. mesto med 189 državami na indeksu Svetovne banke je posledica zelo slabega rezultata na področju pridobitve gradbenega dovoljenja, električnega priključka, registracije nepremičnin, zaščite manjšinskih vlagateljev, plačevanja davkov in mednarodnega trgovanja. Kljub temu, da je Iran na Indeksu enostavnosti poslovanja uvrščen najslabše med analiziranimi državami (tudi veliko slabše od regijskega povprečja Bližnji vzhod in Severna Afrika), so respondenti v intervjujih jasno poudarili, da iransko gospodarstvo ponuja veliko priložnosti za slovenska podjetja, saj je trg zaradi dolgoletnega embarga še nenasičen. Respondenti so prav tako ocenili, da ima Iran sprejemljivo poslovno in investicijsko okolje in ga z nekaterimi reformami še izboljšuje (ustanavljanje prostotrgovinskih con). Glede na povedano lahko **potrdim raziskovalno hipotezo**, da je poslovno in investicijsko okolje v Saudovi Arabiji, ZAE, Katarju in Iranu ugodno za slovenska mala in srednje velika podjetja. Slednjo ugotovitev posebej izpostavljam, saj sem v poglavju Investicijsko okolje hipotezo magistrske naloge le deloma potrdil. Razlog za to pa je bila slaba uvrstitev Irana na indeksu Svetovne banke (130. mesto med 189 državami), zato sem v poglavju o investicijskem okolju prišel do zaključka, da je poslovno in investicijsko okolje ugodno za slovenska mala in srednje velika podjetja le v Saudovi Arabiji, ZAE in Katarju. Iz slednjega je mogoče sklepati, da Indeks enostavnosti poslovanja pri ocenjevanju države ne upošteva posameznih dejstev in okoliščin, ki lahko določeno državo prikažejo v popolnoma drugačni luči. Indeks Svetovne banke pri Iranu ni upošteval velikosti trga (77 milijonov ljudi) in velikega deleža mlade populacije (32 % prebivalcev je mlajših od 25 let), kar ponuja veliko priložnosti na področju prodaje potrošniških dobrin. Na podlagi uvrstitve na Indeksu enostavnosti poslovanja ni bilo mogoče sklepati, da Iran ponuja veliko priložnosti za slovenska podjetja na področju avtomobilske industrije, industrijske opreme, energetike, informacijske in komunikacijske tehnologije, turizma, zdravstva in infrastrukturnih projektov. Indeks pri oceni investicijskega okolja Irana prav tako ni upošteval davčnih in investicijskih spodbud, ki jih iranska vlada ponuja tujim investitorjem. Slednje se nanašajo predvsem na trgovinsko-industrijske proste cone in posebne ekonomske cone, ki ponujajo naslednje konkurenčne prednosti: oprostitev določenih davčnih obveznosti za dobo 20 let, prost vstop in izstop kapitala ter dobička, zaščita in jamstvo za tuje naložbe, odprava vstopnih vizumov in enostavno izdajanje dovoljenj za prebivanje za tuje državljane, fleksibilno in poenostavljeno ureditev delovnih razmerij, zaposlovanja in socialne varnosti, odpravo uvoznih in izvoznih carinskih dajatev, dostop do usposobljene in kvalificirane delovne sile.

V odgovorih respondentov je bilo mogoče zaznati, da je ključen izziv v vseh analiziranih državah pridobiti kompetentnega in zanesljivega lokalnega poslovnega partnerja in

pridobitev vizumov, glede Irana pa je bil posebej izpostavljen mednarodni embargo. Predstavniki slovenskih podjetij, ki so sodelovali v raziskavi, so poudarili, da je ključna prednost v proučevanih državah zadostna količina kapitala, ki ga lahko namenijo za izvedbo projektov. Iz odgovorov o oceni poslovnega in investicijskega okolja je bilo razvidno, da večina sodelujočih podjetij nima izkušenj z elementi, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja na indeksu Svetovne banke in niso fizično prisotna v analiziranih državah. Sodelujoča podjetja so previdna pri vstopu na omenjene trge Bližnjega vzhoda in se poslužujejo stopenjske (tudi t. i. inkrementalne) internacionalizacije, ki predvideva sosledje faz od manj do bolj razvitih načinov in oblik mednarodnega poslovanja. Glavne poslovne priložnosti za slovenska podjetja, ki so jih respondenti opazili v obravnavanih državah, so na področju gradbeništva, prehranske industrije, zdravstva, zelene tehnologije (npr. izgradnja solarnih in vetrnih elektrarn), inovativne in IT tehnologije. Slednje ugotovitve govorijo v prid temu, da obravnavani trgi ponujajo veliko priložnosti predvsem za slovenska mala in srednje velika podjetja, ki posedujejo konkurenčne prednosti v storitvah, ljudeh in tehnologijah. Slednja podjetja že v osnovi nastopajo na številnih mednarodnih trgih in črpajo svoje konkurenčne prednosti iz specifičnih znanj, veščin in sposobnosti. V skladu s teorijo kvantnih skokov gre za tako imenovane *global start ups* ali *born globals* (Makovec Brenčič et al., 2009, str. 25).

Respondenti so glede arabske oz. perzijske poslovne kulture posebej izpostavili, da je zaradi specifičnosti potrebno vsako od analiziranih držav obravnavati posebej, saj gre za dve različni kulturi (arabsko in perzijsko) in dva različna islamska koncepta (suniti, šiiti). Skupno vodilo, ki so ga pri poslovanju v obravnavanih državah izpostavili respondenti, se nanaša predvsem na potrebo po poslovanju prek zanesljivih lokalnih posrednikov in agentov (v začetni fazi), v nadaljnjih fazah poslovanja pa so priporočali lokalno prisotnost. V obravnavanih državah so pogajanja dolgotrajna, priporočljivo je izkazati spoštovanje do sogovornikove kulture in vere ter pred prvim obiskom pregledati bistvene značilnosti poslovnega okolja in kulture. Arabci in Perzijci so zelo dobri pogajalci; pri sklepanju poslov si je potrebno pridobiti njihovo zaupanje, saj medsebojni odnosi temeljijo na pristnosti. Pri poslovanju z obravnavanimi državami se je potrebno zavedati pomena družinskih vrednot in prisotnosti močne hierarhije v podjetjih.

LITERATURA IN VIRI

1. *67% revenue growth forecast for UAE tourism sector by 2016*. (2013, 12. februar). Najdeno 19. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.arabiantravelmarket.com/media/ATM-Press-Releases/67-revenue-growth-forecast-for-UAE-tourism-sector-by-2016/>
2. Abbasi, A., Niaraki, A. S., & Dehkordi, B. M. (2008). A review of ICT status and development strategy plan in Iran. *International journal of education and development using information and communication technology*, 4(3), 143–154. Najdeno 10. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://ijedict.dec.uwi.edu/include/getdoc.php?id=4582&article=506&mode=pdf>
3. Agriculture and Agri-Food Canada. (2014, marec). Market overview: United Arab Emirates. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu <http://www5.agr.gc.ca/resources/prod/Internet-Internet/MISB-DGSIM/ATS-SEA/PDF/6459-eng.pdf>
4. Al Asoomi, M. (2014, 14. maj). GCC seeks common good from full customs union. *Gulf News*. Najdeno 21. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://gulfnews.com/business/opinion/gcc-seeks-common-good-from-full-customs-union-1.1332299>
5. Arnold, T. (2013, 1. julij). Gulf states take harder line with EU over free-trade agreement. *Bilaterals*. Najdeno 15. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.bilaterals.org/?gulf-states-take-harder-line-with>
6. Bi-weekly newsletter, international law office of Dr. Behrooz Akhlaghi & Associates. (2014, 22. junij). Branches and representative offices in the law of Iran. Najdeno 20. aprila 2015 na spletnem naslovu <http://akhlaghi.net/wp-content/uploads/2014/09/Branches-and-Rep-Offices-in-the-Law-of-Iran-6th-Bi-Weekly-N-A-June-22-2014.pdf>
7. BMI Research. (2015a, september). Qatar information technology report Q4 2015. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu: <http://www.marketresearch.com/Business-Monitor-International-v304/Qatar-Information-Technology-Q4-9305533/>
8. BMI Research. (2015b, julij). United Arab Emirates Information Technology Report. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu <http://store.bmiresearch.com/united-arab-emirates-information-technology-report.html>
9. Buhanec, I. (2010). *Kulturološke značilnosti poslovanja v Saudovi Arabiji* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Central Intelligence Agency. (2015). The world factbook. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ae.html>
11. *Consumer spending strong in Saudi Arabia as retail sector expands*. Najdeno 6. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.globalargonauts.com/consumer-spending-strong-in-saudi-arabia-as-retail-sector-expands/>

12. *Consumer trends and lifestyles*. Najdeno 16. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.euromonitor.com/consumer-trends-and-lifestyles>
13. *Corruption perceptions index 2014*. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu <http://www.transparency.org/cpi2014>
14. *Country profiles and resources*. Najdeno 10. januarja 2015 na spletnem naslovu <http://fita.org/countries/>
15. *Country ranking*. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu <http://www.heritage.org/index/ranking>
16. Dajatve v Iranu. (b.l.). V *Izvozno okno*. Najdeno 30. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Podatki_o_drzavah/Iran/Poslovanje/Dajatve_656.aspx
17. *Doing business in Qatar*. Najdeno 14. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.qatar.doingbusinessguide.co.uk/>
18. *Doing business in Saudi Arabia*. Najdeno 11. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.saudiarabia.doingbusinessguide.co.uk/the-guide/import-export-documentation/>
19. *Doing business in Saudi Arabia*. Najdeno 22. aprila 2015 na spletnem naslovu http://www.mideastlaw.com/middle_eastern_laws_saudi_arabia.html
20. ECO trade and development bank. (2012). Iran, country partnership strategy 2013–2014. Najdeno 30. decembra 2014 na spletnem naslovu http://www.etdb.org/public_ftp/CPSReports/Country%20Partnership%20Strategy%20Report%20for%20I.R.%20of%20Iran%20-%202013-14.pdf
21. Filipič, J. (2009). *Primerjalna analiza krščanskega in islamskega ekonomskega sistema* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
22. *Financiranje*. Najdeno 29. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/Financiranje>
23. *Freedom in the world 2015*. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/freedom-world-2015>
24. *'Full, free' trade agreement can enhance inter-Arab ties*. (2013, 12. maj). Najdeno 15. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.bilaterals.org/?Full-free-trade-agreement-can>
25. *GCC construction market 2014 – the boom, challenges & future outlook*. (2014, julij). Najdeno 16. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www.big5kuwait.com/files/gcc_construction_market_outlook_july_2014_07072014.pdf
26. GCC customs union set for january 1. (2014, 8. maj). Najdeno 21. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www.khaleejtimes.com/biz/inside.asp?xfile=/data/internationalbusiness/2014/May/internationalbusiness_May18.xml§ion=internationalbusiness
27. GCC-EU free trade agreement soon. (2013, 1. julij). Najdeno 15. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.bilaterals.org/?gcc-eu-free-trade-agreement-soon>
28. *Greater Arab free trade area (GAFTA)*. Najdeno 16. oktobra 2015 na spletnem naslovu <http://www.economy.gov.lb/?/subSubcatInfo/2/91>

29. Hrastelj, T. (2008). *Razpotja mednarodnega poslovanja in kultur*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
30. *ICT in the United Arab Emirates*. (2011, maj). Najdeno 15. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.itu.int/net/itunews/issues/2011/04/43.aspx>
31. *ICT*. Najdeno 11. oktobra 2014 na spletnem naslovu: <https://www.sagia.gov.sa/Key-sectors1/ICT/>
32. International Monetary Fund. (2014). World economic outlook database. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weoselgr.aspx>
33. *Invest in Iran*. Najdeno 10. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.investiniran.ir/en/home>
34. *Iran, islamic republic of*. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Iran-Islamic-Republic-of>
35. Islam. (b.l.). V *Wikipedija*. Najdeno 29. decembra 2014 na spletni strani <http://sl.wikipedia.org/wiki/Islam>
36. Kenda, A., Ugovšek, J., & Grapulin, T. (2014, 10. junij). Preveč odvisni od nemškega orla? *Finance*, str. 2 in 3.
37. *Key sectors*. Najdeno 11. oktobra 2014 na spletnem naslovu <https://www.sagia.gov.sa/en/Key-sectors1/>
38. Latham & Watkins LLP. (2011, januar). Doing business in the United Arab Emirates. Najdeno 18. novembra 2014 na spletnem naslovu https://www.lw.com/upload/pubContent/_pdf/pub2783_1.PDF
39. Lewis, R. (2006). *When cultures collide: leading across cultures* (3rd ed.). Boston, London: Nicholas Brealey Publishing.
40. Makovec Brenčič, M. (2010, 10. januar). No choice, but to venture abroad. *Slovenia Times*, str. 22.
41. Makovec Brenčič, M., Pfajfar, G., & Rašković, M. (2009). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
42. Milevoj, A. (2009). Bližnji vzhod. Vaš naslednji korak pri internacionalizaciji. *Mednarodno poslovno pravo*, 222, 22–25.
43. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije. (2014, maj). Mednarodni izzivi 2015–2016. Najdeno 20. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/DEOT/Internacionalizacija_TNI/MI_2015-2016_koncna.pdf
44. Mohebali, A. H., Shirazi, M. R. A., & Bazargan, K. (2013, 6. december). ICT measurement for Iran (IMI): a progress report. Najdeno 10. decembra 2014 na spletnem naslovu http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/events/wtis2013/026_E_doc.pdf
45. Mukherjee, A. (2013, 27. marec). Is Qatar's retail sector outstripping demand? *The Edge*. Najdeno 6. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.theedge.me/retail-rising/>

46. Ograjenšek, I., Bavdaž, M., & Bregar, L. (2005). *Metode raziskovalnega dela za ekonomiste: izbrane teme*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
47. *Overview of import procedures: Iran*. (2015, 9. oktober). Najdeno 11. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://madb.europa.eu/madb/viewPageIFPubli.htm?datasetid=MAIF-IR15-05v001&filename=overview.html&hscode=4007&path=/data/website/madb/egif/prod/MAIF-IR15-05v001/&imagepath=/egif/prod/MAIF-IR15-05v001/&country=Iran&page=overview&countryid=IR#kap03>
48. Predstavitev gospodarstva Irana. (b.l.). V *Izvozno okno*. Najdeno 20. junija 2015 na spletni strani http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Podatki_o_drzavah/Iran/Predstavitev_drzave_4273.aspx
49. Predstavitev gospodarstva Združenih arabskih emiratov. (b.l.). V *Izvozno okno*. Najdeno 20. junija 2015 na spletni strani http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Podatki_o_drzavah/Zdruzeni_arabski_emirati/Predstavitev_drzave_4231.aspx
50. *Qatar among world's top ITC growth areas*. (2010, 23. november). Najdeno 2. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://thepeninsulaqatar.com/news/qatar/133507/qatar-among-worlds-top-itc-growth-areas>
51. *Qatar science & technology park – QSTP*. Najdeno 11. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.qf.org.qa/participate/research/qatar-science-and-technology-park/qatar-science-and-technology-park>
52. *Qatar tax*. Najdeno 10. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.qdb.qa/English/Investing/Pages/QatarTax.aspx>
53. *Qatar*. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Qatar>
54. *Retailing in Iran*. (2015, marec). Najdeno 6. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.euromonitor.com/retailing-in-iran/report>
55. *Retailing in the United Arab Emirates*. (2015, februar). Najdeno 6. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.euromonitor.com/retailing-in-the-united-arab-emirates/report>
56. *Saudi Arabia business organizations*. Najdeno 22. aprila 2015 na spletnem naslovu http://www.the-saudi.net/business-center/business_organizations.htm
57. *Saudi Arabia, the gateway to opportunities in the Middle East*. (2013, oktober). Najdeno 29. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://the-mea.co.uk/sites/default/files/Bahlaiwa - Sep 2013 CIT.pdf>
58. *Saudi Arabia*. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Saudi-Arabia>
59. Saudi Arabian general investment authority. (2012, april). Enumeration of all incentives provided by all government bodies to Saudi and foreign businessmen. Najdeno 11. oktobra 2014 na spletnem naslovu <https://www.sagia.gov.sa/Documents/Download%20center/Incentives%20Provided%20by%20All%20Government%20Bodies.pdf>

60. Saudi Arabian general investment authority. (2014b). Saudi Arabia's economic cities. Najdeno 11. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/mena/investment/38906206.pdf>
61. Saundres, M., Lewis, P., & Thornill, A. (2003). *Research methods for business students* (3rd ed.). Harlow: Pearson Education Limited.
62. Savić, N. (2014, 18. marec). Izzivi v Savdski Arabiji so veliki, priložnosti še večje. *Finance*. Najdeno 12. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://izvozniki.finance.si/8359067/Izzivi-v-Savdski-Arabiji-so-veliki-priloznosti-se-vecje>
63. *Slovenia*. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Slovenia>
64. Statistični urad Republike Slovenije. (2015). *Ekonomski odnosi s tujino* (interno gradivo). Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije
65. Syed Zamberi, A. (2012). Micro, small and medium-sized enterprises development in the Kingdom of Saudi Arabia. *World journal of entrepreneurship, management and sustainable development*, 8(4), 217–232.
66. The economist intelligence unit. (2009, marec). The GCC in 2020: outlook for the gulf and the global economy. Najdeno 24. junija 2014 na spletnem naslovu <http://graphics.eiu.com/marketing/pdf/Gulf2020.pdf>
67. The economist intelligence unit. (2014). Business environment rankings: which country is best to do business in? Najdeno 10. februarja 2015 na spletnem naslovu http://www.iberglobal.com/files/business_climate_eiu.pdf
68. The World Bank. (2014a). Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, Islamic Rep. Najdeno 10. aprila 2014 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/iran/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/IRN.pdf?ver=2>
69. The World Bank. (2014b). Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar. Najdeno 10. aprila 2014 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/qatar/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/QAT.pdf?ver=2>
70. The World Bank. (2014c). Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Saudi Arabia. Najdeno 20. marca 2015 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/saudi-arabia/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/SAU.pdf?ver=2>
71. The World Bank. (2014d). Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Slovenia. Najdeno 10. aprila 2014 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/slovenia/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/SVN.pdf?ver=2>
72. The World Bank. (2014e). Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: United Arab Emirates. Najdeno 10. aprila 2014 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/ARE.pdf?ver=2>

73. The World Bank. (2014f). Doing business 2015: going beyond efficiency. Najdeno 10. februarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>
74. Todorova, V. (2014, 11. maj). Renewable energy employs 6.5m worldwide, Abu Dhabi report shows. *The National – UAE*. Najdeno 19. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.thenational.ae/uae/environment/renewable-energy-employs-6-5m-worldwide-abu-dhabi-report-shows>
75. *Trade map*. Najdeno 16. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.trademap.org/>
76. *Travel and tourism in the United Arab Emirates*. (2014, oktober). Najdeno 19. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.euromonitor.com/travel-and-tourism-in-the-united-arab-emirates/report>
77. *UAE is the leading retail hub in the Middle East*. Najdeno 6. novembra 2014 na spletnem naslovu <https://globalconnections.hsbc.com/uae/en/articles/uae-leading-retail-hub-middle-east-meet>
78. UK trade & investment. (2014, 21. marec). Exporting to the United Arab Emirates. Najdeno 11. novembra 2014 na spletnem naslovu <https://www.gov.uk/government/publications/exporting-to-the-united-arab-emirates/exporting-to-the-united-arab-emirates>
79. UK trade & investment. (2015a, 8. maj). Exporting to Saudi Arabia. Najdeno 20. maja 2015 na spletnem naslovu <https://www.gov.uk/government/publications/exporting-to-saudi-arabia>
80. UK trade & investment. (2015b, 12. maj). Doing business in Qatar. Qatar trade and export guide Najdeno 20. maja 2015 na spletnem naslovu <https://www.gov.uk/government/publications/exporting-to-qatar/doing-business-in-qatar-qatar-trade-and-export-guide>
81. *United Arab Emirates*. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/United-Arab-Emirates>
82. Urad za makroekonomske analize in razvoj. (2013). Poročilo o razvoju 2013. Najdeno 25. junija 2014 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2013/I/1_15.pdf
83. *V svetu pozitivni odzivi na dogovor o iranskem jedrskem programu*. (2015, 3. april). Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu <https://www.sta.si/2121328/v-svetu-pozitivni-odzivi-na-dogovor-o-iranskem-jedrskem-programu-dopolnjeno>
84. Wilson, R. (1997). *Economics, ethics and religion: jewish, christian and muslim economics thought*. New York: New York University Press.
85. World economic forum. (2015). The global competitiveness report 2015–2016. Najdeno 13. oktobra 2015 na spletnem naslovu http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
86. *World press freedom index 2014*. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu <https://rsf.org/index2014/en-index2014.php>

87. Yin, R. (2011). *Qualitative research from start to finish*. New York: The Guiliford Press.
88. *Zavarovanje kreditov in investicij*. Najdeno 29. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/Zavarovanje>

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Potrošniški trg v Saudovi Arabiji.....	1
Priloga 2: Pregled izbranih gospodarskih panog v Saudovi Arabiji.....	2
Priloga 3: Potrošniški trg v Združenih arabskih emiratih.....	5
Priloga 4: Pregled izbranih gospodarskih panog v Združenih arabskih emiratih.....	7
Priloga 5: Potrošniški trg v Katarju	9
Priloga 6: Pregled izbranih gospodarskih panog v Katarju	10
Priloga 7: Potrošniški trg v Iranu.....	12
Priloga 8: Pregled izbranih gospodarskih panog v Iranu.....	13
Priloga 9: Predstavitev ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo in drugih pravno organizacijskih oblik poslovanja v Saudovi Arabiji, ZAE, Katarju in Iranu....	17
Priloga 10: Predstavitev davkov ter davčnih olajšav in spodbud v Saudovi Arabiji, ZAE, Katarju in Iranu.....	30
Priloga 11: Predstavitev postopkov uvoza v Saudovo Arabijo, ZAE, Katar in Iran	41
Priloga 12: Tabeliran prikaz uvrstitve Saudove Arabije, ZAE, Katarja in Irana na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja.....	55
Priloga 13: Uvrstitev Slovenije na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja	59
Priloga 14: Obrazložitev političnih in ekonomskih kazalnikov	60
Priloga 15: Izbrani kazalci političnega okolja v Sloveniji.....	63
Priloga 16: Predstavitev makroekonomskih kazalcev in kazalcev poslovnega in investicijskega okolja v Sloveniji	64
Priloga 17: Opomnik za izvedbo intervjuja.....	65
Priloga 18: Intervjuji s sodelujočimi slovenskimi podjetji, ki poslujejo v Saudovi Arabiji, Združenih arabskih emiratih, Katarju in Iranu	66

Priloga 1: Potrošniški trg v Saudovi Arabiji

Nižje cene nafte v letu 2014 in smrt kralja Abdulaha v januarju leta 2015 nista imela večjih posledic na rast potrošniškega trga. Podjetje Market Research v naslednjih petih letih napoveduje hitro rast potrošniškega trga, kot glavna razloga za rast pa navaja velik sloj premožnih in mladih ljudi. Najhitreje rastoči segment maloprodajnega trga je trgovina z živili, ki je v preteklih letih dosegala dvoštevlične stopnje rasti. Kljub temu, da ima država 4 do 5 supermarketov na milijon prebivalcev, še vedno prevladujejo manjše trgovine. To je razvidno tudi v skromnem deležu maloprodajnega trga (manj kot 10 %), ki ga dosegajo velike trgovske verige. Po napovedih raziskovalnega podjetja *Business Monitor International* se bo maloprodaja živil med letoma 2014 in 2016 povečala za 49 % in bo dosegla vrednost 43,3 milijarde USD (Consumer spending strong in Saudi Arabia as retail sector expands, 2014).

Nadaljnjo rast maloprodajnega trga pa gre pripisati predvsem rasti gospodarstva in prebivalstva, novim trgovskim verigam, ki ponujajo oblačila po ugodnejših cenah, naraščajoči urbanizaciji, hitremu razvoju nakupovalnih centrov, večjemu številu turistov ter mlajši generaciji državljanov, starih do 25 let, ki predstavlja tretjino celotne populacije in čedalje bolj povprašujejo po najrazličnejših potrošniških dobrinah. Rastoče gospodarstvo je vplivalo tudi na rastoči razpoložljivi dohodek prebivalcev, kar se kaže v spremenjenih potrošniških navadah. Ljudje kupujejo več luksuznih dobrin in naprednih tehnoloških naprav, ki so jih prej šteli za nepotrebne (Consumer trends and lifestyles, 2014). Tipičen potrošnik daje veliko težo ceni in rad primerja izdelke, preden jih kupi. Saudijci gledajo na tuje trgovske verige kot na otipljiv znak dolgoročne zavezanosti, poprodajne storitve pa so postale ključen element pri razvijanju lojalnosti kupcev. Saudijski potrošnik, ki je bil v preteklosti pasiven in se je zanašal na mnenje drugih pred nakupom, je v zadnjem času postal aktiven kupec, ki je čedalje bolj informiran in prefinjen, saj želi le najbolj kakovostne storitve (Country profiles and resources, 2015).

Priloga 2: Pregled izbranih gospodarskih panog v Saudovi Arabiji

Najpomembnejša institucija na področju spodbujanja investicij v Saudovi Arabiji je **SAGIA** (angl. *Saudi Arabian General Investment Authority*), ki je kot ključne in najbolj perspektivne sektorje v državi opredelila: **informacijsko in komunikacijsko tehnologijo, energetski sektor, transport in logistiko, zdravstvo, znanost in izobraževanje** (Key sectors, 2014).

Saudova Arabija je največji trg **informacijske in komunikacijske tehnologije** (IKT) na Bližnjem vzhodu. Trg je nenasičen in ponuja še veliko manevrskega prostora za investitorje. K rasti sektorja so ključno prispevali naslednji dejavniki: hitro rastoča mlada generacija pod 25 let, ki je tehnološko zelo napredna, rast razpoložljivega dohodka, deregulacija in privatizacija, velike javne investicije, povečano povpraševanje javnega in zasebnega sektorja po naprednih tehnologijah ter članstvo v STO. Nizki stroški energije pri proizvodnji opreme in sestavnih delov omogočajo investitorjem konkurenčno prednost pred ostalimi trgi. Saudova Arabija je prav tako naredila velik napredek pri varovanju pravic intelektualne lastnine. Država spodbuja vlaganje tujih investitorjev tudi z obsežnimi investicijskimi spodbudami, s skladi tveganega kapitala in s sodelovanjem v javno zasebnih partnerstvih. Vlada namerava do leta 2020 za razvoj telekomunikacij in informacijske tehnologije nameniti 70,7 milijarde USD (ICT, 2014; Key sectors, 2014; Saudi Arabia, the gateway to opportunities in the Middle East, 2013).

Energetski sektor je priča izjemni rasti, diverzifikaciji in donosnosti. Visoki naftni prihodki so spodbudili rast razvojnih projektov v naftnem sektorju kot tudi izven njega. Za trenutne investicijske cikle je značilna visoka udeležba zasebnega sektorja, ki je v preteklih letih za energetske projekte prispeval več kot 79 milijard USD. Država namerava v naslednjih letih izdatno vlagati v naslednje projekte: petrokemična industrija (90 milijard USD), proizvodnja električne energije (90 milijard USD), razsoljevanje vode (88 milijard USD), proizvodnja zemeljskega plina (50 milijard USD) in splošna infrastruktura, vključno z izdatki za prometne povezave in gradnjo ekonomskih mest (140 milijard USD) (Key sectors, 2014; Saudi Arabia, the gateway to opportunities in the Middle East, 2013).

SAGIA namerava v naslednjih letih z izdatnimi investicijami v **transport in logistiko** razviti najbolj konkurenčen infrastrukturni sistem, ki bi integriral logistično mrežo ter omogočil učinkovito delovanje dobavne verige. Trenutno že poteka več investicij, h katerim je SAGIA pritegnila tako domače kot tuje zasebne vlagatelje. Vlada pričakuje, da bo državni in mednarodni tovorni promet do leta 2020 naraščal s 4–5 % letno stopnjo, ladijski in morski pa celo s 7–8 % letno stopnjo. Ključne prednosti za investitorje v transport in logistiko predstavljajo edinstvene kopenske in morske povezave z Evropo, Afriko in jugovzhodno Azijo, stroškovne prednosti zaradi nizkih stroškov energije, močna rast sektorja, ki je podprta z obilnimi kapitalskimi vložki in naraščajočo potrošnjo ter stabilno, konkurenčno in liberalno poslovno okolje. Država bo v naslednji desetih letih v

gradnjo pristanišč, letališč, cest, logistične infrastrukture in železnic vložila preko 100 milijard USD. Pri železniški infrastrukturi je posebna pozornost usmerjena v gradnjo 175 kilometrske podzemne železnice v glavnem mestu Riyadh v vrednosti 22 milijard USD, ki bo po napovedih ustvarila 15.000 delovnih mest (Key sectors, 2014; Saudi Arabia, the gateway to opportunities in the Middle East, 2013).

Kljub temu, da je **trg zdravstvenih storitev** v Saudovi Arabiji največji na Bližnjem Vzhodu, je še daleč od prenasičenosti ponudbe. Sredstva za zdravstvo naj bi do leta 2016 narasla na 20 milijard USD. Rast sektorja spodbuja hitra rast prebivalstva, urbanizacija in veliki vložki države v znanstvene raziskave in zagotavljanje zdravstvenega varstva. Zdravstveni sektor je privlačen za tuje vlagatelje predvsem zaradi naslednjih dejavnikov: število bolnišničnih postelj se bo do leta 2016 povzpelo na 70.000, število bolnišnic na 502; povečano povpraševanje po medicinskem izobraževanju, raziskavah in gradnji medicinskih objektov; ogromne javne investicije v zdravstvo; uvedba obveznega zdravstvenega zavarovanja, ki bo vključevalo vse saudske državljane; povečana pojavnost sladkorne bolezni, bolezni srca in prirojenih motenj; zasebne bolnišnice, farmacevtska podjetja in proizvajalci medicinskih naprav želijo sodelovanje mednarodnih vlagateljev; potreba po zagotavljanju celovitega informacijskega sistema, ki bo podpiral učinkovitost in preglednost zdravstvenega sistema (Key sectors, 2014).

Saudova Arabija želi postati vodilna regionalna sila v **znanosti**, predvsem na področju razvoja farmacevtskih izdelkov, medicinskih pripomočkov in kemičnih sredstev. To je ena izmed glavnih prioritete vlade, ki želi prek izdatnih investicij spodbuditi na znanju temelječe gospodarstvo. Glavne prednosti za tuje vlagatelje na področju znanosti so: nizki stroški komunalnih storitev in nizke najemnine; visoke finančne spodbude za raziskave in razvoj; nizki stroški surovin, potrebnih za farmacevtske izdelke in kemična sredstva; zagotavljanje operativne učinkovitosti prek lokalne proizvodnje plastike, kemikalij in oblikovanja embalaže ter usposobljena delovna sila (Key sectors, 2014).

Saudova Arabija bo do leta 2020 za **izobraževanje** in usposabljanje namenila prek 10 milijard USD. Premožnejše družine imajo čedalje višje zahteve glede kakovosti izobraževalnih programov. Na področju primarnega, sekundarnega in terciarnega izobraževanja še vedno prevladujejo javne izobraževalne ustanove, kar predstavlja velik potencial za zasebni sektor. Veliko mladih prebivalcev se je zaradi slabše kvalitete izobraževalnega sistema odpravilo na študij v tujino, kar je tudi razlog, da je skoraj 80 % vseh inženirjev, zdravnikov in znanstvenikov študij zaključilo v tujini. V preteklosti tujim izobraževalnim institucijam ni bil dovoljen dostop do izobraževalnega sistema, kar se je z uvedbo ekonomskih mest občutno spremenilo. Saudova Arabija je zaradi čedalje večje potrebe po usposobljeni delovni sili tujim investitorjem na široko odprla vrata pri zagotavljanju storitev usposabljanja in izobraževanja (Key sectors, 2014; Saudi Arabia, the gateway to opportunities in the Middle East, 2013).

Poleg zgoraj omenjenih sektorjev bo Saudova Arabija do leta 2020 namenila znatna sredstva tudi naslednjim sektorjem: kmetijstvu (28,3 milijarde USD), turizmu (53,5 milijarde USD) in fizični infrastrukturi (200 milijard USD). Najpomembnejši **infrastrukturni objekti** (GCC construction market 2014 – the boom, challenges & future outlook, 2014), ki se že gradijo ali se bodo začeli graditi so:

- mesto kralja Abdullaha za pridobivanje atomske energije in energije iz obnovljivih virov (angl. *King Abdullah City of Atomic and Renewable Energy*), zaradi nižjih cen nafte in reorganizacij v vodstvu mesta po smrti kralja Abdullaha je gradnja mesta preložena za nedoločen čas;
- ekonomsko mesto kralja Abdullaha (angl. *King Abdullah Economic City*), gradnja se je pričela leta 2007 in naj bi se zaključila leta 2025, ocenjena vrednost projekta je 100 milijard USD;
- 500.000 stanovanjskih enot na različnih področjih Saudove Arabije, gradnja se je pričela leta 2011 in naj bi se zaključila leta 2025, ocenjena vrednost projekta je 68 milijard USD.

Kljub liberalizaciji gospodarstva, Saudova Arabija še vedno ohranja »**negativni seznam**«, ki tujim investitorjem onemogoča vlaganja v določene gospodarske dejavnosti. Trenutno je na tem seznamu 13 storitvenih in 3 proizvodne dejavnosti. Med drugim so prepovedane naložbe v nepremičnine na področju Meke in Medine, nekatere sektorje založništva in tiska, kopenske transportne storitve (z izjemo mestnih prevozov z vlakom) in naftno dejavnost (Country profiles and resources, 2015).

Priloga 3: Potrošniški trg v Združenih arabskih emiratih

ZAE so trgovinsko središče držav GCC z najbolj razvitim maloprodajnim trgovom na Bližnjem vzhodu. Vrednost prodaje poganjata predvsem velik porast turistov (večinoma azijskih) in visoka poraba prebivalstva, ki se ponaša s čedalje večjim razpoložljivim dohodkom (UAE is the leading retail hub in the Middle East, 2014).

Po napovedih organizacije Euromonitor International je vrednost prodaje prehrabnih izdelkov v letu 2014 dosegla vrednost 9,5 milijarde USD, k tej rasti pa naj bi največ prispeval čedalje večji srednji razred prebivalstva. Med različnimi kategorijami prehrabnih izdelkov je med letoma 2012 in 2014 največjo rast beležila pakirana hrana s 14 % ter dietni in zdravi prehranski izdelki in pijače s povprečno 15 % stopnjo rasti. Rast povpraševanja po slednji kategoriji izdelkov je posledica vladnega ozaveščanja o zdravem načinu življenja, saj imajo ZAE velik delež prebivalstva s prekomerno težo (Agriculture and Agri-Food Canada, 2014).

Neživilski segment maloprodajnega trga je v letu 2013 beležil boljše poslovanje od živilskega, saj je dosegel kar 57 % tržni delež. Rast neživilskega segmenta gre predvsem na račun povečanega zaupanja domačih potrošnikov, večje porabe priseljencev ter porasta turistov, ki večinoma kupujejo izdelke za osebno nego, oblačila in elektroniko. Neživilski segment se prav tako sooča s konkurenco hipermarketov, ki svojo prednost črpajo prek široke ponudbe cenovno dostopnih izdelkov, ki jih proizvaja čedalje številčnejši segment azijskih delavcev v ZAE. Supermarketi imajo 49,2 % tržni delež, največji med njimi pa so trgovske verige Carrefour, Emke in Spinney. Supermarketom sledijo diskonti s 28,3 % in manjši nakupovalni centri s 6 % tržnim deležem (Country profiles and resources, 2015; Retailing in the United Arab Emirates, 2015).

Prav manjši lokalni nakupovalni centri so del strategije velikih trgovskih verig, saj se hočejo z njimi približati navadam in običajem lokalnega prebivalstva, ki zelo ceni izdelke, označene v arabskemu jeziku. Ponudniki se morajo zavedati, da je pri prodaji izdelkov potrebno upoštevati lokalne običaje in islamska prepričanja. Glede na velik del mlade populacije in čedalje višji življenjski standard potrošniki poleg cene upoštevajo predvsem kakovost izdelkov, obstoj poprodajnih storitev in stopnjo inovativnosti izdelka. Potrošniki dajo veliko težo luksuznim izdelkom in blagovnim znamkam ter novi tehnologiji, zlasti na področju mobilne in formacijske tehnologije (Consumer trends and lifestyles, 2014; Country profiles and resources, 2015).

Vodilna emirata na področju maloprodaje sta Dubaj, ki ima približno 2,9 milijona kvadratnih metrov trgovinskih površin in jih je v letu 2014 povečal še za dodatnih 243 tisoč kvadratnih metrov ter Abu Dhabi z 1,67 milijona kvadratnih metrov trgovinskih površin, ki jih je v letu 2014 povečal še za 700 tisoč kvadratnih metrov. Obeti za nadaljnjo rast maloprodajnega trga so dobri, kar gre pripisati predvsem pozitivnim gospodarskim

obetom in gospodarski stabilnosti, višji zaposlenosti, povečanemu številu turistov, zaupanju potrošnikov in rasti števila nakupovalnih središč; samo v bližnji prihodnosti je v ZAE na področju maloprodaje predvidenih za 8–9 milijard USD novih investicij (Retailing in the United Arab Emirates, 2015; UAE is the leading retail hub in the Middle East, 2014).

Priloga 4: Pregled izbranih gospodarskih panog v Združenih arabskih emiratih

Emiratska vlada v zadnjih letih intenzivno vlaga v **razvoj turizma**; to je del programa diverzifikacije gospodarstva. Strategija ja zasnovana na gradnji in promociji večjih infrastrukturnih objektov kot npr. prizorišče razstave *EXPO 2020, Dubai Water Canal* in razširitev dubajskega letališča, ki bi lahko do leta 2018 sprejel že 90 milijonov obiskovalcev. Zaradi večjega povpraševanja na področju **zdraviliškega turizma** je emiratska vlada v letu 2013 uvedla vizo za zdraviliške obiske v državi, ki je olajšala prihod turistov in medicinskega osebja iz drugih držav (Travel and tourism in the United Arab Emirates, 2014). Po napovedih analitikov naj bi turistični sektor v ZAE do leta 2016 dosegel vrednost 7,5 milijarde USD, kar predstavlja 67 % povečanje glede na leto 2011, ko je vrednost sektorja znašala 4,5 milijarde USD (67% revenue growth forecast for UAE tourism sector by 2016, 2013).

Obnovljivi viri energije, še posebej **sončna energija**, imajo v ZAE čedalje večjo vlogo. ZAE so v letu 2013 odprle sončno elektrarno, ki lahko proizvede 100 megavatov električne energije. Proizvodnja sončne energije ponuja veliko poslovnih priložnosti in potencialnih delovnih mest na področju izdelave kovinskih konstrukcij, ogledal in stekla ter inženirskih storitev. Analize kažejo, da proizvodnja vetrne in sončne energije v povprečju ustvari 15 delovnih mest na en megavat, kar je za 50 % več kot v primeru proizvodnje fosilnih goriv. V ZAE je približno 50 podjetij, ki se ukvarjajo s sončno energijo, spodbujanje obnovljivih virov energije je postalo del strategije emiratske vlade za zeleno rast (angl. *National Strategy on Green Growth*). Strategija predvideva diverzifikacijo energetskih virov in večjo uporabo obnovljivih virov energije; emiratska vlada si je do leta 2020 postavila cilj, da bi bilo v emiratu Abu Dhabi 30 % celotne električne energije proizvedene iz obnovljivih virov (Todorova, 2014).

Trg informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT) v ZAE je v porastu. Povečano povpraševanje po računalniški opremi se vidi v povečani prodaji, ki je v letu 2013 dosegla vrednost 1,66 milijarde EUR, v letu 2014 naj bi znašala 1,74 milijarde EUR, kar bi pomenilo dvig za 5,2 % glede na leto 2013. Prav tako se povečuje prodaja programske opreme, ki je v letu 2013 dosegla vrednost 580 milijonov EUR, za leto 2014 je napovedana 660 milijonov EUR vredna prodaja, kar bi predstavljalo 14,4 % povišanje glede na leto 2013. Močno domače povpraševanje, povečano povpraševanje s strani MSP in načrtovani sejem World Trade Expo v Dubaju v letu 2020 bodo glavni dejavniki rasti trga IKT v naslednjih letih (Predstavitev gospodarstva Združenih arabskih emiratov, b.l.).

Trg novih avtomobilov v ZAE je v letu 2013 dosegel vrednost 6,7 milijarde EUR, glede na leto 2012 pa je zrasel za 20,9 %. Avtomobilski trg je rasel tako po vrednosti kot po obsegu, saj je skupna letna stopnja rasti za obdobje 2009–2013 znašala 18,8 %. Visoka rast trga je dobra priložnost za vstop novih potencialnih konkurentov, kljub temu pa obstajajo določeni izzivi. Vstop novih proizvajalcev na emiratski trg je zelo zahteven zaradi visokih

fiksni stroškov oblikovanja in proizvodnje, predelave vozil (posledica novih emisijskih standardov) ter preferenc potrošnikov, ki dajejo velik poudarek ugledu blagovne znamke avtomobila. V zadnjih letih je prisoten trend povpraševanja po okolju prijaznih vozilih. Vrednost avtomobilskega trga naj bi do leta 2018 dosegla 9,2 milijarde EUR, kar predstavlja 31,5 % povečanje glede na leto 2013 (Predstavitev gospodarstva Združenih arabskih emiratov, b.l.).

ZAE bodo do leta 2023 namenili znatna sredstva za **razvoj infrastrukture**, predvsem na področju cestne in železniške infrastrukture, letališč, pristanišč, razvoj maloprodajnega trga in turizma. Po podatkih za leto 2014 je delež ZAE na infrastrukturnem trgu držav GCC znašal 31,1 %, takoj za Saudovo Arabijo s 45 % deležem. Zaradi zmanjšanja proračunskega presežka bo država skušala privabiti večje število privatnih investitorjev in s tem zagotoviti samozadostno trajnostno rast (brez izdatnega financiranja države). Zaradi prihajajočega dogodka *The World Expo* v letu 2020 si oblasti v ZAE obetajo 277 tisoč novih delovnih mest (vrednost projekta je ocenjena na 9 milijard USD), s tem pa so povezani tudi obstranski infrastrukturni projekti, ki bodo spremljali dogodek: izgradnja prizorišča dogodka (*Trade Center in Jebel Ali*), vas Expo, posodabljanje obstoječe in izgradnja nove prometne infrastrukture (npr. razširitev podzemne železnice v Dubaju, povečanje mednarodnega letališča v Dubaju ter podvojitev števila hotelskih sob v Dubaju), projekt *The World* in izgradnja najvišjega trgovinskega stolpa na svetu (*Burj 2020*). Najpomembnejši infrastrukturni objekti (GCC construction market 2014 – the boom, challenges & future outlook, 2014), ki se že gradijo ali se bodo začeli graditi, so:

- *Mohammed Bin Rashid (MBR) City*, gradnja se je pričela leta 2013 in naj bi se končala leta 2023, ocenjena vrednost projekta je 64 milijard USD;
- *Lulu Island Development*, gradnja se bo pričela leta 2018 in naj bi se zaključila leta 2023, ocenjena vrednost projekta je 11 milijard USD;
- *Nebras Aviation City*, gradnja se bo pričela leta 2015 in naj bi se zaključila leta 2019, ocenjena vrednost projekta je 10 milijard USD.

Priloga 5: Potrošniški trg v Katarju

Katarski maloprodajni trg beleži izjemno rast, do leta 2016 naj bi na letni ravni dosegal 6,7 % stopnje rasti. Povsod po državi se odpirajo novi nakupovalni centri. Katar je imel v letu 2012 na 1000 prebivalcev že 300 kvadratnih metrov nakupovalnih površin. Podatki za Evropo kažejo 200 kvadratnih metrov nakupovalnih površin na 1000 prebivalcev, Dubaj pa je absolutni rekorder s 1000 kvadratnimi metri na 1000 prebivalcev. Skupne nakupovalne površine v Dohi so se iz leta 2010, ko so znašale 430 tisoč kvadratnih metrov, v letu 2011 povečale na 510 tisoč in v letu 2013 na 685 tisoč kvadratnih metrov. Kljub rasti velikih nakupovalnih centrov pa je tržni delež manjših trgovin še vedno prevladujoč, kar gre pripisati predvsem njihovi prikladni lokaciji znotraj naselij in potrošniškim navadam. Nekateri analitiki opozarjajo na nevarnost prenasičenosti maloprodajnega trga, vendar bi ob nadaljnji 5 % letni rasti katarskega prebivalstva in gospodarstva povpraševanje še vedno presevalo ponudbo. Trenutna zasedenost nakupovalnih centrov je 70 %, vendar nekateri nakupovalni centri ta problem rešujejo z nudenjem dodatnih storitev, kot je npr. zabavni program, ponudba restavracij in barov, pestrost svetovnih znamk, urejen lokalni promet in nudenjem brezplačnih parkirnih prostorov. Kljub 70 % zasedenosti so obeti za prihodnjo rast maloprodajnega trga zelo optimistični; občasno bi lahko prihajalo le do prehajanja potrošnikov med različnimi nakupovalnimi centri (Mukherjee, 2013).

Visoko rast zasebne potrošnje gre pripisati predvsem visokemu BDP na prebivalca (85.550 USD), ki je največji med proučevanimi državami ter omejeni obdavčitvi osebnih dohodkov. Maloprodajni trg se širi zaradi velikega števila infrastrukturnih projektov in povečanja plač v javnem sektorju, kar je okrepilo denarni tok v gospodarstvu ter povečalo konkurenčnost maloprodajnega trga z vstopom novih podjetij. Katarski trg je zelo privlačen za modno industrijo, saj ima država zelo velik odstotek tujcev in premožen sloj lokalnih prebivalcev, ki namenijo velik del svojega razpoložljivega dohodka za drage modne artikle. Tuja modna podjetja vstopajo na katarski trg z lokalnimi partnerji, ki bolje razumejo lokalne navade in potrebe ljudi. Visoka rast katarskega maloprodajnega trga se pričakuje tudi v prihodnjih letih, je pa slednje dejstvo zelo povezano z ogromnimi infrastrukturnimi projekti, ki so v procesu izgradnje ali načrtovanja. Po napovedih analitikov naj bi prestižne blagovne znamke iz Evrope, daljnega vzhoda in Južne Amerike v prihodnosti na katarskem maloprodajnem trgu dosegale visoke tržne deleže (Mukherjee, 2013).

Priloga 6: Pregled izbranih gospodarskih panog v Katarju

Katarska vlada je kot enega izmed ključnih gospodarskih sektorjev opredelila **turizem**. Katarski turistični organ (angl. *Qatar Tourism Authority*) in katarska razvojna banka (angl. *Qatar Development Bank*) sta ključna državna organa, ki MSP finančno in organizacijsko pomagata na področju turizma. Po predvidevanjih katarskega turističnega organa bo turizem do leta 2030 predstavljal že 8 % katarskega BDP. Za doseganje hitrejšega razvoja na področju turizma obe organizaciji načrtujeta več ključnih projektov. Katarski turistični organ bo podjetjem pomagal pri pripravi dokumentacije za kandidiranje na razpisih za omenjene projekte, katarska razvojna banka pa bo podjetjem nudila ugodnejše kredite in svetovalne storitve (Qatar tax, 2014).

Katarska vlada je začela veliko sredstev namenjati za razvoj **zdravstvenega sektorja**; v proračunu za leti 2011–2012 je namenila kar 1,9 milijarde EUR. Katar želi razviti vrhunske bolnišnice, raziskovalne laboratorije, primarne zdravstvene ustanove, ki bi nudile vrhunske zdravstvene storitve in postati regijski center za raziskave in razvoj. Pomembno vlogo za doseg slednjega bo imel novi zdravstveni in raziskovalni center Sidra. Priložnosti za podjetja v tem sektorju so predvsem v zagotavljanju medicinskega in raziskovalnega osebja, dobavi medicinske opreme in naprav, farmacevtskih izdelkov, specializiranega pohištva in programske opreme ter razvoja robotike (Doing business in Qatar, 2014; UK trade & investment, 2014).

Na področju **prehranske industrije** je Katar zelo odvisen od uvoza iz ostalih držav, saj trenutno uvozi 92 % vse svoje hrane. Vlada želi prek različnih programov povečati vodne in kmetijske zmogljivosti, da bi zmanjšala odvisnost od uvoza. Zaradi teh programov so v tem sektorju priložnosti na področju kmetijske mehanizacije, razsoljevanja, obnovljivih virov energije ter shranjevanju in distribuciji hrane (Doing business in Qatar, 2014).

Na področju **energetike** je najpomembnejše državno podjetje Qatar Petroleum, ki opravlja vse glavne dejavnosti črpanja in distribucije nafte in zemeljskega plina. V petletnem načrtu 2007–2011 je družba za projekte na področju črpanja in distribucije zemeljskega plina, utekočinjenega plina, surove nafte, rafiniranja, izgradnje industrijskih mest in petrokemije namenila 66,3 milijarde EUR (302 milijarde QAR). Katar ima tretje največje zaloge plina na svetu in je vodilni izvoznik utekočinjenega naravnega plina.

Država vlaga veliko sredstev v:

- programe za raziskave in razvoj v energetskem sektorju, predvsem na področju sončne energije;
- razvoj novih tehnologij, ki bi omogočile nove načine izločevanja plina, ki bi bili čistejši in okolju prijaznejši, predvsem pa učinkovitejši.

Možnosti za podjetja v okviru energetike so predvsem na področju vzdrževanja zgoraj omenjene infrastrukture in usposabljanja lokalnih kadrov (Doing business in Qatar, 2014).

Na področju **infrastrukturnih projektov** bo Katar do leta 2020 namenil med 65 in 100 milijard USD. Katar v okviru priprav na svetovno nogometno prvenstvo, ki bo potekalo leta 2022, intenzivno gradi javno infrastrukturo. Priložnosti za podjetja na področju svetovnega nogometnega prvenstva so v izgradnji velikih zaprtih prostorov, cestnih omrežij in nastanitvenih kapacitet. Katar namerava do leta 2026 zgraditi podzemno železnico v glavnem mestu ter državno železniško infrastrukturo z dobrimi mednarodnimi povezavami, kar bi po napovedih katarske vlade predstavljalo 36,5 milijarde vreden projekt. Priložnosti za podjetja na področju železniške infrastrukture so v inženirskih storitvah, razvoju operativnih sistemov vključevanju v dobavne verige proizvajalcev in zagotovitvi osebja s tehničnim znanjem (Doing business in Qatar, 2014; UK trade & investment, 2014).

Najpomembnejši infrastrukturni objekti (GCC construction market 2014 – the boom, challenges & future outlook, 2014), ki se že gradijo ali se bodo začeli graditi, so:

- *Airport City Project*, pričetek in zaključek gradbenih del še ni določen, ocenjena vrednost projekta je 10 milijard USD;
- *Musheireb Development*, gradnja se je pričela v letu 2010 in naj bi se zaključila v letu 2017, ocenjena vrednost projekta je 5,5 milijarde USD;
- *Valley City*, gradnja naj bi se pričela v letu 2015 in naj bi se zaključila v letu 2022, ocenjena vrednost projekta je 4,8 milijarde USD.

Poleg zgoraj naštetih projektov so v fazi priprav in idej še naslednji projekti: 4 milijarde vredna povezava med Katarjem in Bahrajnom, ki bi v končni fazi povezala Istanbul v Turčiji z mestom Muscat v Omanu, železniška povezava do Saudove Arabije ter železniška povezava med Doho in Abu Dhabijem.

Priloga 7: Potrošniški trg v Iranu

Maloprodajni trg v Iranu od leta 2013 beleži upad prodaje kot posledico zaostrenih sankcij in naraščajoče inflacije. Kljub temu pa trgovina na drobno predstavlja skoraj 80 % prometa v sektorju distribucije. Med letoma 2004 in 2012 je maloprodajni trg doživljal konstantno rast, ki so jo spodbujali reformni programi subvencij, direktnih gotovinskih plačil, politika odprtih vrat, povišani prihodki iz naslova nafte in plina in posledično čedalje višji razpoložljivi dohodek gospodinjstev. Zaostritev sankcij v letu 2013 na področju prodaje nafte in plina je občutno zmanjšala prihodke države (za 50 %), kar je posledično vodilo v razvrednotenje domače valute. Visoka inflacija in nizka vrednost domače valute sta povzročili občutno rast cen večine potrošniških izdelkov, kar je pripeljalo do zmanjšanja kupne moči srednjega razreda in občutenega upada prodaje luksuznih izdelkov (Country profiles and resources, 2015; Retailing in Iran, 2015).

Vstop multinacionalne trgovske verige Majid Al Futtaim na iranski trg je imel pozitiven učinek na modernizacijo maloprodajnega trga, posebej na področju živilskega segmenta. Posledično so se male živilske prodajalne preoblikovale v supermarkete, trgovinski sektor pa je prav tako povečal prodajalne površine, izboljšal razporeditev proizvodov in storitve za potrošnike. Neživilski segment maloprodaje ni beležil občutnih sprememb, saj na tem področju ni prišlo do vstopa tujih trgovcev na iranski potrošniški trg. Za neživilski segment je še naprej značilna prisotnost velikega števila samostojnih trgovin, posebej na področju konfekcije, prav tako pa se v bližnji prihodnosti ne pričakuje novih trendov. Iranski maloprodajni trg je za razliko od sosednjih držav, ki so v zadnjih letih doživljale modernizacijo maloprodajnega trga, še vedno zelo tradicionalen, z ogromnim številom neodvisnih prodajnih subjektov. To je predvsem posledica mednarodnih sankcij, ki so odvrnile vstop tujih multinacionalk v Iran. Tradicionalna mreža iranskih bazarjev, ki jo sestavljajo ključni uvozniki in veletrogovci, nadzira distribucijo večine potrošniških dobrin. Velik vpliv tradicionalne mreže bazarjev na trgovino na drobno je moč pripisati velikemu številu samostojnih prodajnih prostorov, šibki kulturi sodobnega nakupovanja (*»one-stop shopping«*) in pomanjkanju zavedanja o blagovnih znamkah med iranskimi potrošniki, saj se iranski potrošniki pri nakupu znamk še vedno močno zanašajo na prodajalce. Edini segment družbe, ki kaže spremenjene preference pri nakupovanju, so mlajši od 25 let (predstavljajo skoraj 50 % prebivalstva); ti težijo k kupovanju dobrin, ki predstavljajo potrošniško družbo. Za iranska gospodinjstva je značilno, da močno povprašujejo po trajnih potrošniških dobrinah, ki so proizvedene v tujini, saj jih dojemajo kot visoko kvalitetne. Med potrošniki je kvaliteta izdelka na prvem mestu (Country profiles and resources, 2015; Retailing in Iran, 2015).

Napovedi kažejo na solidno rast prodaje na maloprodajnem trgu kljub nadaljnji rasti cen izdelkov. Na okrepljeno rast bosta pozitivno vplivala povečano povpraševanje mlajše generacije Irancev in razmeroma visoki razpoložljivi dohodki gospodinjstev (Retailing in Iran, 2015).

Priloga 8: Pregled izbranih gospodarskih panog v Iranu

Agencija za promocijo tujih naložb (OIETAI) je kot ključne in najbolj perspektivne sektorje v državi opredelila: **energetiko, industrijski sektor in rudarstvo, transport, kmetijstvo, sektor informacijske in komunikacijske tehnologije, turizem in zdravstvo**. Pomembno vlogo pri sofinanciranju projektov na omenjenih gospodarskih sektorjih ima tudi banka *ECO Trade and Development Bank*.

Najmočnejša sektorja znotraj **energetike** sta **proizvodnja nafte in plina**, ki predstavljata 10 % BDP. Iran dnevno pridela 4,4 milijona sodčkov nafte ter 1070 milijonov kubičnih metrov zemeljskega plina, v naslednjih letih pa želi proizvodnjo nafte povečati na 5,5 milijona sodčkov na dan ter proizvodnjo plina na 1480 milijonov kubičnih metrov na dan. Za doseg te ciljev država poleg spodbujanja domače industrije in izboljševanja predelovalnih, logističnih in skladiščnih kapacitet ponuja spodbude za tuje investitorje. Nacionalni razvojni sklad (angl. *National Development Fund*) namerava v naslednjih letih za raziskovanje in izločevanje ter predelovanje in pridobivanje nafte in plina nameniti 150 milijard USD. 62 % zalog zemeljskega plina v Iranu se nahaja na poljih, ki nimajo primerne infrastrukture, zato je v tem segmentu veliko priložnosti za podjetja, ki imajo primerna znanja in sposobnosti pri razvoju takšne infrastrukture. Iranska **elektroindustrija** je peta največja na Bližnjem vzhodu z zmogljivostjo 67 gigavatov, država pa želi povečati zmogljivosti na 73 gigavatov. V ta namen bo država veliko vlagala v izgradnjo plinskih, kombiniranih, hidro, sončnih in vetrnih elektrarn ter elektrarn na biomaso. Država želi v letu 2015 iz naslova **obnovljivih virov energije** ustvariti 5000 megavatov električne energije in pri teh projektih privabiti privatni sektor in tuje investitorje, ki bi zagotovili ustrezno tehnologijo in opremo. Glede na to, da je država začela s privatizacijo energetskega sektorja, se v naslednjih letih obeta preko 73 petrokemičnih investicijskih projektov (ECO trade and development bank, 2012, str. 13–16; Invest in Iran, 2014).

Industrijski sektor (ne vključuje proizvodnje nafte in plina) predstavlja 31 % BDP in je v vzponu, kar kaže tudi rast izvoza, ki je v letu 2012 dosegla vrednost 43,7 milijard USD in 28 % rast glede na prejšnje leto, do konca leta 2014 pa je izvoz znašal že 60 milijard USD. Najpomembnejša in za tuje investitorje najbolj privlačna industrijska sektorja sta **avtomobilska in farmacevtska industrija**.

Avtomobilska industrija je drugi največji industrijski sektor v Iranu (takoj za proizvodnjo nafte in plina), predstavlja največji avtomobilski trg na Bližnjem vzhodu in je 13. največji proizvajalec avtomobilov na svetu. Obeti za iransko proizvodnjo avtomobilov so optimistični, predvsem zaradi doseženega dogovora z mednarodno skupnostjo o odpravi mednarodnih sankcij v sredini decembra leta 2015 (ob pogoju, da bo Iran spoštoval zaveze iz sporazuma). V letu 2013 so v Iranu prodali 601.407 novih avtomobilov, kar je 17,9 % več kot leta 2012. Pozitiven trend je mogoče zaznati tudi v letu 2014, ko je bilo v prvem kvartalu prodanih 157.156 novih vozil ali 27,1 % več kot v istem obdobju 2012. Ob

nadaljevanju pozitivnega trenda je mogoče do konca leta 2014 pričakovati prodajo 630.000 novih vozil ali 5 % letno rast. Iran namerava do leta 2025 letno proizvesti 3 milijone avtomobilov, trenutno pa že začenja z investicijami v proizvodnjo vozil na alternativne vire pogona in lokomotiv s težkimi dizelskimi motorji.

Povpraševanje po **zdravstvenih in farmacevtskih izdelkih** v Iranu se povečuje zaradi povečanega števila prebivalstva, pojavov novih obolenj in večje osveščenosti na področju zdravja in načina življenja. Farmaceutvska industrija beleži 23 do 25 % letno rast, povpraševanje po farmacevtskih izdelkih je v letu 2011 doseglo 4,5 milijarde USD. Država ima dobro razvite farmacevtske proizvodne zmogljivosti, vendar je proizvodnja še vedno močno odvisna od uvoza surovin in številnih specializiranih zdravil. To predstavlja veliko priložnost za tuja farmacevtska podjetja, saj Iran na letni ravni uvozi za približno 1 milijardo USD zdravil. Za zagotovitev zadostnih količin varnih, učinkovitih in visoko kakovostnih zdravil bo farmacevtski sektor v prihodnosti potreboval še veliko novih vlaganj in razvoja (ECO trade and development bank, 2012, str. 17–19; Invest in Iran, 2014).

Iran ima največje zaloge cinka in druge največje zaloge bakra na svetu, med zalivskimi državami pa proizvede kar 12 % aluminija. Naložbe v **rudarski sektor** so med letoma 2011 in 2012 znašale 130 milijonov USD. Iranska vlada, ki ima v lasti 90 % vseh rudnikov, bi rada za nadaljnji razvoj sektorja privabila tuje naložbe. Iran je v letu 2012 izkopal približno 340 milijonov ton rudnin, v letu 2013 400 milijonov ton rudnin, do konca leta 2015 pa namerava izkopati že 570 milijonov ton rudnin (ECO trade and development bank, 2012, str. 19–20; Invest in Iran, 2014).

Na področju **transporta** namerava iranska vlada v naslednjih letih skupaj z zasebnim sektorjem veliko investirati na področju cestnega, železniškega, morskega in zračnega prometa. Na področju **cestnega prometa** namerava Ministrstvo za ceste in urbani razvoj zgraditi 745 kilometrov hitrih cest, 5.626 kilometrov avtocest in 2.970 kilometrov regionalnih cest. Med gradbenimi projekti je najpomembnejši Severna hitra cesta, ki bo povezala Teheran s Kaspijsko regijo. Leta 2011 je iranske ceste prevozilo 896 milijona ljudi, prepeljanega pa je bilo 541 ton tovora, kar je 4,9 % rast glede na prejšnje leto. Na področju **železniškega prometa** namerava vlada ob sodelovanju zasebnih investitorjev izgraditi 4.683 kilometrov novih železniških poti. Po oceni banke *ECO Trade and Development Bank* naj bi dokončanje teh projektov povečalo prihodke iz naslova tranzita za 350 milijonov USD, ustvarilo 7300 novih delovnih mest in znižalo stopnjo onesnaženosti. Državna vizija razvoja železniškega omrežja za naslednjih 20 let predvideva izgradnjo hitre železniške proge, ki bi povezala velika mestna in turistična središča z večjimi pristanišči in industrijskimi okraji. V letu 2011 je bilo po iranskih železnicah prepeljanih 28,8 milijona oseb in 33,5 milijona ton, kar pomeni 4 in 2 % dvig (v tem zaporedju) glede na predhodnje leto. Na področju **morskega prometa** je vlada v zadnjih letih izboljšala kakovost ponujenih storitev na kontejnerskih terminalih in skrajšala

čas razkladanja in nakladanja tovora. Pretovor na kontejnerskih terminalih se je v letu 2011 glede na predhodnje leto povečal za 13,6 %, celotni pretovorjeni tovor pa je dosegel vrednost 163,0 milijonov ton, kar je 8,7 % povečanje glede na leto 2010. Zaradi dolgoletnih sankcij bo potrebno v prihodnjih letih izdatno vlagati na področju **letalskega prometa**, predvsem pri zamenjavi zastarele letalske opreme in izgradnji novih potniških terminalov. V letu 2011 se je glede na leto 2010 število potnikov povečalo za 10,5 % in doseglo vrednost 40,1 milijona oseb, količina tovora pa se je povečala za 24,2 % na domačem trgu in za 15,7 % na mednarodni ravni in dosegla vrednosti 47,2 in 96,0 tisoč ton v tem zaporedju (ECO trade and development bank, 2012, str. 21–22; Invest in Iran, 2014).

Vlada bo na področju **kmetijstva** spodbujala trajnostno, sodobno in raznoliko kmetijsko proizvodnjo za učinkovitejši razvoj agroživilstva. Vlaganja so predvidena v izgradnjo, obnovo in posodobitev namakalnih in osuševalnih sistemov, ki bi prispevali k učinkovitejši kmetijski proizvodnji in rabi vodnih virov.

Sektor informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT) je najobetavnejša gospodarska panoga v Iranu z izrednim potencialom rasti v srednjeročni prihodnosti. Glavni razlog za to je iranska populacija, mlajša od 30 let, ki predstavlja kar 70 % celotnega prebivalstva in je zelo tehnološko ozaveščena. Drugi razlog je tudi v povečevanju razpoložljivega dohodka, ki ustvarja nov razred potrošnikov. Po ocenah analitikov naj bi izdatki potrošnikov na področju telekomunikacijske opreme do konca leta 2014 narasli na 500 milijonov USD, izdatki za storitve pa na 6 milijard USD. Povpraševanje po pametnih telefonih bosta poganjala predvsem odprtje trga 3G za konkurenčna podjetja ter ublažitev mednarodnih sankcij. To naj bi se poznalo tudi v prodaji pametnih telefonov, ki bo do konca leta 2014 predvidoma dosegla 1,55 milijarde EUR, v letu 2018 pa že 2 milijardi EUR. Na področju avdio, video in igralnih naprav se veliko poslovnih priložnosti ponuja v zamenjavi analognih sprejemov z digitalnimi. Prodaja avdio, video in igralnih naprav naj bi do konca leta 2014 dosegla 1,8 milijarde EUR, v letu 2018 pa že 2,3 milijarde EUR. Prodaja računalniške opreme naj bi do konca leta 2014 dosegla 3,95 milijarde EUR, v letu 2018 pa že 5,3 milijarde EUR. Velik potencial za tuja podjetja predstavlja relativno nizek delež osebnih računalnikov na iranskem trgu, saj je cena še vedno glavni faktor pri nakupu (ECO trade and development bank, 2012, str. 24–25; Invest in Iran, 2014; Predstavitev gospodarstva Irana, b.l.).

Iran ima edinstvena naravna, zgodovinska in arheološka najdišča, ki mu omogočajo velik potencial pri razvoju **turizma**. Število tujih turistov se je iz leta 2008, ko je znašalo 2.1 milijona, povečalo na 3,2 milijona v letu 2012. V dolgoročni strategiji turizma želi Iran število tujih turistov do leta 2025 povečati na 20 milijonov. Za doseg tega cilja namerava vlada v prihodnjih letih veliko vlagati v razvoj turistične dejavnosti, predvsem v hotele, letališča, trženje in promocijo, razvoj potovalnih agencij in storitev za prosti čas in rekreacijo, zabaviščne parke in nakupovalna središča. Država namerava razviti široko paleto turističnih dejavnosti, predvsem športni turizem, eko in verski turizem. Pri dosegu

omenjenih ciljev želi v čim večji meri pridobiti tuje investitorje (ECO trade and development bank, 2012, str. 22–23; Invest in Iran, 2014).

Zdravstveni sektor v Iranu je zelo razvit, kar gre pripisati ogromnim sredstvom, ki jih država namenja za razvoj zdravstvenih storitev in osebja. V letu 2012 je Iran za zdravstveni sektor namenil skoraj 50 milijard USD, v zadnjih letih pa je znesek na letni ravni znašal 5 % BDP. Iran je prek številnih specializiranih ustanov razvijal nanotehnologijo, biotehnologijo, okulistične storitve in presajanje organov. Iran se prav tako ponaša z dobro izobraženimi strokovnjaki in dostopnimi cenami zdravstvenih storitev, zato so mnogi tuji vlagatelji vzpostavili predstavništva in zdravstvene ustanove, ki tržijo storitve zdravstvenega turizma. Samo v letu 2012 je iz naslova zdravstvenega turizma Iran obiskalo prek 30.000 turistov. Na tem področju je še velik potencial za tuje investitorje, saj trg še ni nasičen, prav tako pa je potrebno izgraditi dodatno infrastrukturo zaradi napovedane rasti mednarodnih prihodov (Invest in Iran, 2014).

Po letih recesije (2008–2010) je iranski **gradbeni sektor** v letu 2011 začel beležiti občutno rast, kar se je kazalo predvsem v številu izdanih gradbenih dovoljenj, ki so v letu 2011 porasla za 29,8 % glede na leto 2010. Gradbeni sektor predstavlja 5,7 % iranskega BDP, obeti za srednjeročno prihodnost pa so zelo pozitivni, saj najštevilčnejša mlada generacija močno povprašuje po novih stanovanjih. V prid rasti sektorja pa govorijo tudi podatki, da Iran potrebuje vsaj 4 milijone novih stanovanjskih enot ter potreba po gradnji potresno odpornih stavb. V zadnjih letih je bila naložbena dinamika intenzivna predvsem v Teheranu in okolici. Eden od vladnih programov, ki spodbujajo izgradnjo stanovanj, se imenuje Mehr, ki ima namen do konca leta 2014 glede na leto 2010 povečati število stanovanjskih enot za 15 %. Pri omenjenih programih želi Iran pridobiti znanje in izkušnje mednarodnih podjetij, zato je država sprejela več spodbud za vstop tujih investitorjev v državo. Zaradi želje po večjih zmogljivostih črpanja in predelovanja nafte in plina bo država veliko sredstev vlagala v širitev in modernizacijo industrijskih in proizvodnih objektov.

Veliko novih infrastrukturnih objektov se obeta na področju prometa, med drugim železniška in cestna povezava otoka Qeshm s kopnim, izgradnja štirih novih podzemnih železniških prog v Teheranu, vzpostavitev železniške povezave z Azerbajdžanom in prenova trenutne železniške povezave s Pakistanom in Turčijo. V prihodnjih letih bo posebna pozornost namenjena izgradnji javne infrastrukture, predvsem sistemu odpadnih vod, ki je v zelo slabem stanju. Trenutno ima le 24 % iranskih mest dostop do omrežja odpadnih vod, do leta 2015 pa želi vlada ta delež v mestih povečati na 60 %, na podeželju pa na 30 %. Za izgradnjo omrežja odpadnih vod namerava država nameniti 14 milijard USD in pri tem privabiti čim več tujih investitorjev (ECO trade and development bank, 2012, str. 20–24).

Priloga 9: Predstavitev ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo in drugih pravno organizacijskih oblik poslovanja v Saudovi Arabiji, ZAE, Katarju in Iranu

Saudova Arabija

Tuja podjetja, ki želijo vstopiti na saudski trg, se najpogosteje poslužijo naslednjih možnosti (Doing business in Saudi Arabia, 2015):

- ustanovitev družbe z omejeno odgovornostjo (opisano v tem poglavju);
- vstop v generalno ali omejeno partnerstvo (opisano v tem poglavju);
- ustanovitev podružnice (opisano v tem poglavju);
- ustanovitev predstavništva (opisano v tem poglavju) ali
- sodelovanje agenta (opisano v poglavju Mednarodno trgovanje).

Tuja podjetja v Saudovi Arabiji lahko registrirajo **podružnico** v popolni tuji lasti. Za delovanje podružnice je potrebno pridobiti licenco, ki določa okvire njenega delovanja, ki je zelo omejeno. Licenco za delovanje podružnice izda SAGIA (angl. *Saudi Arabian General Investment Authority*). Podružnica sme sklepati pogodbe z javnim in zasebnim sektorjem v okviru pristojnosti, ki jih ima v licenci. Matična družba je odgovorna za vse pogodbene obveznosti in morebitne odškodninske zahtevke njene podružnice v Saudovi Arabiji. Za registracijo podružnice se smiselno uporablja splošni postopek registracije družbe z omejeno odgovornostjo (postopek opisan spodaj).

Tuje podjetje, ki posluje s saudskim javnim sektorjem, lahko registrira **predstavništvo** pri ministrstvu za trgovino in industrijo, MCI (angl. *Ministry of Commerce and Industry*). Predstavništvo tujega podjetja je namenjeno zgolj nadzoru in usklajevanju administrativnih aktivnosti podjetja v Saudovi Arabiji. Podružnica ne sme opravljati trgovinskih dejavnosti v Saudovi Arabiji. Za razliko od podružnice se za ustanovitev predstavništva ne zahteva vplačila minimalnega kapitala, slednjega se ne zahteva tudi pri ustanovitvi začasnih podružnic, ki so lahko ustanovljene le za izvedbo projektnega dela z javnim sektorjem (Doing business in Saudi Arabia, 2015; Saudi Arabia business organizations, 2015)

Temeljni zakon, ki ureja ustanavljanje gospodarskih družbe v Saudovi Arabiji, je Zakon o gospodarskih družbah (angl. *Law of Companies*). Zakon predvideva naslednje **pravno – organizacijske oblike**:

- **generalno partnersko podjetje** (angl. *General Partnership*) je podjetje z dvema ali več partnerji, ki prevzamejo solidarno odgovornost za obveznosti partnerstva. Za obveznosti podjetja odgovarjajo partnerji z vsem svojim premoženjem;
- **podjetje z omejenim partnerstvom** (angl. *Limited Partnership*) je družba, ki je sestavljena iz dveh vrst partnerjev. Prva vrsta partnerjev odgovarja za obveznosti

- družbe z vsem svojim premoženjem, druga vrsta partnerjev pa sorazmerno s svojim deležem v osnovnem kapitalu družbe;
- **skupne naložbe** (angl. *JV – Joint Venture*);
 - **delniška družba** (angl. *Joint-Stock Corporation*); njen kapital se razdeli na delnice enakih vrednosti po dogovoru članov. Člani so odgovorni le do vrednosti njihovih delnic, število članov ne sme biti manjše od 5;
 - **delniška partnerska družba** (angl. *Partnership Limited by Shares*) je podjetje, ki je sestavljeno iz dveh ekip: prva ekipa mora imeti vsaj enega partnerja, ki solidarno odgovarja z vsem svojim premoženjem za obveznosti družbe in druge ekipe, sestavljene iz vsaj 4 partnerjev, ki odgovarjajo za obveznosti družbe sorazmerno z njihovimi deleži v kapitalu;
 - **družba z omejeno odgovornostjo** (angl. *LLC – Limited Liability Company*) je sestavljena iz 2 ali več partnerjev, ki odgovarjajo za obveznosti družbe sorazmerno z njihovimi deleži v osnovnem kapitalu družbe. Število partnerjev ne sme biti večje od 50;
 - **podjetje z variabilnim kapitalom** (angl. *Company with Variable Capital*) ima lahko v svojem statutu predvideno povečanje kapitala z novimi vplačili obstoječih partnerjev ali pristopom novih partnerjev. Možno je tudi znižanje kapitala družbe s preklicem deležev posameznih partnerjev v podjetju;
 - **zadružno podjetje** (angl. *Cooperative Company*) – dovoljeno je financiranje skupne delniške korporacije in družbe z omejeno odgovornostjo, če se pri tem upošteva korist vseh partnerjev in gre za razloge, ki so predvideni v zakonu o gospodarskih družbah.

Glavne pristojne institucije pri procesu ustanavljanja gospodarskih družb so: Ministrstvo za trgovino in industrijo – MCI (angl. *Ministry of Commerce and Industry*), ki ureja **postopke poslovnih licenc**, Ministrstvo za finance (angl. *Ministry of Finance*) in Ministrstvo za Zakat (angl. *Department of Zakat*).

Ustanavljanje **družbe z omejeno odgovornostjo**²³ v Saudovi Arabiji predvideva 9 postopkov, poteka 20,5 dni, stane 4,0 % BDP na prebivalca (BDP na prebivalca znaša 26.200 USD) ter ne zahteva vplačila minimalnega kapitala.

²³ Indeks enostavnosti poslovanja, ki ga pripravlja Svetovna banka, zaradi primerljivosti med državami uporablja več predpostavk: poslovno okolje analizira s perspektive MSP, ki so po pravno organizacijski obliki družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), po lastniški strukturi v večinski lasti domačinov ter poslujejo v večjem mestnem središču. Več o ustanovitvi podjetja v Saudovi Arabiji v World Bank, 2014c.

Tabela 1: Povzetek postopka ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo v Saudovi Arabiji

Št.	Postopek	Čas	Stroški ²⁴
1	Rezervacija imena podjetja prek spletne strani Ministrstva za trgovino in industrijo, MCI (angl. <i>Ministry of Commerce and Industry</i>), rezervacija imena velja 2 meseca.	Manj kot 1 dan	Brezplačno
2	Poenotenemu središču, UC (angl. <i>Unified Center</i>), je potrebno predložiti naslednje dokumente : statut, potrditev izbire imena, osebno izkaznico, prijavnico, spremno pismo.	1 dan	Brezplačno
3	Plačilo pristojbine za registracijo na oknu banke v stavbi UC.	1 dan	1.200 SAR za registracijo in 650 SAR za objavo statuta
4	Overitev statuta podjetja ter pregled ostalih dokumentov pri notarju .	1 teden	Brezplačno
5	Odprtje bančnega računa.	4 dnevi	Brezplačno
6	Predložitev overjenih in pregledanih dokumentov UC.	2 dni	Brezplačno
7	Plačilo pristojbine za članstvo v Gospodarski zbornici v UC.	1 dan	2.000 SAR
8	Registracija pri Organizaciji za socialno zavarovanje GOSI (angl. <i>General Organization for Social Insurance</i>), ki vsebuje pokojninski in zdravstveni sklad.	3 dnevi	Brezplačno
9	Registracija pri Ministrstvu za Zakat ²⁵ (angl. <i>Department of Zakat</i>).	3 dnevi	Brezplačno

Vir: The World Bank, *Doing Business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Saudi Arabia, 2014c.*

ZAE

Ustanavljanje in poslovanje podjetij v ZAE urejajo naslednji ključni zakoni:

- **Zakon o trgovskih podjetjih** (angl. *Commercial Companies Law*);
- **Zakon o trgovinskem registru** (angl. *Commercial Register Law*);
- **Zakon o trgovinskih agencijah** (angl. *Commercial Agencies Law*).

Bistvenega pomena pri trgovanju in vlaganju v ZAE je pridobitev pravih dovoljenj in licenc. Zvezna zakonodaja velja na celotnem področju ZAE, vendar so številna gospodarska in komercialna področja urejena različno po posameznih emiratih, zato je zelo

²⁴ V Saudovi Arabiji je uradna valuta saudski rial (SAR). Po podatkih Banke Slovenije je povprečni mesečni devizni tečaj na dan 22. 4. 2015 znašal 1 EUR = 4,0359 SAR.

²⁵ Zakat je verski davek na premoženje, ki je ocenjen na podlagi obdavčljivega dohodka in premoženja.

pomembno pridobiti lokalni pravni nasvet, katere zahteve glede pridobitve dovoljenj in licenc veljajo v posameznem emiratu. Za opravljanje dejavnosti v ZAE obstajajo tri vrste licenc (ne glede na obliko podjetja): industrijska licenca (za proizvodnjo in industrijo), komercialna licenca (trgovinsko poslovanje) in profesionalna licenca (za različne poklice, storitve in obrtnike) (Predstavitev gospodarstva Združenih arabskih emiratov, b.l.; The World Bank, 2014e).

Tuje lastništvo je omejeno, saj zakon o trgovskih podjetjih zahteva, da ima tuje podjetje v ZAE enega ali več partnerjev z državljanstvom ZAE, ki mora posedovati vsaj 51 % kapitala podjetja. Iz te obveznosti so izvzeti nekateri sektorji in dejavnosti ter podjetja v prostotrgovinskih conah, ki pa lahko svojo dejavnost izvajajo zgolj v teh conah.

Zvezna zakonodaja predvideva naslednje možnosti, ki se najpogosteje uporabljajo za opravljanje gospodarske dejavnosti v ZAE:

- **sodelovanje v lokalnem podjetju;**
- ustanovitev **podružnice**²⁶;
- ustanovitev **podružnice ali hčerinske družbe** v eni od **prostocarinskih con** (davčne in poslovne ugodnosti poslovanja v prostih conah bodo predstavljene v prilogi 10);
- sklenitev **sporazuma o trgovinskem zastopstvu** (podrobneje opisano v prilogi 11).

Zakon o trgovskih podjetjih predvideva naslednje **pravno – organizacijske oblike podjetij v ZAE** (The World Bank, 2014e):

- **generalno partnersko podjetje** (angl. *General Partnership*);
- **podjetje z omejenim partnerstvom** (angl. *Simple Limited Partnership*);
- **mešano podjetje** (angl. *Joint Participation*), pogodbene skupne naložbe (angl. *Contractual joint venture*);
- **javna delniška družba** (angl. *Public Joint Stock Company*);
- **zasebna delniška družba** (angl. *Private Joint Stock Company*);
- **družba z omejeno odgovornostjo** (angl. LLC – *Limited Liability Company*), (najpogosteje uporabljena pravno organizacijska oblika med tujimi investitorji, postopek ustanovitve družbe je prikazan v spodnji tabeli);
- **delniška partnerska družba** (angl. *Partnership Limited by Shares*).

²⁶ Za ustanovitev podružnice je potrebno pridobiti soglasje Ministrstva za gospodarstvo in predložiti bančno garancijo v višini 50.000 AED. Podružnico se lahko ustanovi le v sodelovanju z državljanom ZAE ali registrirano družbo, ki je v popolni lasti državljana ZAE. Pri tem je potrebno skleniti sporazum, ki določa naloge in plačilo nacionalnega agenta (UK trade & investment, 2014).

Ustanavljanje **družbe z omejeno odgovornostjo**²⁷ v ZAE predvideva 6 postopkov, poteka 8 dni, stane 6,3 % BDP na prebivalca (BDP na prebivalca znaša 38.620 USD) ter ne zahteva vplačila minimalnega kapitala.

Tabela 2: Povzetek postopka ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo v ZAE

Št.	Postopek	Čas	Stroški ²⁸
1	Rezervacija imena podjetja in registracija na Oddelku za gospodarski razvoj, DED (angl. <i>Department of Economic Development</i>).	1 dan	110 AED za začetno odobritev in 210 AED za rezervacijo imena
2	Overitev pogodbe o ustanovitvi podjetja (angl. <i>Memorandum of Association</i>) in deponiranje dokumentacije o podjetju na Oddelku za gospodarski razvoj oz. DED .	1 dan	0,25 % kapitala (za tri izvode pogodbe o ustanovitvi podjetja), 5 AED za vsako dodatno stran izvoda
3	Pridobitev trgovske licence in potrdila o registraciji podjetja na Oddelku za gospodarski razvoj oz. DED (mogoče tudi preko spleta) in včlanitev v Gospodarsko zbornico .	3 dnevi	0,5 % vrednosti licenčne pogodbe, 1.000–3.000 AED pristojbin za odpadke, 480 AED pristojbin za registracijo podjetja, 350 AED pristojbin za ime podjetja in 1200 AED pristojbin za članstvo v Gospodarski zbornici
4	Pridobitev kartice o ustanovitvi (angl. <i>Establishment Card</i>) na Ministrstvu za delo (angl. <i>Ministry of Labor</i>).	1 dan	2000 AED
5	Prijava domačih delavcev na Ministrstvu za delo .	1 dan	Brezplačno
6	Prijava domačih delavcev na Uradu za pokojninsko in socialno varstvo (angl. <i>General Authority for Pension and Social Security</i>).	1 dan (sočasno s prejšnjim korakom)	Brezplačno

Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: United Arab Emirates, 2014e.*

Katar

Tuje lastništvo v Katarju je omejeno, saj zakon o tujih naložbah (angl. *Foreign Investment Law*) določa, da ima tuje podjetje v Katarju enega ali več partnerjev z državljanstvom

²⁷Indeks enostavnosti poslovanja, ki ga pripravlja Svetovna banka zaradi primerljivosti med državami, uporablja več predpostavk: poslovno okolje analizira s perspektive MSP-jev, ki so po pravno organizacijski obliki družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), po lastniški strukturi v večinski lasti domačinov ter poslujejo v večjem mestnem središču. Več o ustanovitvi podjetja v ZAE (The World Bank, 2014e).

²⁸V Združenih arabskih emiratih je uradna valuta dirham (AED). Po podatkih Banke Slovenije je povprečni mesečni devizni tečaj na dan 22. 4. 2015 znašal 1 EUR = 3,9516 AED.

Katarja, ki mora posedovati vsaj 51 % kapitala podjetja. Za tuje naložbe v bančništvu ali zavarovalništvu je potrebna odobritev Sveta ministrov. Ob soglasju vlade pa zakon o tujih naložbah omogoča lastništvo tujih vlagateljev do 100 % v naslednjih gospodarskih sektorjih (UK trade & investment, 2015b):

- turizmu;
- industriji;
- kmetijstvu;
- zdravstvu;
- izobraževanju;
- razvoju in črpanju naravnih virov;
- distribucijskih storitvah;
- informacijskem in tehnološkem sektorju in
- svetovalnih ter tehničnih storitvah.

Strategija Katarja je, da bi pritegnil le tiste gospodarske panoge in sektorje, ki dopolnjujejo ali predstavljajo dodano vrednost obstoječim podjetjem v državi.

V Katarju se najpogosteje uporabljajo naslednje **možnosti za opravljanje gospodarske dejavnosti** (UK trade & investment, 2015b):

- sodelovanje v **lokalnem podjetju** s katarskim državljanom, ki je običajno družba z omejeno odgovornostjo;
- ustanovitev **podružnice**;
- sklenitev **sporazuma o trgovinskem zastopstvu s podjetjem v 100 % lasti katarskega državljana ali trgovinskim zastopnikom**, ki trži in prodajo blago in storitve, v kolikor tuje podjetje ni fizično prisotno v državi;
- ustanovitev **predstavništva**.

Za podjetja je priporočljivo, da **pred vstopom v katerokoli obliko partnerstva** (ki je zgoraj naštet) pridobijo **davčni in pravni nasvet**.

Zakon o trgovskih podjetjih (angl. *Commercial Companies Law oz. Law No. (5) of 2002*) predvideva naslednje **pravno – organizacijske oblike podjetij v Katarju**:

- **mešano podjetje** (angl. *Joint Company*);
- **podjetje z omejenim partnerstvom** (angl. *Limited Partnership Company*);
- **posebno partnersko podjetje** (angl. *Particular Partnership Company*);
- **delniška družba** (angl. *Shareholding Company*);
- **kapitalsko partnersko podjetje** (angl. *Equities Partnership Company*);
- **družba z omejeno odgovornostjo** (angl. *LLC – Limited Liability Company*).

Ustanavljanje **družbe z omejeno odgovornostjo**²⁹ v Katarju predvideva 8 postopkov, poteka 8,5 dni, stane 5,2 % BDP na prebivalca (BDP na prebivalca znaša 85.550 USD) ter zahteva vplačilo minimalnega kapitala v višini 62,6 % BDP na prebivalca.

Tabela 3: Povzetek postopka ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo v Katarju

Št.	Postopek	Čas	Stroški ³⁰
1	Rezervacija imena podjetja in registracija na Ministrstvu za gospodarstvo in trgovino (angl. <i>Ministry of Economy and Commerce</i>).	Manj kot 1 dan (spletni postopek)	1000 QAR za arabsko ime in 1500 QAR za ne-arabsko ime
2	Odprtje bančnega računa in vplačilo minimalnega kapitala.	1 dan	Brezplačno
3	Pridobitev soglasja Oddelka za nadzor gospodarskih družb (angl. <i>Commercial Companies Control Department</i>) o skladnosti statuta družbe z lokalno zakonodajo.	1 dan	1500 QAR
4	Overitev statuta družbe na Ministrstvu za pravosodje (angl. <i>Ministry of Justice</i>). Statut družbe mora biti pripravljen na standardnem obrazcu Ministrstva za pravosodje v arabščini. Statut družbe mora pred overitvijo na Oddelku za overitev žigosati Oddelek za nadzor gospodarskih družb. Pri postopku overitve statuta pri notarju Ministrstva za pravosodje morajo biti prisotni vsi pooblaščenici podpisniki statuta. Postopek se odvija v okviru točke »vse na enem mestu« (angl. <i>one-stop shop</i>) pri Ministrstvu za gospodarstvo in trgovino. Statut mora vsebovati naslednje podatke: <ul style="list-style-type: none"> – ime podjetja, – lokacija podjetja / naslov sedeža družbe, <ul style="list-style-type: none"> – cilji družbe, – čas trajanja, – zagonski kapital in način, na katerega je bil vpisan, <ul style="list-style-type: none"> – omejitve prenosa delnic, – imena vseh delničarjev, – način delitve dobičkov ali izgub med delničarji, – imena oseb, ki so pooblašcene za vodenje družbe, <ul style="list-style-type: none"> – struktura kapitala. 	1 dan	24 QAR za prva dva delničarja + 9 QAR za vsakega dodatnega delničarja

se nadaljuje

²⁹ Indeks enostavnosti poslovanja, ki ga pripravlja Svetovna banka, zaradi primerljivosti med državami uporablja več predpostavk: poslovno okolje analizira s perspektive MSP, ki so po pravno organizacijski obliki družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), po lastniški strukturi v večinski lasti domačinov ter poslujejo v večjem mestnem središču. Več o ustanovitvi podjetja v Katarju (The World Bank, 2014b).

³⁰ V Katarju je uradna valuta katarski rial (QAR). Po podatkih Banke Slovenije je povprečni mesečni devizni tečaj na dan 22. 4. 2015 znašal 1 EUR = 3,9175 QAR.

nadaljevanje

Št.	Postopek	Čas	Stroški ³¹
5	Registracija družbe pri Trgovinskem registru (angl. <i>Commercial Registry</i>) in Gospodarski zbornici (angl. <i>Chamber of Commerce and Industry</i>) v okviru točke »vse na enem mestu« (angl. <i>one-stop shop</i>) pri Ministrstvu za gospodarstvo in trgovino.	1 dan (sočasno s prejšnjim korakom)	2.200 QAR pristojbine za Gospodarsko zbornico in 500–5.000 QAR pristojbine za registracijo pri Trgovinskem registru
6	Pridobitev trgovinskega in signalizacijskega dovoljenja mesta Doha Postopek se odvija v okviru točke »vse na enem mestu« (angl. <i>one-stop shop</i>) pri Ministrstvu za gospodarstvo in trgovino.	1 dan (sočasno s prejšnjim korakom)	10.020 QAR za trgovinsko dovoljenje 50–150 QAR za signalizacijsko dovoljenje
7	Registracija družbe kot davčnega zavezanca in pridobitev davčne številke na davčnem uradu Ministrstva za finance (angl. <i>Tax Department of the Ministry of Finance</i>).	1 dan	Brezplačno
8	Izdelava pečata podjetja V praksi ga ima vsako podjetje, saj je določene listine podjetja potrebno žigosati s pečatom, preden se jih predloži vladnim službam.	2 dneva	150 QAR

Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b.*

Iran

Tuja podjetja v Iranu za opravljanje gospodarske dejavnosti najpogosteje uporabljajo **podružnico** (angl. *Branch Office*) ali **predstavništvo** (angl. *Representative*). Zaradi omejenega števila aktivnosti, ki jih je dovoljeno opravljati preko zgoraj navedenih pravno organizacijskih oblik, je tem poglavju predstavljen še povzetek postopka ustanovitve **družbe z omejeno odgovornostjo** (*Sherkat ba Masouliyat Mahdoud*) v Iranu. Slednje pravno organizacijske oblike urejajo novi trgovinski zakonik iz leta 2014 (angl. *New Commercial Code of Iran*) in podzakonski predpisi o dovolitvi registracije podružnic in predstavništev tujih podjetij (v nadaljevanju podzakonski predpisi) (angl. *Executive Regulations on Permitting Registration of Branches and Representative Offices of Foreign Companies*).

Ključni zakon na področju tujih neposrednih investicij v Iranu je Zakon o spodbujanju in varstvu tujih naložb (angl. *Foreign Investment Promotion and Protection Act – FIPPA*), ki tujim investitorjem zagotavlja varstvo naložb in pravico do transferjev dobičkov in kapitala. V kolikor želi tuji investitor uživati zaščito FIPPA, mora pridobiti dovoljenje za tuje naložbe (ta korak ni pogoj za registracijo družbe) pri Agenciji za promocijo tujih naložb (angl. *Organization for Investment, Economic and Technical Assistance of Iran* oz. OIETAI), ki je ključna institucija pri spodbujanju tujih investicij v Iranu. Iranska vlada se

³¹ V Katarju je uradna valuta katarski rial (QAR). Po podatkih Banke Slovenije je povprečni mesečni devizni tečaj na dan 22. 4. 2015 znašal 1 EUR = 3,9175 QAR.

je za pritegnitev tujega kapitala odločila izvesti postopek privatizacije v večini gospodarskih sektorjev, izjema so le obramba in določeni segmenti v naftni industriji. Tuje podjetje lahko postane 100 % lastnik iranskega podjetja. V kolikor gre za ustanavljanje podružnice ali predstavništva, se je potrebno registrirati pri Uradu za registracijo podjetij in industrijske lastnine (Country profiles and resources, 2015; Invest in Iran, 2014; Predstavitev gospodarstva Irana, b.l.).

Podružnica in predstavništvo

V skladu z 638. členom novega trgovinskega zakonika lahko tuja podjetja, ki so zakonito registrirana v svoji državi (izvora), ustanovijo podružnico ali imenuje predstavnika v Iranu. Za vzpostavitev slednjega dejstva morajo tuja podjetja Uradu za registracijo podjetij (angl. *Office of Companies Registrar*) predložiti overjeno fotokopijo njihovega statuta, obvestilo o ustanovitvi in zadnje spremembe v družbi, ki so jih registrirali zadevni organi.

Za **registracijo podružnice** je potrebno v nadaljnjem postopku Uradu za registracijo podjetij predložiti sledeče dokumente (Bi-weekly newsletter, international law office of Dr. Behrooz Akhlaghi & Associates, 2014):

- pisni zahtevek za registracijo (predloži ga matična družba);
- zadnje potrjeno finančno poročilo matične družbe;
- študijo izvedljivosti, v katero so vključene naslednje informacije:
 - informacije o dejavnostih matičnega podjetja,
 - opis razlogov za registracijo podružnice v Iranu,
 - opis vrste in obsega pristojnosti ter kraj delovanja podružnice matične družbe v Iranu,
 - ocena o številu lokalnih in tujih delavcev in
 - način pridobivanja sredstev v lokalni (iranski) in tuji valuti za potrebe delovanja podružnice.
- pismo podpore s strani državnih organov v primeru, da je bila podružnica ustanovljena z namenom izvajanje sporazuma med tujim matičnim podjetjem in državnim organom;
- pravilno izpolnjena in podpisana izjava ter potrdilo o registraciji (s strani matične družbe);
- pooblastilo matične družbe njenemu glavnemu predstavniku v Iranu in
- pisna zaveza matičnega podjetja o zaprtju/likvidaciji podružnice v primeru, da iranske oblasti prekličejo oz. odpovejo pooblastilo za delovanje podružnice.

Za **registracijo predstavništva** je potrebno v nadaljnjem postopku predložiti sledeče dokumente (Bi-weekly newsletter, international law office of Dr. Behrooz Akhlaghi & Associates, 2014):

- dokumente, ki se nanašajo na identifikacijo prosilca za zastopanje (fizična oseba): osebno izkaznico, potrdilo o kraju bivanja itd; za pravne osebe: statut, uradni list, ki izkazuje ustanovitev matične družbe in zadnje spremembe v družbi;
- predstavitev preteklih dejavnosti predstavnika v zvezi s pristojnostmi, ki jih izvaja v okviru pogodbe o zastopanju;
- poročilo o dejavnostih matične družbe in razlogih za njeno zastopanje ter pisno pooblastilo glavnega zastopnika matične družbe;
- zadnje revidirano fiskalno poročilo matične družbe;
- overjena kopija pogodbe o zastopanju;
- osnovne informacije o dejavnostih, ki so predvidene v pogodbi o zastopanju in
- pismo podpore s strani državnih organov, če je pogodba sklenjena med tujim matičnim podjetjem in državnim organom.

Na koncu registracijskega postopka Urad za registracijo podjetij izda dovoljenje, ki podružnici ali predstavništvu dovoljuje začetek izvajanja njihovih dejavnosti v Iranu v skladu s pogoji iranskih oblasti.

Podružnica in predstavništvo v Iranu lahko v skladu z 1. členom podzakonskih predpisov **opravljata le naslednje taksativno naštete aktivnosti** (Bi-weekly newsletter, international law office of Dr. Behrooz Akhlaghi & Associates, 2014):

- zagotavljanje poprodajnih storitev za tuje blago in storitve, ki se prodajajo na iranskem trgu;
- sodelovanje pri izvajanju pogodb, sklenjenih med iranskimi in tujimi subjekti;
- pomoč pri spodbujanju tujih naložb v Iranu;
- sodelovanje z iranskimi tehničnimi in tehnološkimi podjetji pri nastopu na tretjih trgih;
- pomoč pri povečanju iranskega izvoza (z izjemo nafte);
- zagotavljanje tehničnih in inženirskih storitev ter prenos znanja in tehnologije in
- druge dejavnosti, ki zahtevajo dovoljenje iranske vlade: zagotavljanje storitev, kot npr. transport, zavarovanje, nadzor, bančništvo, marketing itd.

Podružnica lahko v primerjavi s predstavništvom opravlja vse zgoraj naštete aktivnosti, po drugi strani pa mora predstavnik pred začetkom izvajanja katerekoli od zgoraj naštetih aktivnosti preveriti, ali ima za ta dejanja pooblastilo v pogodbi o zastopanju.

Tri glavne razlike med **podružnico** in **predstavništvom** matične družbe v Iranu (Bi-weekly newsletter, international law office of Dr. Behrooz Akhlaghi & Associates, 2014):

- Podružnica lahko v primerjavi s predstavništvom opravlja večji obseg aktivnosti, saj lahko pokriva vse področje delovanja matične družbe. Po drugi strani pa lahko predstavništvo opravlja le tiste aktivnosti, za katere ima pooblastilo v pogodbi o

zastopanju. Iz povedanega sledi, da je pravna podlaga za delovanje podružnice njena registracija v Iranu, pravna podlaga za delovanje predstavništva pa je pogodba o zastopanju in registracija v Iranu.

- Podružnica je vedno pravna oseba, predstavništvo pa je lahko v obliki pravne osebe ali pa nastopa kot fizična oseba. Glavna posledica te razlike se kaže v kazenski odgovornosti. Kazensko odgovorna je lahko le fizična oseba, pravni osebi ni mogoče pripisati kazenske odgovornosti. Primer: če bi bilo tuje podjetje prek svoje podružnice v Iranu vpleteno v korupcijska dejanja, zoper matično podjetje per se ne bi bilo mogoče vložiti kazenske obtožnice. To pa ne pomeni, da ni mogoče vložiti kazenske obtožnice zoper vodstvo podružnice v Iranu.
- Podružnica ni samostojna pravna oseba, temveč je del matičnega podjetja. Iz tega sledi, da je matično podjetje odgovorno za pogodbene obveznosti in odškodninske zahteve zoper njeno podružnico. Po drugi strani pa je predstavnik odgovoren za svoje pogodbene obveznosti in odškodninske zahteve, predstavniku je prav tako mogoče pripisati kazensko odgovornost. V kolikor predstavnik opravlja dejavnosti, za katere nima pooblastila v pogodbi o zastopanju (*ultra vires*), je osebno odgovoren za prekoračitev pooblastil.

Iranska zakonodaja o gospodarskih družbah predvideva naslednje **pravno – organizacijske oblike podjetij** (Invest in Iran, 2014):

- **družba z omejeno odgovornostjo** oz. *Sherkat ba Masouliyat Mahdoud* (angl. *Limited Liability Company*);
- **družba z neomejeno odgovornostjo** oz. *Sherkat Tazamoni* (angl. *General Partnership*);
- **komanditna družba** oz. *Sherkat Mokhtalet Gheyr Sahami* (angl. *Limited Partnership*);
- **komanditna delniška družba** oz. *Sherkat Mokhtalet Sahami* (angl. *Mixed Joint Stock Partnership*);
- **družba s proporcionalno odgovornostjo** oz. *Sherkat Nesbi* (angl. *Proportional Liability Partnership*);
- **javna delniška družba** oz. *Sherkat Sahami Am* (angl. *Public Joint Stock Company*);
- **nejavna delniška družba** oz. *Sherkat Sahami Khass* (angl. *Private Joint Stock Company*);
- **proizvodna in trgovska zadruga** oz. *Sherkat Ta'avoni Towlid va Masraf* (angl. *Production and Consumption Cooperative*).

Družba z omejeno odgovornostjo

Ustanavljanje **družbe z omejeno odgovornostjo**³² v Iranu predvideva 6 postopkov, poteka 12 dni, stane 3,1 % BDP na prebivalca (BDP na prebivalca znaša 5.780 USD) ter ne zahteva vplačila minimalnega kapitala.

Tabela 4: Povzetek postopka ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo (Sherkat ba Masouliyat Mahdoud) v Iranu

Št.	Postopek	Čas	Stroški ³³
1	<p>Pridobitev potrdila o nekaznovanosti ustanoviteljev in nadzornikov</p> <p>Pred registracijo morajo ustanovitelji v skladu s Trgovinskim zakonikom (čl. 11 in 147) pridobiti potrdilo o nekaznovanosti vseh ustanoviteljev in nadzornikov.</p>	3 do 7 dni	50.000 IRR na osebo
2	<p>Rezervacija imena družbe in registracija družbe pri Registru družb ter plačilo taks</p> <p>Ustanovitelji na obrazcu predlagajo nekaj imen. Register odobri enega ali dva od predlogov. Ustanovitelji oddajo vlogo za registracijo družbe pri Registru družb. Vlogi se priložijo (hkrati se plačajo stroški registracije):</p> <ul style="list-style-type: none"> – overjene kopije identifikacijskih dokumentov in rojstnih listov ustanoviteljev in nadzornikov; – statut družbe s podpisi vseh ustanoviteljev; – izjava, da je vpisan celoten kapital družbe; – bančno dokazilo o vplačanem kapitalu družbe v višini najmanj 35%; – zapisnik ustanovne seje ustanoviteljev, na kateri so bili imenovani člani uprave in nadzorniki; – zapisnik seje skupščine delničarjev in uprave družbe; – izjave članov uprave o prevzemu funkcij; – navedba izbranega časopisa z visoko naklado, v katerem bo družba objavljala obvestila. 	3 dnevi	375.000 IRR za registracijo in 40.000 IRR za iskanje in rezervacijo imena

se nadaljuje

³² Indeks enostavnosti poslovanja, ki ga pripravlja Svetovna banka, zaradi primerljivosti med državami uporablja več predpostavk: poslovno okolje analizira s perspektive MSP, ki so po pravno organizacijski obliki družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), po lastniški strukturi v večinski lasti domačinov ter poslujejo v večjem mestnem središču.

³³ V Iranu (Islamska republika) je uradna valuta IRANSKI RIAL (IRR). Po podatkih Banke Slovenija je povprečni mesečni devizni tečaj na dan 22.4.2015 znašal 1 EUR = 30118 IRR.

nadaljevanje

Št.	Postopek	Čas	Stroški ³⁴
3	Objava obvestila o ustanovitvi v Uradnem listu in izbranem časopisu Postopek lahko traja 15 in več dni, vendar Uradni list o prejemu vloge izda potrdilo, ki omogoča družbi, da takoj začne s poslovanjem.	1 dan	140.000 IRR za objavo v Uradnem listu in 240.000 IRR za objavo v izbranem časopisu
4	Nakup in registracija poslovnih knjig družbe Poslovne knjige morajo biti uradno žigosane. Strošek je odvisen od obsega knjig.	1 dan	100.000 IRR
5	Plačilo upravnih taks Upravna taksa v višini 0,2% vpisanega kapitala družbe mora biti plačana v roku 60 dni pri Bank Melli Iran.	1 dan	0,2 % vpisanega kapitala družbe
6	Prijava zaposlenih v sistem socialnega varstva Za vstop v obvezni sistem zdravstvenega in pokojninskega zavarovanja se pošlje kopija plačilnih list vseh zaposlenih skupaj z obveznimi prispevki na oddelek za delo v okviru Ministrstva za socialno skrbstvo in socialno varnost (angl. <i>Iranian Labor Department</i>).	1 dan	Brezplačno

Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Iran, 2014a.*

³⁴ V Iranu (Islamska republika) je uradna valuta IRANSKI RIAL (IRR). Po podatkih Banke Slovenija je povprečni mesečni devizni tečaj na dan 22.4.2015 znašal 1 EUR = 30118 IRR.

Priloga 10: Predstavitev davkov ter davčnih olajšav in spodbud v Saudovi Arabiji, ZAE, Katarju in Iranu

Saudova Arabija

Davki

Davčni sistem v Saudovi Arabiji za domača in tuja podjetja ne predvideva davka na dodano vrednost (angl. *Value Added Tax*). Obstajajo drugi davki na potrošnjo, ki se obračunavajo na nacionalni in lokalni ravni: davek na bencin, davek na letalsko gorivo, davek na utekočinjeni naftni plin, davek na motorna vozila, itd.

Stopnja davka na kapitalski dobiček (angl. *Capital Gains Taxation*) znaša 20 %, obdavčitev pa se nanaša na prodajo delnic lokalnih podjetij. Novi davčni predpisi predvidevajo oprostitev plačila davka na kapitalski dobiček od prodaje delnic, v kolikor so bile delnice pridobljene na Savdski borzi po letu 2004. Stopnja davka na dohodek pravnih oseb (angl. *Company Tax*) za lokalna podjetja znaša 20 % dohodka. Tujci, ki prejmejo neto dohodek iz naslova naložb v saudskih podjetjih ter samozaposleni posamezniki, ki poslujejo v Saudovi Arabiji, so prav tako zavezani plačilu davka na dohodek pravnih oseb (ob upoštevanju progresivnih stopenj). Stopnja davka na dohodek pravnih oseb v proizvodnji zemeljskega plina znaša 30 %, v proizvodnji nafte pa 85 %. Podjetja v Saudovi Arabiji so zavezana plačevati tudi davek na izplačane plače, davek na nepremično premoženje in davek na promet nepremičnin.

V Saudovi Arabiji je predvidena neposredna obdavčitev posameznikov v višini 2,5 %; v kolikor posameznik dela v proizvodnji zemeljskega plina (30 %) ali nafte (85 %), je ta obdavčitev višja.

Vse pravnoorganizacijske oblike družb v Saudovi Arabiji ter podjetja v lasti državljanov GCC so zavezana k plačevanju verskega davka Zakat v višini 2,5 %. Stopnja davka po odbitku znaša 5 % za dividende, 5 % za obresti in 15% za licenčnine (angl. *Royalties*). Nižje davčne stopnje davka po odbitku je mogoče uveljavljati v primeru sporazuma o dvojnem obdavčevanju (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2015a).

Podjetje³⁵ v Saudovi Arabiji letno **3-krat plača** davke, za kar potrebuje **64 ur**, celotni davki pa znašajo **14,5 % dobička**. Med 189 državami v Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 se je Saudova Arabija na področju **enostavnosti plačevanja davkov** uvrstila

³⁵Indeks enostavnosti poslovanja, ki ga pripravlja Svetovna banka, zaradi primerljivosti med državami uporablja več predpostavk: poslovno okolje analizira s perspektive MSP, ki so po pravno organizacijski obliki družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), po lastniški strukturi v večinski lasti domačinov ter poslujejo v večjem mestnem središču.

na **tretje mesto**. Med proučenimi državami pred njo prednjačita ZAE in Katar (delita si 1. mesto na lestvici), Iran pa močno zaostaja, saj se je med 189 državami uvrstil na 124. mesto.

Tabela 5: Povzetek davčnih stopenj in upravnih bremen plačevanja davkov v Saudovi Arabiji

Vrsta davka	Št. plačil	Način plačila	Čas (v urah)	Zakonska davčna stopnja	Davčna osnova	Skupna davčna stopnja (v % dobička)
Prispevki delodajalca za socialno varnost	1,0	prek spleta	34	11,0 %	bruto plača	12,4
Zakat	1,0	prek spleta	30	2,5 %	obdavčljivi dohodek	2,1
Pristojbina za vozilo	1,0		0			0,0
Prispevki delojemalca za socialno varnost	0,0	plačano skupaj	0	9,0 %	bruto plača	0,0
Skupaj	3,0		64			14,5

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Saudi Arabia, 2014c.

Spodbude in davčne olajšave

Spodbude tujim investitorjem v Saudovi Arabiji lahko razdelimo na regulativne in finančne (Country profiles and resources, 2015; Saudi Arabian general investment authority, 2014; Saudi Arabia, the gateway to opportunities in the Middle East, 2013). V okviru **regulativnih spodbud** je vlada leta 2000 sprejela noveliran Zakon o tujih investicijah (angl. *Foreign Investment Law*), ki je uvedel pomembne spremembe na področju spodbujanja tujih investicij:

- občutno se je zmanjšalo birokratsko breme, saj so bili vsi postopki, povezani z neposrednimi tujimi naložbami, preneseni na SAGIA (angl. *Saudi Arabian General Investment Authority*);
- v okviru SAGIA je bil ustanovljen Center za investicijske storitve (angl. *Investment Services Centre – ISC*), ki mora v roku 30 dni odločiti o odobritvi ali zavrnitvi investicijskega dovoljenja. S tem se je bistveno pospešila naložbena dinamika ter proces ustanovitve in registracije podjetja za tuje investitorje;

- tujim investitorjem v številnih sektorjih gospodarstva ni bilo več potrebno sklepati zastopniških pogodb z lokalnimi agenti;
- tuji investitorji so lahko postali lastniki nepremičnin, na katerih imajo registrirano podjetje;
- dovoljen je bil prenos dobička in kapitala izven nacionalnega okvira;
- za ustanovitev družbe z omejeno odgovornostjo ni več potreben ustanovitveni kapital;
- tuji investitorji so postali upravičeni, da zaprosijo za posojila iz sklada za industrijski razvoj (angl. *Saudi Industrial Development Fund*);
- dovoljen je bil prenos delnic podjetja med delničarji;
- tuji investitorji so postali upravičeni do spodbud in poroštev, ki jih ponuja lokalna zakonodaja.

Finančne spodbude tujim investitorjem (Saudi Arabian general investment authority, 2012) pa predstavljajo predvsem:

- možnost prenosa izgub v prihodnja leta;
- tuji investitorji niso zavezanci za plačevanje dohodnine;
- stopnja davka na dohodek pravnih oseb za tuje investitorje znaša 20 %;
- ugodnosti iz mednarodnih sporazumov o obdavčenju in naložbah, ki jih je z drugimi državami sklenila Saudova Arabija;
- tuji investitorji imajo dostop do velikodušnih regionalnih in mednarodnih finančnih programov³⁶;
- davčne spodbude pri zaposlovanju saudskih državljanov.

Glavne davčne olajšave in odbitki se nanašajo na zapadla posojila, ki so težko izterljiva, dohodke iz popravil, primere naravnih nesreč, dobrodelne donacije in vlaganja v raziskave in razvoj (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2015a).

ZAE

Davki

Davčni sistem v ZAE na področju davkov na potrošnjo trenutno ne predvideva davka na dodano vrednost (angl. *Value Added Tax*). Države GCC pripravljajo dogovor o uvedbi skupnega davka na dodano vrednost v višini 5 %. Davek naj bi se uveljavil v kratkem, veljal pa bi na območju držav GCC.

³⁶ *Saudi Industrial Development Fund, Arab Fund for Economic and Social Development (AFESD), Arab Monetary Fund, Arab Trade Financing Program, Inter-Arab Investment Guarantee Corporation, Islamic Development Bank.*

Davčni sistem v ZAE na področju obdavčitve pravnih oseb ne predvideva davka na dohodek pravnih oseb (angl. *Company Tax*) (izjema so le naftna podjetja in banke), niti davka na kapitalski dobiček (angl. *Capital Gains Taxation*). Zvezna vlada ne obdavčuje prihodkov in premoženja pravnih oseb. V praksi so nekateri emirati (med njimi tudi Dubaj in Abu Dhabi) uveljavili davek na dohodek pravnih oseb, ki pa se nanaša le na podjetja v proizvodnji nafte in zemeljskega plina.

V ZAE prav tako ni predvidena neposredna obdavčitev posameznikov (ni posebnega davčnega režima za tujce), saj večino prihodkov posameznih emiratov predstavlja posredna obdavčitev, kot npr. različni občinski davki in uradne pristojbine. Stopnja davka na nepremičnine (angl. *Property Tax*) znaša med 2 in 15 % (zavisi od vsakega posameznega emirata posebej). Poleg davka na nepremičnine je Dubaj uvedel tudi davek na najem nepremičnin (angl. *Rent Tax*), ki znaša 5 % letne najemnine (plača ga najemodajalec). Občine obračunavajo tudi davek na storitve v hotelih in restavracijah (angl. *Tax on Services*), stopnja zavisi od vsakega emirata posebej (10 % v Dubaju in 16 % v Abu Dhabiju). Na zvezni ravni prav tako ni davka po odbitku (angl. *Withholding Tax*) (Country profiles and resources, 2015; Latham & Watkins LLP, 2011; UK trade & investment, 2014).

Podjetje³⁷ v ZAE letno **4-krat plača** davke, za kar potrebuje **12 ur**, **skupna davčna stopnja** pa znaša **14,8 % dobička**. Med 189 državami v Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 so se ZAE na področju **enostavnosti plačevanja davkov** uvrstili na **1. mesto**, na 1. mesto se je uvrstil tudi Katar, Saudova Arabija je dosegla 3. mesto, Iran pa 124. mesto.

Tabela 6: Povzetek davčnih stopenj in upravnih bremen plačevanja davkov v ZAE

Vrsta davka	Št. plačil	Način plačila	Čas (v urah)	Zakonska davčna stopnja	Davčna osnova	Skupna davčna stopnja (v % dobička)
Prispevki delodajalca za socialno varnost	1,0		12,0	12,5 %	bruto plača	14,1
Davek na promet nepremičnin	1,0	1 % vrednosti nepremičnine; plačata ga prodajalec in kupec	0,0	1,0 %	prodajna vrednost nepremičnine (samo delež prodajalca)	0,6

se nadaljuje

³⁷Indeks enostavnosti poslovanja, ki ga pripravlja Svetovna banka, zaradi primerljivosti med državami uporablja več predpostavk: poslovno okolje analizira s perspektive MSP, ki so po pravno organizacijski obliki družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), po lastniški strukturi v večinski lasti domačinov ter poslujejo v večjem mestnem središču.

nadaljevanje

Vrsta davka	Št. plačil	Način plačila	Čas (v urah)	Zakonska davčna stopnja	Davčna osnova	Skupna davčna stopnja (v % dobička)
Pristojbina za trgovinsko licenco	1,0		0,0	1.828 EUR (8410 AED)	se spreminja glede na dejavnost, velikost in tip gospodarskega subjekta, število, vrsto in državljanstvo delničarjev, število zaposlenih in vrednost najemnine	0,1
Pristojbina za vozilo	1,0		0,0	217 EUR (1000 AED) na vozilo		0,0
Prispevki delojemalca za socialno varnost	0,0	plačano skupaj	0,0	5,0 %	bruto plača	0,0
Skupaj	4,0		12,0			14,8

Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: United Arab Emirates, 2014e.*

Spodbude in davčne olajšave

Za spodbujanje tujih investicij so ZAE pričele ustanovljati prosto carinske cone. Ključni prednosti prostih carinskih con so finančne ugodnosti ter 100 % lastništvo tujcev nad podjetji v coni (za ustanovitev podjetja v ostalih krajih v ZAE je potrebno najti investitorja z državljanstvom ZAE, ki bo imel v lasti 51 % podjetja tujega investitorja). V prostih conah veljajo posebni zakoni in predpisi, ki na posameznih področjih celo izpodrinejo veljavo zveznih zakonov. Največ prostih con je v Dubaju, najbolj znana je Mednarodno finančno središče Dubaj (angl. *Dubai International Financial Centre –DIFC*), ki ima svojo ločeno zakonodajo na področju gospodarskega, obligacijskega in delovnega prava ter svoj pravosodni sistem (The World Bank, 2014e; UK trade & investment, 2014). Dubaj ponuja tudi veliko priložnosti za off shore podjetja. Dubaj ima zelo dobro razvit bančni sistem, ki svojim klientom ponuja visoko raven zasebnosti. Pri off shore dejavnostih ne gre za davčne oaze, ampak le za območja brez davkov. Podjetja pa se za ta način poslovanja odločajo predvsem zaradi zmanjšanja davčnih bremen, povečanja rasti, zagotavljanja zasebnosti in izogibanja birokraciji (The World Bank, 2014e).

V prostocarinskih conah so najbolj pogoste naslednje pravno organizacijske oblike: podružnica ali predstavništvo tujega podjetja (angl. *branch or representative office of a foreign company*), prosto carinsko podjetje (angl. *free zone company*) in prostocarinski obrat (angl. *free zone establishment*). Za ustanovitev podružnice ni potrebno vplačati minimalnega kapitala, medtem ko je v večini prostih con za prosto carinsko podjetje in obrat zahtevan minimalni kapital (zahteve med posameznimi prostimi conami se

razlikujejo). Ključni omejitvi, ki veljata za podjetja v prostocarinskih conah, sta omejitve poslovanja zgolj znotraj svoje cone in le na tiste dejavnosti, za katere imajo izdano licenco. Za opravljanje dejavnosti bo moralo podjetje v prosti coni praviloma pridobiti eno od naslednjih dovoljenj: licenco za opravljanje storitev, licenco za trgovanje in licenco za opravljanje proizvodne/industrijske dejavnosti. V kolikor želi podjetje v prosti coni trgovati s podjetji izven svoje cone, mora imenovati ali trgovskega zastopnika ali distributerja (The World Bank, 2014e).

Ključne davčne, investicijske in konkurenčne prednosti vzpostavitve delovanja **tujega podjetja v prostocarinskih conah** so (Latham & Watkins LLP, 2011; Predstavitev gospodarstva Združenih arabskih emiratov, b.l.; UK trade & investment, 2014):

- 24-urni delovnik podjetij;
- dostop do ugodnih energijskih virov;
- ureditev administrativnih zadev na enem mestu;
- 100 % tuje lastništvo podjetja;
- 100 % davčnih oprostitev pri uvozu in izvozu;
- 100 % vračanje kapitala in profita;
- nobenih davkov za podjetja v 15 letih njihovega delovanja, obnovljiva oprostitev še za novih 15 let;
- nobenih osebnih davkov na dohodek;
- manj obremenjujoča dokumentacija, večina dokumentacije je v angleščini;
- pomoč pri zaposlovanju delovne sile in dodatne podporne storitve, kot so sponzorstva in dodelitev stanovanj,
- priložnost za prodor na hitro rastoče sosednje emirate in države.

Katar

Davki

Davčni sistem v Katarju ne predvideva davkov na potrošnjo, niti neposredne obdavčitve posameznikov, kar velja za državljane Katarja in tujce. Podjetja v popolni lasti katarskih in GCC državljanov so izvzeta iz obveznosti plačila davka na dohodek pravnih oseb. Od 1. januarja 2010 se tudi od teh podjetij zahteva, da vložijo napoved davka na dohodek pravnih oseb v primeru, da je njihov osnovni kapital večji od 2 milijonov QAR ali bruto prihodki presegajo 10 milijonov QAR. Podjetja v tuji lasti pa so ne glede na višino osnovnega kapitala in bruto prihodke zavezana plačevati davek na dohodek pravnih oseb. Davek se nanaša na vse poslovne dejavnosti, ki so izvedene v Katarju, med drugim tudi storitve in svetovalne pogodbe z javnim sektorjem ter prihodke iz naslova nepremičnin. Z novelo davčne zakonodaje 1. januarja 2010 je predvidena enotna davčna stopnja davka na

dohodek pravnih oseb v višini 10 % za vsa podjetja, ki niso v lasti katarskih državljanov (UK trade & investment, 2014; Qatar tax, 2014).

Podjetje³⁸ v Katarju letno **štirikrat plača** davke, za kar potrebuje **41 ur, skupna davčna stopnja** pa znaša **11,3 % dobička**. Med 189 državami v Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 se je Katar na področju **enostavnosti plačevanja davkov** uvrstili na **prvo mesto**, na prvo mesto so se uvrstil tudi ZAE, Saudova Arabija je dosegla 3. mesto, Iran pa 124. mesto.

Tabela 7: Povzetek davčnih stopenj in upravnih bremen plačevanja davkov v Katarju

Vrsta davka	Št. plačil	Način plačila	Čas (v urah)	Zakonska davčna stopnja	Davčna osnova	Skupna davčna stopnja (v % dobička)
Prispevki delodajalca za socialno varnost	1,0		36,0	10 %	bruto plača	11,3
Pristojbina za trgovinsko licenco	1,0		0,0	223 EUR (1.010 QAR) na leto	fiksna vsota	0,0
Pristojbina za vozilo	1,0		0,0		fiksna vsota	0,0
Davek na dohodek pravnih oseb	1,0		5,0		obdavčljivi dobiček	0,0
Skupaj	4,0		41,0			11,3

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b.

Spodbude in davčne olajšave

Za spodbujanje tujih neposrednih investicij je Katar ustanovil davčne proste cone. Katar ima trenutno dve prosti coni: katarski finančni center (angl. *Qatar Financial center*) in katarski znanstveno tehnološki park (angl. *Qatar Science and Technology Park*). **Ključne davčne, investicijske in konkurenčne prednosti** vzpostavitve delovanja tujega podjetja v **davčnih prostih conah** so (Qatar tax, 2014; UK trade & investment, 2014) so:

³⁸ Indeks enostavnosti poslovanja, ki ga pripravlja Svetovna banka, zaradi primerljivosti med državami uporablja več predpostavk: poslovno okolje analizira s perspektive MSP, ki so po pravno organizacijski obliki družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), po lastniški strukturi v večinski lasti domačinov ter poslujejo v večjem mestnem središču.

- **100% vračanje kapitala in profita;**
- **100% davčne oprostitve pri uvozu in izvozu;**
- **100% tuje lastništvo podjetja;**
- investitor lahko deluje kot **podružnica tujega podjetja** ali registrira **lokalno podjetje;**
- investitor lahko opravlja gospodarsko dejavnost **brez lokalnega sponzorja ali agenta.**

Iran

Davki

Davčni sistem v Iranu na področju davkov na potrošnjo predvideva davek na dodano vrednost (angl. *Value Added Tax*) v višini 7 %, veliko izdelkov in storitev je izvzetih iz obdavčitve³⁹. Davek na tobačne izdelke znaša 12 %, davek na naftne derivate pa 20 % (Country profiles and resources, 2015).

Davčni sistem v Iranu na področju obdavčitve pravnih oseb predvideva davek na dohodek pravnih oseb (angl. *Company Tax*) v višini 25 %, davka na kapitalski dobiček (angl. *Capital Gains Taxation*) pa ne. Gospodarske družbe plačujejo davek na dohodek pravnih oseb od dohodka, ustvarjenega v Iranu in v tujini. Nerezidenti plačujejo davek na dohodek od dohodka, ustvarjenega v Iranu. Davčna osnova je poslovni dobiček (dohodek iz poslovanja in premoženja, zmanjšan za priznane stroške). Dobički iz naslova osnovnih sredstev (oprema, stroji) so vključeni v davčno osnovo. Dividende, ki jih domača družba izplača drugi domači družbi, so izvzete iz davčne osnove. Dividende, ki jih domača družba prejme od nerezidenčne družbe, so vključene v davčno osnovo. Izgube iz poslovanja se prenašajo naprej za neomejeno obdobje. Nazaj se izgube ne prenašajo. Stopnja davka po odbitku znaša 5 % za obresti in 5 do 7,5 % za dohodke iz pravic intelektualne in industrijske lastnine oz. licenčnine (dividende so izvzete iz obdavčenja). Na obresti, ki jih domača družba izplača nerezidenčni družbi, se plačuje 5 % davek po odbitku. Tudi mednarodni sporazum o izogibanju dvojnega obdavčevanja med Iranom in Slovenijo⁴⁰ (RS-MP, št. 4/14) določa, da davčna stopnja davka po odbitku ne sme biti višja od 5 % bruto zneska izplačanih obresti. Plačani davek se lahko upošteva ob plačilu davka na dohodek podjetij v Sloveniji. Slovenska podjetja lahko uveljavijo znižane davčne stopnje v skladu zgoraj omenjenim sporazumom, ki določa, da za licenčnine in tantieme, izplačane slovenskim podjetjem, davčna stopnja ne sme presegati 5 % bruto zneska teh plačil. Plačani davek se lahko upošteva ob plačilu davka na dohodek podjetij v Sloveniji. Davčni sistem v Iranu predvideva še naslednje davke za gospodarske družbe: davek na nepremičnine, davek na izplačane plače, upravne dajatve, prispevki za socialno varnost (Country profiles and resources, 2015; Dajatve v Iranu, b.l.).

³⁹ Več informacij na: <http://www.vat.ir/law.htm#2>.

⁴⁰ Slovenija je ratificirala sporazum marca 2014, uporabljati se je pričel s 1. 1. 2015. Sporazum je dostopen na naslednji spletni strani: <http://www.uradni-list.si/1/>.

V Iranu je predvidena neposredna obdavčitev posameznikov (ni posebnega davčnega režima za tujce), davčne stopnje pa se gibljejo med 15 % in 35 %, odvisno od davčnega razreda.

Podjetje⁴¹ v Iranu letno **dvajsetkrat plača** davke, za kar potrebuje **344 ur**, **skupna davčna stopnja** pa znaša **44,1 % dobička**. Med 189 državami v Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 se je Iran na področju **enostavnosti plačevanja davkov** uvrstil na **124. mesto**, kar je najslabša uvrstitev med proučevanimi državami (ZAE in Katar si delita 1. mesto, Saudova Arabija 3. mesto).

Tabela 8: Povzetek davčnih stopenj in upravnih bremen plačevanja davkov v Iranu

Vrsta davka	Št. plačil	Način plačila	Čas (v urah)	Zakonska davčna stopnja	Davčna osnova	Skupna davčna stopnja (v % dobička)
Prispevki delodajalca za socialno varnost	12,0		240,0	23 %	bruto plača	25,9
Davek na dohodek pravnih oseb	1,0		32,0	25 %	obdavčljivi dohodek	17,8
Davek na promet nepremičnin	1,0		0,0	5 %	ocenjena vrednost zemljišč	0,4
Davek na transakcije (upravne taksa)	1,0		0,0	200 IRR na transakcijo	št. transakcij	0,0
Davek na nepremičnine	1,0		0,0	različne stopnje	ocenjena vrednost zemljišč	0,0
Davek na dodano vrednost	4,0		72,0	6 %	dodana vrednost	0,0
Skupaj	20,0		344,0			44,1

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, 2014a.

⁴¹ Indeks enostavnosti poslovanja, ki ga pripravlja Svetovna banka, zaradi primerljivosti med državami uporablja več predpostavk: poslovno okolje analizira s perspektive MSP, ki so po pravno organizacijski obliki družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), po lastniški strukturi v večinski lasti domačinov ter poslujejo v večjem mestnem središču.

Spodbude in davčne olajšave

Za spodbujanje tujih neposrednih investicij je Iran pričel ustanavljati **trgovinsko - industrijske proste cone** in **posebne ekonomske cone** (seznam con se nahaja v poglavju koristne spletne strani).

Ključne **davčne, investicijske in konkurenčne prednosti** vzpostavitve delovanja tujega podjetja v **trgovinsko - industrijskih prostih conah** so (Invest in Iran, 2014):

- oprostitev davčnih obveznosti za dobo 20 let od začetka datuma obratovanja za vse gospodarske dejavnosti podjetja;
- prost vstop in izstop kapitala ter dobička;
- zaščita in jamstvo za tuje naložbe;
- odprava vstopnih vizumov in enostavno izdajanje dovoljenj za prebivanje za tuje državljane;
- fleksibilna in poenostavljena ureditev delovnih razmerij, zaposlovanja in socialne varnosti;
- prenos polproizvodov znotraj države brez plačila carine;
- odprava uvoznih in izvoznih carinskih dajatev;
- dostop do usposobljene in kvalificirane delovne sile;
- dostop in uporaba surovin, nafte in plina za vse industrijske dejavnosti.

Ključne **davčne, investicijske in konkurenčne prednosti** vzpostavitve delovanja tujega podjetja v **posebnih ekonomskih conah** so (Invest in Iran, 2014):

- izvoz blaga iz teh con poteka brez izvozno uvoznih formalnosti;
- uvoz blaga iz tujine, industrijskih območij in prostotrgovinskih con je podvržen minimalnim carinskim formalnostim;
- blago, ki je uvoženo iz tujine, industrijskih območij in ekonomskih con, se lahko izvozi brez formalnosti;
- blago in surovine, ki so proizvedene v posebnih ekonomskih conah in uvožen razstavljen tovor niso podvrženi regulaciji cen.

Davčne olajšave, ki se nanašajo na **obdavčitve pravnih oseb** (Country profiles and resources, 2015):

- podružnice, predstavništva podjetij in tuje banke, katerih dejavnosti so omejene na trženje in pridobivanje informacij za svoja matična podjetja, so oproščena davkov za pravne osebe;
- nakupi, ki jih opravi iransko izvajalsko podjetje za tuje naročniško podjetje, niso obdavčeni;

- nakupi tuje opreme in materiala s strani podjetja, ki sklene pogodbo z vladnim ali lokalnim javnim organom, so oproščeni davka;
- zasebna podjetja, ki vlagajo v industrijske in rudarske projekte na območjih nižjega življenjskega standarda, so štiri leta delovanja v 80 % oproščena plačevanja davkov, v desetih letih delovanja pa so popolnoma izvzeta iz obdavčitve. Te izjeme ne veljajo za projekte, ki se nahajajo v radiju 120 km okrog Teherana, 50 km okoli Isfahana in 30 km okoli glavnih mest drugih pokrajin;
- podjetja s turistično dejavnostjo, ki imajo obratovalno dovoljenje ministrstva za kulturo, so letno oproščena davka v višini 50 %.

Olajšave, ki znižujejo davčno osnovo **fizičnih oseb** (Country profiles and resources, 2015):

- donacije dobrodelnim organizacijam;
- plačilo prispevkov v sklad socialnega zavarovanja (podobni prispevki, plačani v tujini);
- vplačilo premij za življenjska zavarovanja;
- vplačilo prispevkov v sistem pokojninskega zavarovanja;
- vplačilo prispevkov v sistem zdravstvenega zavarovanja.

Priloga 11: Predstavitev postopkov uvoza v Saudovo Arabijo, ZAE, Katar in Iran

Saudova Arabija

Za uvoz v Saudovo Arabijo so pooblaščen le podjetja, ki so v lasti saudskih državljanov. Uvozno podjetje mora pridobiti posebno licenco pri DTI (angl. *Department of Trade and Industry*) ter se posvetovati s pristojnim ministrstvom glede na naravo blaga, ki ga želi uvoziti. V kolikor tuje izvozno podjetje ni povezano s saudskim poslovnim partnerjem prek skupne naložbe (angl. *Joint Venture*), mora za izvoz svojih izdelkov v državo imenovati trgovskega zastopnika. Zastopnik mora biti saudski državljan, ki prebiva v kraljestvu in je v trgovinski evidenci ministrstva za trgovino (angl. *Commercial Register of the Ministry of Commerce*) registriran kot agent. Poslovni odnos med agentom in izvoznim podjetjem mora urejati pogodba o zastopstvu, ki opredeljuje obveznosti obeh strank. Izvozno podjetje se mora v pogodbi o zastopstvu zavezati k plačilu storitev, ki jih bo zanj opravil agent. Plačilo ne sme presegati 5 % vrednosti osnovnega posla izvoznega podjetja. Izvozno podjetje, ki želi trgovati z različnimi proizvodi in storitvami, lahko imenuje več trgovinskih zastopnikov (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2015a).

V spodnji tabeli so naštetih dokumenti, ki jih je potrebo priložiti v postopku uvoza v Saudovo Arabijo. Glede na to, da Svetovna banka zaradi standardizacije in primerljivosti med državami uporablja določene posplošitve, so v nadaljevanju podrobneje obrazloženi in naštetih vsi dokumenti (poleg tistih v spodnji tabeli), ki jih je potrebno priložiti pri trgovanju s Saudovo Arabijo.

Tabela 9: Dokumenti v postopku uvoza v Saudovo Arabijo

Dokumenti v postopku uvoza
– Tovorni list (angl. <i>Bil of Lading</i>)
– Potrdilo o poreklu blaga (angl. <i>Certificate of Origin</i>)
– Trgovinska faktura (angl. <i>Commercial Invoice</i>)
– Carinska uvozna deklaracija (angl. <i>Customs Import Declaration</i>)
– Nalog za dostavo (angl. <i>Delivery Order</i>)
– Obvestilo o sprostitvi blaga/prepustnica (angl. <i>Goods Release Notification/Gate Pass</i>)
– Seznam vsebine pošiljke/dobavnica (angl. <i>Packing List</i>)
– Dokazilo o plačilu blaga/akreditiv (angl. <i>Proof of Payment for Goods / Letter of Credit, Bank Transfer Slip</i>)

Vir: The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Saudi Arabia, 2014c.*

Carinska faktura, potrdilo o poreklu blaga, tovorni list, potrdilo o zanesljivosti in certifikat o skladnosti (angl. *Certificate of Conformity*)⁴² morajo biti potrjeni z uradnim žigom pri naslednjih pristojnih organih: Gospodarski zbornici izvozne države, bilateralni gospodarski zbornici in konzulatu Saudove Arabije izvozne države. Overjena carinska faktura (v 3 izvodih) mora vsebovati podatke o državi izvora, ime prevoznika, blagovno znamko in število proizvodov ter jasen opis blaga, vključno s težo in vrednostjo pošiljke. Večina dokumentov, potrebnih za uvoz, mora biti prevedena tudi v arabščino. Podjetja, ki poslujejo z državo Izrael, ne morejo izvažati v Saudovo Arabijo (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2015a).

Po podatkih Svetovne banke bo moralo MSP, ki bo želelo uvoziti⁴³ standardni zabojnik proizvodov v Saudovo Arabijo, predložiti **8 dokumentov**, porabiti **17 dni**, stroški pa bodo znašali **1.309 USD** (ne vključuje carinskih pristojbin in stroškov morskega prevoza). Saudova Arabija je na področju mednarodnega trgovanja od leta 2014, ko je dosegla 84. mesto, v Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 zdrsnila na 109. mesto (med 189 državami), ker je povečala število dokumentov, ki jih je potrebno priložiti v postopku uvoza v državo; po novem je potrebno priložiti še dokazilo o plačilu blaga (akreditiv). V primerjavi s Saudovo Arabijo so se ZAE uvrstili na 8. mesto, Katar na 61. mesto, najslabšo uvrstitev med analiziranimi državami pa je dosegel Iran (148. mesto).

Tabela 10: Postopki v procesu uvoza v Saudovo Arabijo

Postopki v procesu uvoza	Čas (v dnevih)	Stroški (USD)
Carinski izkaz in nadzor	6	200
Priprava dokumentov	6	135
Kopenski prevoz in pretovarjanje	2	800
Pretovarjanje v pristanišču	3	174
Skupaj	17	1.309

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Saudi Arabia, 2014c.

Luka Koper ima redne kontejnerske povezave s sledečimi lukami v Saudovi Arabiji: Al Jubayl, Dammam, Jeddah, Riyadh in King Abdullah Port. Tranzitni čas plovbe je **med 11 in 30 dnevi**, odvisno od ladjarja in od pretovarjanja (angl. *Transshipment*) ali direktnega servisa. Nekatere zgoraj navedene povezave so z direktnimi linijami, nekatere pa s pretovarjanjem. Zgoraj omenjene povezave so z različnimi kontejnerskimi ladjarji, kateri redno (tedensko) prihajajo v Koper in sicer: Maersk Line, Evergreen, Cosco, Safmarine, Hapag Lloyd in drugi. Vsi zgoraj omenjeni servisi so tedenski.

⁴² Več na spletni strani: <http://www.export2saudi.com/>.

⁴³ Za izvoz iz Saudove Arabije je potrebno: 6 dokumentov, 13 dni, 1.285 USD stroškov.

Na področju tehničnih predpisov in standardov je pristojna SASO (angl. *Saudi Arabian Standards Organisation*), ki v okviru programa za ugotavljanje skladnosti CAP (angl. *Conformity Assessment Programme*) izvaja kontrolo kakovosti in inšpekcijskih pregledov nad podjetji, ki želijo izvažati v Saudovo Arabijo. Dokazilo o izpolnjevanju tehničnih predpisov in standardov je izdano v obliki certifikata o skladnosti. Ta certifikat lahko nato preverijo še saudski carinski organi ob prihodu v pristanišče (Doing business in Saudi Arabia, 2014). Izdelki so na podlagi standardov razvrščeni kot: igrače, avtomobili, kemikalije, električni izdelki in elektronika (Country profiles and resources, 2015).

Produkti, namenjeni za uvoz v Saudovo Arabijo, morajo biti označeni v arabskem in angleškem jeziku; če niso ustrezno označeni, jih lahko pristojne službe ob prihodu v državo zavrnejo. Saudska Arabija je že leta 1991 pristopila k bruseljskemu harmoniziranemu sistemu opisa in označevanja blaga (angl. *Brussels Harmonised Commodity Description and Coding System*). Izvozniki morajo biti pozorni na datum izteka roka izdelkov, saj bodo saudske oblasti izdelke s kratkimi obdobji pred potekom roka praviloma zavrnile in prepovedale njihovo prodajo na saudskem trgu. Priporočljivo je, da podjetja pridobijo saudske standarde označevanja in pakiranja za njihove izdelke ter se o zahtevah za označevanje posvetujejo s svojimi zastopniki ali distributerji (Doing business in Saudi Arabia, 2014). Vzorci za prikaz na razstavah so izvzeti iz zahteve na področju označevanja in rokov uporabnosti, vendar so predmet inšpekcijskih pregledov ob vstopu v državo. Vzorci morajo vsebovati carinsko fakturo, ki določa, da je izdelek izvzet iz trgovinskega prometa in nima tržne vrednosti. Za prepoznavnost in pridobitev novih kupcev je zelo pomembno, da so podjetja prisotna na večjih razstavah. Dovolilnico za nastop na razstavah je mogoče dobiti pri upravljavcu razstave ali na Ministrstvu za trgovino (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2015a).

Za uvoz sadja, zelenjave in semen je potrebno pridobiti fitosanitarno potrdilo, za uvoz mesa pa sanitarno potrdilo, ki ga mora izdati pristojna veterinarska služba države porekla. Za uvoz mesa je prav tako potrebno potrdilo o zakolu v skladu z islamskim obredom, ki ga izda pristojni islamski organ v državi porekla. Vsi zgoraj naštetih dokumenti morajo imeti potrdilo bilateralne gospodarske zbornice ali ministrstva za zunanje zadeve države porekla. Nadzor nad uvozom je strog, saj v državo ni dovoljen vnos orožja, alkohola, svinjskega mesa, pornografskega gradiva in več drugih izdelkov. Obstajajo tudi nekateri izdelki, ki zahtevajo odobritev in/ali registracijo, na primer; farmacevtski izdelki, brezžična oprema, veterinarska zdravila, pesticidi in vojaške uniforme (Country profiles and resources, 2015; Doing business in Saudi Arabia, 2014).

Carinske tarife za večino uvoženega blaga znašajo 5 %, zaščitne tarife za nekatere izdelke, ki spadajo pod zaščiteno domačo industrijo, pa znašajo med 12 ali 20 % (Country profiles and resources, 2015). V državah GCC velja skupna carinska tarifa v višini 5 % od vrednosti CIF (*Cost, Insurance and Freight*) proizvoda. CIF vrednost se nanaša na dejansko vrednost plačila izvozniku za dobrino, ko je ta dobrina preložena iz prevoznega

sredstva v namembnem pristanišču. Vrednost vključuje stroške dobrine, zavarovanja in ceno prevoza do namembnega pristanišča (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2015a).

ZAE

Uvoz proizvodov in storitev v ZAE poteka preko franšize, distributerja ali trgovskega zastopnika. Vsi trije načini zahtevajo bodisi sodelovanje državljana ZAE ali podjetja, ki je v popolni lasti državljana ZAE. Najbolj razširjen način trgovanja z ZAE poteka prek trgovskega zastopnika.

Čeprav je pogosto imenovan le en trgovski zastopnik za celotno ozemlje ZAE, je priporočljivo izbrati med različnimi trgovskimi zastopniki za vsak emirat posebej. Za uvoz živilskih proizvodov je priporočljivo najeti družbe, ki so specializirane na tem področju (trg obvladuje 5 do 6 podjetij). Če podjetje izvaža različne produkte, je za vsakega od njih priporočljivo imenovati specializiranega trgovskega zastopnika. Praksa kaže, da izvozna podjetja za svoje dejavnosti v ZAE imenujejo trgovskega zastopnika v Dubaju, ki služi kot regionalno središče za skladiščenje blaga, ki ga potem ponovno izvozijo na druge trge, predvsem v Indijo ali Iran (prav tako je pogosto imenovanje trgovskega zastopnika v Abu Dhabiju). Pravice in obveznosti v razmerju izvoznika in trgovskega zastopnika ureja zakon o trgovskem zastopanju (angl. *Commercial Agencies Law*). Trgovski zastopniki morajo registrirati svoje pogodbe o opravljanju storitev pri Ministrstvu za gospodarstvo. Z registracijo pogodbe nastanejo določene pravice in obveznosti, predvsem na strani trgovskega zastopnika, ki uživa visoko stopnjo zakonske zaščite. Zaradi omenjenega je potrebno pred podpisom pogodbe o zastopstvu razumeti obseg in trajanje pogodbe, možna sredstva in razloge za odstop od pogodbe ter natančen učinek registracije pogodbe pri Ministrstvu za gospodarstvo (The World Bank, 2014e).

V spodnji tabeli so naštetih dokumenti, ki jih je potrebno priložiti v postopku uvoza v ZAE. Glede na to, da Svetovna banka zaradi standardizacije in primerljivosti med državami uporablja določene posplošitve, so v nadaljevanju podrobneje obrazloženi in naštetih vsi dokumenti (poleg tistih v spodnji tabeli), ki jih je potrebno priložiti pri trgovanju z ZAE.

Tabele 11: Dokumenti v postopku uvoza v ZAE

Dokumenti v postopku uvoza
– Tovorni list (angl. <i>Bil of Lading</i>)
– Potrdilo o poreklu blaga (angl. <i>Certificate of Origin</i>)
– Trgovinska faktura (angl. <i>Commercial Invoice</i>)
– Carinska uvozna deklaracija (angl. <i>Customs Import Declaration</i>)
– Seznam vsebine pošiljke /dobavnica (angl. <i>Packing List</i>)

Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: United Arab Emirates, 2014e.*

V izvoznem postopku v ZAE je potrebno priložiti (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2014):

- dostavni nalog (angl. *Delivery Order*) ladijskega zastopnika, ki je naslovljeno na pooblaščen podjetje (ki ga je pooblastila licencirana agencija v ZAE);
- originalni ladijski tovorni list (angl. *Original Bill of Lading*) za morska pristanišča;
- izvod dovoljenja za trgovanje (angl. *Copy of the Trade License*) kupca in prodajalca;
- carinsko uvožno deklaracijo (angl. *Customs Entry Declaration*);
- obrazec ali pismo o oprostitvi plačila carine (angl. *Form or Letter of Exemption from Customs Duties*), v primeru, ko so za to izpolnjeni pogoji; predložiti je potrebno tudi lokalni nabavni nalog (angl. *Local Purchase Order*);
- zdravstveno ali fitosanitarno spričevalo ali potrdilo za izvoz (angl. *Health or Phytosanitary Certificate or Export Certificate*) v primeru uvoza predelanih proizvodov, potrdilo mora izdati pristojna služba države porekla, ki potrjuje, da je proizvod primeren za prehrano ljudi;
- prevozni dokumenti (angl. *Transport Documents*), ki jih je potrebno priložiti pri carinskem izkazu.

Poleg zgoraj omenjenih dokumentov je potrebno predložiti tudi naslednje dokumente, ki morajo biti potrjeni s strani veleposlaništva Združenih arabskih emiratov ali veleposlaništva druge države članice Arabske lige in gospodarske zbornice v državi porekla:

- originalna carinska faktura (angl. *Original Invoice*), predloži jo izvoznik, naslovljena mora biti na pooblaščen uvožno podjetje v državi uvoza, vsebovati mora opis blaga, celotne količine in skupno vrednost za posamezno postavko tovora (v treh izvodih);
- potrdilo o poreklu blaga (angl. *Certificate of Origin*), izda ga gospodarska zbornica države porekla, vsebovati mora podrobnosti o poreklu blaga;
- potrdilo o prevozu (angl. *Transport Certificate*);

- podroben seznam vsebine tovora (angl. *Detailed Packing List*), ki vsebuje podatke o teži, načinu pakiranja in oznaki HS⁴⁴ za vsak posamezen artikel v pošiljki;
- dovoljenje za uvoz (angl. *Import Permit*) v primeru uvoza blaga z omejitvami;
- certifikat Halal (angl. *Halal Certificate*) v primeru uvoza mesnih dobrin;
- certifikat, ki potrjuje, da produkt ne oddaja radiacije (angl. *Non-Radiation Certificate*), zahteva se samo za določene izdelke (fakultativno za EU proizvode).

Po podatkih Svetovne banke bo moralo MSP, ki bo želelo uvoziti⁴⁵ standardni zabojnik proizvodov v ZAE, predložiti **5 dokumentov**, porabiti **7 dni**, stroški pa bodo znašali **625 USD** (ne vključujejo carinskih pristojbin in stroškov morskega prevoza). S tem so ZAE v Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 med 189 državami uvrščeni na 8. mesto. ZAE so prehiteli Saudovo Arabijo (92. mesto), Katar (61. mesto) in Iran (148. mesto). To gre pripisati reformam v letih 2010 in 2011, ko so ZAE zmanjšali število dokumentov in skrajšali čas za trgovanje s povečanjem zmogljivosti na kontejnerskem terminalu v Dubaju, odpravo potrdila o pretovarjanju v pristanišču (kot obveznim dokumentom v postopku uvoza v državo) ter novim celovitim carinskim sistemom Misral 2 v Dubaju.

Tabela 12: Postopki v procesu uvoza v ZAE

Postopki v procesu uvoza	Čas (v dnevih)	Stroški (USD)
Carinski izkaz in nadzor	1	30
Priprava dokumentov	4	200
Kopenski prevoz in pretovarjanje	1	205
Pretovarjanje v pristanišču	1	190
Skupaj	7	625

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: United Arab Emirates, 2014e.

Luka Koper ima redne kontejnerske povezave s sledečimi lukami v ZAE: Fujairah, Jebel Ali, Dubai, Sharjah, Abu Dhabi in Ajman. Tranzitni čas plovbe je **med 24 in 31 dnevi**, odvisno od ladjarja in od pretovarjanja/*transhipmenta* ali direktnega servisa. Nekatere zgoraj navedene povezave so z direktnimi linijami, nekatere pa s pretovarjanjem. Zgoraj omenjene povezave so z različnimi kontejnerskimi ladjarji, kateri redno (tedensko) prihajajo v Koper, in sicer: Maersk Line, Evergreen, Cosco, Safmarine, Hapag Lloyd in drugi. Vsi zgoraj omenjeni servisi so tedenski.

Na področju standardov in tehničnih predpisov so v ZAE ključne naslednje institucije:

⁴⁴ Harmoniziran sistem (HS) tarifne nomenklature ali harmoniziran sistem poimenovanj in šifrnih oznak blaga je mednarodno standardiziran sistem imen in številok za razvrstitev izdelkov, s katerimi se trguje.

⁴⁵ Za izvoz iz ZAE je potrebno: predložiti 3 dokumente, porabiti 7 dni, stroški pa znašajo 665 USD.

- Agencija za nadzor hrane v Abu Dhabiju (angl. *Abu Dhabi Food Control Authority*);
- Agencija za uvoz hrane v Dubaj (angl. *Dubai Municipality for Dubai food imports*);
- Ministrstvo za zdravje, področje za nadzor nad medicinskimi napravami in zdravili (angl. *Ministry of Health for Medical Devices and Medicines Regulation*);
- Regulatorni organ za telekomunikacije (angl. *Telecommunications and Regulations Authority*).

ZAE prepovedujejo in omejujejo uvoz določenih izdelkov, ažurne primere prepovedanih predmetov je moč najti na naslednji spletni strani: <http://www.dubaitrade.ae/knowledge-centre/laws/>.

Strogo je prepovedan uvoz pornografskega gradiva, slonovine, kanabisa, strelnega orožja, ognjemeta, narkotikov, opija ter živil, ki so izpostavljena sevanju. Uvoz alkohola in svinjine je strogo omejen na vnaprej določene fiksne kvote, goveji in perutninski izdelki pa morajo imeti potrdilo o zdravstvenem certifikatu države porekla. Blaga, ki je izdelano v Izraelu, prav tako ni dovoljeno uvoziti v ZAE. Za uvoz tiskarskih materialov, filmov in trakov je potrebno pridobiti dovoljenje Ministrstva za informiranje. Kljub carinski uniji držav GCC, ki določa enotni okvir uvoznih predpisov, je vsaka država članica GCC pristojna za določanje seznama prepovedanih, omejenih in izvzetih proizvodov iz uvoza. V kolikor bi želelo podjetje izvažati iz ene v drugo od držav GCC, se mora seznaniti s posameznimi seznammi prepovedanih dobrin držav članic, saj seznam niso usklajeni (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2014).

Zalivska organizacija za standardizacijo (angl. *Gulf Standardization Organization* oz. GSO) določa pravni okvir glede zahtev za pakiranje in označevanje izdelkov v ZAE. Pri razvoju in načrtovanju embalaže izdelkov je potrebno upoštevati kontekst kulturnih norm in vrednot v ZAE. Tehnične zahteve GSO določajo, da mora biti uvožena hrana v ZAE označena v arabščini, bodisi kot del embalaže ali pritrjene etikete. Podrobnejše informacije v arabščini, ki jih mora vsebovati uvoženi izdelek v ZAE, so naštet spodaj (UK trade & investment, 2014):

- izdelek in blagovna znamka;
- identifikacija;
- proizvodnja in rok uporabnosti;
- država izvora;
- ime proizvajalca;
- neto teža (vsebnost v merskih enotah);
- seznam sestavin in dodatkov v padajočem vrstnem redu glede na delež.

Carinske tarife na večino uvoženega blaga znašajo 5 %, višje carinske stopnje se uporabljajo za alkohol in tobak. Nekatere vrste blaga so izvzete iz obdavčitve, na primer

nekateri kmetijski proizvodi, tiskovine in farmacevtski izdelki. Izjeme se lahko odobri tudi za uvoz blaga, namenjenega za industrijske ali proizvodne namene. V primeru uvoza blaga v eno od prostotrgovinskih con v ZAE se carinske tarife ne obračunavajo. Dajatev ali carin ni v primeru izvoza blaga in storitev iz ZAE. V državah GCC velja skupna carinska tarifa v višini 5 % od vrednosti CIF (*Cost, Insurance and Freight*) proizvoda. CIF vrednost se nanaša na dejansko vrednost plačila izvozniku za dobrino, ko je ta dobrina preložena iz prevoznega sredstva v namembnem pristanišču. Vrednost vključuje stroške dobrine, zavarovanja in ceno prevoza do namembnega pristanišča (Country profiles and resources, 2015; UK trade & investment, 2014).

Katar

Pravna ali fizična oseba mora za uvoz proizvodov v Katar izpolnjevati naslednje pogoje (UK trade & investment, 2015b):

- registrirati se mora v registru uvoznikov in pridobiti uvozno licenco; licenco je možno pridobiti pri Ministrstvu za gospodarstvo in trgovino (angl. *Ministry of Economy and Trade*), izdaja pa se le katarskim državljanom (ta pravila veljajo tudi za podjetje v popolni tuji lasti, ki opravlja gospodarsko dejavnost v Katarju);
- pridobiti mora dovoljenje katarske gospodarske zbornice (angl. *Qatar Chamber of Commerce and Industry*).

Podjetja, ki niso fizično prisotna v državi in želijo izvažati proizvode v Katar, izberejo eno od naslednjih oblik vstopa na katarski trg (UK trade & investment, 2015b):

- sklenejo sporazum o trgovinskem zastopstvu s podjetjem v 100 % lasti katarskega državljana ali
- s trgovinskim zastopnikom, ki trži in prodajo blago ter storitve.

V spodnji tabeli so naštetni dokumenti, ki jih je potrebo priložiti v postopku uvoza v Katar.⁴⁶ Glede na to, da Svetovna banka zaradi standardizacije in primerljivosti med državami uporablja določene posplošitve, so v nadaljevanju podrobneje obrazloženi in naštetni dodatni dokumenti (poleg tistih v spodnji tabeli), ki jih je potrebno priložiti pri trgovanju s Katarjem.

⁴⁶ Komentar direktorja Elan Inventa d.o.o. Mihe Šterja o postopku izvoza v Katar: »Glede izvoznih dokumentov smo imeli točno določene po zahtevah akreditiva (se pravi, za vse katarske posle smo izdajali enake izvozne dokumente): izvozna faktura (potrjena na GZS), Packing List oz. odpremnica, certifikat o poreklu (potrjen na GZS), Bill of Lading, certifikati ladjarja in zavarovanje (za transport). Od odpreme blaga iz koprskе luke do predaje vseh dokumentov banki je v povprečju trajalo 8 dni. Tranzitni čas ladje pa v povprečju 40 dni. Čas, ki je potreben, da se blago prevzame v luki in dostavi na objekt, je predvsem odvisen od katarskih špediterjev – pri nas je bil ta čas od 7 do 14 dni. Stroški uvoznega carinjenja, transporta (iz luke do objekta), taks in ostalih dajatev so znašali 10 % prodajne vrednosti blaga.«

Tabela 13: Dokumenti v postopku uvoza v Katar

Dokumenti v postopku uvoza
– Tovorni list (angl. <i>Bil of Lading</i>)
– Nalog o sprostitvi blaga/ carinska prepustnica (angl. <i>Cargo Release Order / Customs Gate Pass</i>)
– Potrdilo o poreklu blaga (angl. <i>Certificate of Origin</i>)
– Trgovinska faktura (angl. <i>Commercial Invoice</i>)
– Carinska uvozna deklaracija (angl. <i>Customs Import Declaration</i>)
– Nalog za dostavo (angl. <i>Delivery Order</i>)
– Seznam vsebine pošiljke / dobavnica (angl. <i>Packing List</i>)

Vir: *The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b.*

Včasih se poleg naštetih dokumentov zahteva še zdravstveni in kakovostni certifikat (angl. *Health and Quality Certificate*). V premeru uvoza mesa je potrebno predložiti zdravstveno spričevalo države izvoza in potrdilo o zakolu Halal, ki ga izda pooblaščen islamski center v dotični državi izvora.

V postopku uvoza v Katar se kot plačilni instrument in instrument zavarovanja in financiranja mednarodnih poslov najpogosteje uporablja dokumentarni akreditiv (angl. *Letter of credit*). Ob odprtju dokumentarnega akreditiva mora dobavitelj zagotoviti (UK trade & investment, 2015b):

- potrdilo o poreklu blaga (angl. *Certificate of Origin*) in
- potrdilo kapitana ladje ali prevozne agencije (angl. *Certificate from Ship's Captain or Shipping Agency*), iz katerega je jasno razvidno, da je dotični ladji dovoljen vstop v arabska pristanišča.

Oba zgoraj omenjena dokumenta morata biti overjena s strani:

- arabskega veleposlaništva ali
- arabskega konzulata ali
- arabske gospodarske zbornice v državi izvora.

Po podatkih Svetovne banke bo moralo MSP, ki bo želelo uvoziti⁴⁷ standardni zabojnik proizvodov v Katar, predložiti **7 dokumentov**, porabiti **16 dni**, stroški pa bodo znašali **1.050 USD** (ne vključujejo carinskih pristojbin in stroškov morskega prevoza). S tem se je Katar v Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 na področju enostavnosti mednarodnega trgovanja med 189 državami uvrstil na 61. mesto. Med analiziranimi državami prednjači ZAE z 8. mestom, Katar pa je prehitel Saudovo Arabijo (92. mesto) in Iran (148. mesto). Relativno dober rezultat Katarja gre pripisati tudi reformi v letu 2013,

⁴⁷ Za izvoz iz Katartja je potrebno: predložiti 5 dokumentov, porabiti 15 dni, stroški pa znašajo 927 USD.

ko je država skrajšala čas uvoza in izvoza z uvedbo elektronskega portala, prek katerega lahko izvoznik prek spleta predloži carinsko izvozno deklaracijo pri carinskem izkazu v pristanišču Doha.

Tabela 14: Postopki v procesu uvoza v Katar

Postopki v procesu uvoza	Čas (v dnevih)	Stroški (USD)
Carinski izkaz in nadzor	3	100
Priprava dokumentov	8	585
Kopenski prevoz in pretovarjanje	2	165
Pretovarjanje v pristanišču	3	200
Skupaj	16	1.050

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b.

Luka Koper ima redne kontejnerske povezave s sledečimi lukami v Katarju: Doha, Qapco Umm Saieed. Tranzitni čas plovbe je **med 28 in 29 dnevi**, odvisno od ladjarja in od pretovarjanja/*transshipmenta* ali direktnega servisa. Nekatere zgoraj navedene povezave so z direktnimi linijami, nekatere pa s pretovarjanjem. Zgoraj omenjene povezave so z različnimi kontejnerskimi ladjarji, kateri redno (tedensko) prihajajo v Koper in sicer: Maersk Line, Evergreen, Cosco, Safmarine, Hapag Lloyd in drugi. Vsi zgoraj omenjeni servisi so tedenski.

Ključna institucija na področju standardov in tehničnih predpisov v Katarju je Ministrstvo za gospodarstvo in trgovino (angl. *Ministry of Economy and Trade*). Katar ima zelo stroga pravila na področju pakiranja in označevanja prehranskih izdelkov ter rokov trajanja proizvodov. Na področju roka trajanja proizvodov je Katar z ostalimi državami GCC uvedel skupne standarde in pravila za približno 200 produktov. Proizvajalec izdelka mora datum izdelave in preteka roka izdelka natisniti na originalni etiketi ali zabojniku. Datumi izdelave in preteka roka ne smejo biti naknadno dodani. Ko prispejo uvoženi izdelki v namembni kraj, morajo biti uporabni vsaj še polovico roka trajanja.

Živilski produkti morajo biti jasno označeni z naslednjimi podatki (UK trade & investment, 2015b):

- datum izdelave in preteka roka izdelka;
- država izvora;
- ime izdelka in blagovne znamke;
- ime in naslov proizvajalca;
- jasno označene vse maščobe in olja, ki se uporabljajo kot sestavine proizvoda;
- seznam sestavin in dodatkov v padajočem vrstnem redu glede na pomembnost;
- neto teža v merskih enotah.

Carinske tarife na večino uvoženega blaga znašajo 5 %, višje carinske stopnje se uporabljajo za blago, ki predstavlja konkurenco lokalnim proizvodom, kot npr. jeklo (20 %) in cement (20 %). Blago, ki je proizvedeno v državah GCC, je izvzeto iz obveznosti plačila carine, omenjeno blago mora imeti priloženo potrdilo o poreklu, ki ga izda gospodarska zbornica države GCC (UK trade & investment, 2015b). V državah GCC velja skupna carinska tarifa v višini 5 % od vrednosti CIF (*Cost, Insurance and Freight*) proizvoda. CIF vrednost se nanaša na dejansko vrednost plačila izvozniku za dobrino, ko je ta dobrina preložena iz prevoznega sredstva v namembnem pristanišču. Vrednost vključuje stroške dobrine, zavarovanja in ceno prevoza do namembnega pristanišča (UK trade & investment, 2015b).

Iran

Za uvoz proizvodov in storitev v Iran je potrebno pridobiti splošno dovoljenje, ki ga izda Ministrstvo za trgovino, izvozniki pa prav tako potrebujejo odobritev ustreznega ministrstva. Najbolj priporočljiv in razširjen način trgovanja z Iranom poteka preko iranskih zastopnikov ali prodajnih agentov. Samostojen vstop na iranski trg ni priporočljiv, saj je uvozni postopek zapleten in težak (Country profiles and resources, 2015).

Zaradi mednarodnih sankcij morajo izvozniki pri poslovanju z Iranom (Predstavitev gospodarstva Irana, b.l.):

- preveriti, ali je posel dovoljen (nekatero produkte in storitve je prepovedano izvažati ali uvažati v Iran);
- pridobiti tehnične podatke, iz katerih bo razvidno, kam in zakaj se bo material uporabil;
- preveriti, ali gre za blago dvojne rabe (na podlagi carinske tarifne številke);
- preveriti, ali je končni kupec izdelka morda na listi podjetij ali fizičnih oseb, s katerimi je prepovedano poslovati.

Posebno pozornost pa je potrebno nameniti načinu, na katerega bo iranski kupec plačal dobavljene proizvode in storitve, saj je velikemu delu iranskih bank prepovedano opravljati mednarodni plačilni promet. Pred realizacijo posla ali pred potrditvijo akreditiva je potrebno preveriti, ali ima banka iranskega poslovnega partnerja dovoljenje za poslovanje z EU državami oz. ali je banka iranskega poslovnega partnerja sprejemljiva za slovenske banke. Za izvoznike je zelo priporočljivo, da se pred kakršno koli dobavo blaga ali storitev obrnejo na Slovensko in razvojno banko (SID), ki v okviru zavarovalnih storitev na področju internacionalizacije ponuja zavarovanje izvoznih kreditov, kreditov za pripravo na izvoz, investicij v tujini in bančnih garancij ter program izravnave obresti (Financiranje, 2015; Zavarovanje kreditov in investicij, 2014).

Zaradi mednarodnih sankcij poteka plačilni promet z Iranom večinoma prek naslednjih štirih bank:

- *Pasargad Bank*;
- *Saman Bank Corp.*;
- *Iran-Europe Commercial Bank* in
- *Parsian Bank* (večina izvoznikov posluje prek te banke).

V spodnji tabeli so naštetih dokumenti, ki jih je potrebno priložiti v postopku uvoza v Iran.

Tabela 15: Dokumenti v postopku uvoza v Iran

Dokumenti v postopku uvoza
– Tovorni list (angl. <i>Bil of Lading</i>)
– Potrdilo o prenosu blaga / trgovinsko potrdilo (angl. <i>Cargo Release Order / Store Receipt</i>)
– Certifikat o skladnosti (angl. <i>Certificate of Conformity</i>)
– Potrdilo o poreklu blaga (angl. <i>Certificate of Origin</i>)
– Trgovinska faktura (angl. <i>Commercial Invoice</i>)
– Spremno pismo Ministrstva za trgovino (angl. <i>Cover Letter from Ministry of Trade</i>)
– Carinska uvozna deklaracija (angl. <i>Customs Import Declaration</i>)
– Dokument / potrdilo o plačilu carinskih pristojbin (angl. <i>Document / Receipt Certifying Payment of Customs Fees</i>)
– Zavarovalna polica (angl. <i>Insurance Policy</i>)
– Seznam vsebine pošiljke / dobavnica (angl. <i>Packing List</i>)
– Registracijski obrazec / nalog z Ministrstva za trgovino (<i>Sabte sefaresh</i>) (angl. <i>Registration Form/Order with the Ministry of Trade</i>)

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, 2014a.

Po podatkih Svetovne banke bo moralo MSP, ki bo želelo uvoziti⁴⁸ standardni zabojnik proizvodov v Iran, predložiti **11 dokumentov**, porabiti **37 dni**, stroški pa bodo znašali **1.555 USD** (ne vključujejo carinskih pristojbin in stroškov morskega prevoza). S tem je Iran med 189 državami v Indeksu enostavnosti poslovanja za leto 2015 uvrščen na 148. mesto. Med proučevanimi državami se je Iran uvrstil najslabše, saj imajo ostale države bistveno enostavnejši in cenejši postopek uvoza: ZAE (8. mesto), Katar (61. mesto), Saudova Arabija (92. mesto). Kljub slabemu rezultatu je Iran v letu 2010 poenostavil postopek uvoza z namestitvijo skenerjev v pristanišču Shahid Rajaei in reorganizacijo carinske uprave, ki v carinskem pregledu ločuje posebne proizvode (kemikalije, naftni proizvodi) od splošnega carinskega pregleda izdelkov. Iran je v letu 2014 glede na leto 2013 povečal število dokumentov, ki jih je potrebno priložiti v postopku uvoza v državo z 10 na 11, dodatni dokument je potrdilo o plačilu carinskih pristojbin.

⁴⁸ Za izvoz iz Irana je potrebno: predložiti 7 dokumentov, porabiti 25 dni, stroški pa znašajo 1.350 USD.

Tabela 16: Postopki v procesu uvoza v Iran

Postopki v procesu uvoza	Čas (v dnevih)	Stroški (USD)
Carinski izkaz in nadzor	2	220
Priprava dokumentov	24	330
Kopenski prevoz in pretovarjanje	6	755
Pretovarjanje v pristanišču	5	250
Skupaj	37	1.555

Vir: The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, 2014a*.

Luka Koper zaradi sankcij trenutno nima vzpostavljenih ladijskih linij z Iranom. V preteklosti so imeli vzpostavljene ladijske linije, med drugim tudi z nacionalnim Iranskim ladjarjem IRISL (*Iranian Shipping Line*), ladjar se sedaj imenuje HDSL. V Luki Koper po popolni ukinitvi sankcij pričakujejo ponovno vzpostavitev ladijskih linij.

Ključna institucija v Iranu na področju standardov in tehničnih predpisov je Nacionalni organ za standardizacijo v Iranu (angl. *Institute of Standards & Industrial Research of Iran* oz. *ISIRI*), ki izvaja kontrolo kakovosti za uvoženo in izvoženo blago, testira izdelke ter izdaja akreditacije in potrčila o skladnosti za izvoz in uvoz. Ključni proizvodi in blago morajo izpolnjevati standarde, ki jih določa iranska zakonodaja, podrobnejše informacije o standardih in predpisih pa je mogoče pridobiti na kontaktnih točkah Slovenskega inštituta za standardizacijo.

Iran je odprt za uvoz proizvodov iz vlaken volne ali bombaža, investicijskega blaga, rezervnih delov in surovin. Investicijsko blago, surovine, zdravila, pšenica in druge strateške dobrine so izvzete iz carinskih uvoznih dajatev. Prepovedan je uvoz končnih izdelkov, ki konkurirajo z lokalno proizvodnjo ali lokalnimi potrošniškimi dobrinami (ti izdelki se uvozijo prek neformalnih kanalov) ter blaga, ki ni islamskega izvora. Zaradi pogajanj Irana s STO glede polnopravnega članstva se predpisi s področja uvoza in izvoza ter carinskih in necarinskih dajatev in omejitev stalno spreminjajo, zato se je pred poslovanjem z Iranom priporočljivo posvetovati s pristojnimi nacionalnimi organi. Posebnih omejitev glede pakiranja in označevanje izdelkov v Iranu ni. Država je članica EAN (angl. *International Article Number*). Veljavna EAN koda za Iran je 626. Iran uporablja harmoniziran sistem opisa in označevanja blaga (Country profiles and resources, 2015; Predstavitev gospodarstva Irana, b.l.).

Carinske tarife na večino uvoženega blaga znašajo 30 % vrednosti CIF proizvoda. CIF (*Cost, Insurance and Freight*) vrednost se nanaša na dejansko vrednost plačila izvozniku za dobrino, ko je ta dobrina preložena iz prevoznega sredstva v namembnem pristanišču. Vrednost vključuje stroške dobrine, zavarovanja in ceno prevoza do namembnega pristanišča. Višine carinskih stopenj variirajo od 0 % za najpomembnejše temeljne in strateške surovine do 100 % za določene odobrene proizvode. Carinske stopnje so

relativno visoke in velikokrat znašajo do 50 %. Pooblašчени uvozniki morajo poleg carinskih dajatev plačevati tudi druge davke. Glede na to, da Iran ni član Svetovne trgovinske organizacije in nima podpisanega trgovinskega sporazuma z EU, se za mednarodno trgovanje uporablja splošen uvozni režim EU (Country profiles and resources, 2015; Predstavitev gospodarstva Irana, b.l.).

Priloga 12: Tabeliran prikaz uvrstitve Saudove Arabije, ZAE, Katarja in Irana na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja

Tabela 17: Uvrstitev Saudove Arabije na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja⁴⁹

Indeks enostavnosti poslovanja za leto 2015 – Svetovna Banka	
Saudova Arabija BDP na prebivalca: 26.200 USD	Uvrstitev na svetovni lestvici: 49 (od 189 držav) Razdalja do najboljše uvrščene države: 69,99 (0 točk – najslabše uvrščena država; 100 točk – najboljše uvrščena država)
Proces ustanovitve podjetja (rang 109) Razdalja do najboljše uvrščene države: 82,71 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 9 – število dni: 20,5 – strošek (v % BDP na prebivalca): 4,0 – minimalni ustanovitveni kapital (v % BDP na prebivalca): 0,0 	Zaščita manjšinskih vlagateljev (rang 62) Razdalja do najboljše uvrščene države: 57,50 : <ul style="list-style-type: none"> – Indeks urejanja navzkrižja interesov (0–10): 6,7 – Indeks obsega pravic delničarjev pri upravljanju (0–10): 4,8 – Indeks zaščite manjšinskih vlagateljev (0–10): 5,8
Pridobitev gradbenega dovoljenja (rang 21) Razdalja do najboljše uvrščene države: 84,07 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 11 – število dni: 102 – strošek (% vrednosti stavbe): 0,4 	Plačevanje davkov (rang 3) Razdalja do najboljše uvrščene države: 99,23 : <ul style="list-style-type: none"> – število plačil (na letni ravni): 3 – število ur (na letni ravni): 64 – skupna davčna stopnja (% dobička): 14,5
Pridobitev električnega priključka (rang 22) Razdalja do najboljše uvrščene države: 88,11 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 4 – število dni: 61 – strošek (v % BDP na prebivalca): 25,5 	Mednarodno trgovanje (rang 92) Razdalja do najboljše uvrščene države: 73,01 : <ul style="list-style-type: none"> – število dokumentov za izvoz: 6 – čas za izvoz (dnevi): 13 – stroški izvoza (USD na zabojnik): 1.285 – število dokumentov za uvoz: 8 – čas za uvoz (dnevi): 17 – stroški uvoza (USD na zabojnik): 1.309
Registracija nepremičnin (rang 20) Razdalja do najboljše uvrščene države: 87,77 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 5 – število dni: 8 – strošek (% vrednosti nepremičnine): 0,0 	Sodno reševanje sporov (rang 108) Razdalja do najboljše uvrščene države: 55,86 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkovnih dejanj: 40 – čas (v dnevih): 635 – stroški (% tožbenega zahtevka): 27,5
Pridobitev sredstev za poslovanje (rang 71) Razdalja do najboljše uvrščene države: 50,00 : <ul style="list-style-type: none"> – Indeks pravnih pravic posojilodajalcev in posojilojemalcev (0–12): 2 – Indeks dostopa do informacij o posojilih (0–8): 8 	Reševanje insolventnih postopkov (rang 163) Razdalja do najboljše uvrščene države: 21,67 : <ul style="list-style-type: none"> – čas (v letih): 2,8 – stroški (% vrednosti premoženja): 22 – stopnja izterjave (cent na posojeni ameriški dolar): 28,7 – Indeks učinkovitosti insolventnih postopkov (0–16): 2

Vir: The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Saudi Arabia, 2014c.

⁴⁹ Uvrstitev Slovenije na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja v Prilogi 13.

Tabela 18: Uvrstitev ZAE na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja⁵⁰

Indeks enostavnosti poslovanja za leto 2015 – Svetovna Banka	
Združeni arabski emirati BDP na prebivalca: 38.620 USD	Uvrstitev na svetovni lestvici: 22 (od 189 držav) Razdalja do najboljše uvrščene države: 76,81 (0 točk – najslabše uvrščena država; 100 točk – najboljše uvrščena država)
Proces ustanovitve podjetja (rang 58) Razdalja do najboljše uvrščene države: 89,97 : – število postopkov: 6 – število dni: 8 – strošek (v % BDP na prebivalca): 6,3 – minimalni ustanovitveni kapital (v % BDP na prebivalca): 0,0	Zaščita manjšinskih vlagateljev (rang 43) Razdalja do najboljše uvrščene države: 60,83 : – Indeks urejanja navzkrižja interesov (0–10): 7,3 – Indeks obsega pravic delničarjev pri upravljanju (0–10): 4,8 – Indeks zaščite manjšinskih vlagateljev (0–10): 6,1
Pridobitev gradbenega dovoljenja (rang 21) Razdalja do najboljše uvrščene države: 84,07 : – število postopkov: 11 – število dni: 102 – strošek (% vrednosti stavbe): 0,4	Plačevanje davkov (rang 1) Razdalja do najboljše uvrščene države: 99,44 : – število plačil (na letni ravni): 4 – število ur (na letni ravni): 12 – skupna davčna stopnja (% dobička): 14,8
Pridobitev električnega priključka (rang 4) Razdalja do najboljše uvrščene države: 97,44 : – število postopkov: 3 – število dni: 35 – strošek (v % BDP na prebivalca): 24,2	Mednarodno trgovanje (rang 8) Razdalja do najboljše uvrščene države: 91,46 : – število dokumentov za izvoz: 3 – čas za izvoz (dnevi): 7 – stroški izvoza (USD na zaboju): 665 – število dokumentov za uvoz: 5 – čas za uvoz (dnevi): 7 – stroški uvoza (USD na zaboju): 625
Registracija nepremičnin (rang 4) Razdalja do najboljše uvrščene države: 96,66 : – število postopkov: 2 – število dni: 2 – strošek (% vrednosti nepremičnine): 0,2	Sodno reševanje sporov (rang 108) Razdalja do najboljše uvrščene države: 55,86 : – število postopkovnih dejanj: 40 – čas (v dnevih): 635 – stroški (% tožbenega zahtevka): 27,5
Pridobitev sredstev za poslovanje (rang 89) Razdalja do najboljše uvrščene države: 45,00 : – Indeks pravnih pravic posojilodajalcev in posojiljemalcev(0–12): 2 – Indeks dostopa do informacij o posojilih (0–8): 7	Reševanje insolventnih postopkov (rang 163) Razdalja do najboljše uvrščene države: 21,67 : – čas (v letih): 2,8 – stroški (% vrednosti premoženja): 22 – stopnja izterjave (cent na posojeni ameriški dolar): 28,7 – Indeks učinkovitosti insolventnih postopkov (0–16): 2

Vir: The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: United Arab Emirates, 2014e.*

⁵⁰ Uvrstitev Slovenije na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja v Prilogi 13.

Tabela 19: Uvrstitev Katarja na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja⁵¹

Indeks enostavnosti poslovanja za leto 2015 – Svetovna Banka	
Katar BDP na prebivalca: 85.550 USD	Uvrstitev na svetovni lestvici: 50 (od 189 držav) Razdalja do najboljše uvrščene države: 69,96 (0 točk – najslabše uvrščena država; 100 točk – najboljše uvrščena država)
Proces ustanovitve podjetja (rang 103) Razdalja do najboljše uvrščene države: 83,14 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 8 – število dni: 8,5 – strošek (v % BDP na prebivalca): 5,2 – minimalni ustanovitveni kapital (v % BDP na prebivalca): 62,6 	Zaščita manjšinskih vlagateljev (rang 122) Razdalja do najboljše uvrščene države: 45,83 : <ul style="list-style-type: none"> – Indeks urejanja navzkrižja interesov (0–10): 4,3 – Indeks obsega pravic delničarjev pri upravljanju (0–10): 4,8 – Indeks zaščite manjšinskih vlagateljev (0–10): 4,6
Pridobitev gradbenega dovoljenja (rang 23) Razdalja do najboljše uvrščene države: 83,61 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 15 – število dni: 57,5 – strošek (% vrednosti stavbe): 0,0 	Plačevanje davkov (rang 1) Razdalja do najboljše uvrščene države: 99,44 : <ul style="list-style-type: none"> – število plačil (na letni ravni): 4 – število ur (na letni ravni): 41 – skupna davčna stopnja (% dobička): 11,3
Pridobitev električnega priključka (rang 40) Razdalja do najboljše uvrščene države: 83,97 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 4 – število dni: 90 – strošek (v % BDP na prebivalca): 9,0 	Mednarodno trgovanje (rang 61) Razdalja do najboljše uvrščene države: 77,79 : <ul style="list-style-type: none"> – število dokumentov za izvoz: 5 – čas za izvoz (dnevi): 15 – stroški izvoza (USD na zabojnik): 927 – število dokumentov za uvoz: 7 – čas za uvoz (dnevi): 16 – stroški uvoza (USD na zabojnik): 1.050
Registracija nepremičnin (rang 36) Razdalja do najboljše uvrščene države: 80,86 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 7 – število dni: 13 – strošek (% vrednosti nepremičnine): 0,3 	Sodno reševanje sporov (rang 104) Razdalja do najboljše uvrščene države: 56,73 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkovnih dejanj: 43 – čas (v dnevih): 570 – stroški (% tožbenega zahtevka): 21,6
Pridobitev sredstev za poslovanje (rang 131) Razdalja do najboljše uvrščene države: 30,00 : <ul style="list-style-type: none"> – Indeks pravnih pravic posojilodajalcev in posojilojemalcev (0–12): 1 – Indeks dostopa do informacij o posojilih (0–8): 5 	Reševanje insolventnih postopkov (rang 47) Razdalja do najboljše uvrščene države: 58,27 : <ul style="list-style-type: none"> – čas (v letih): 2,8 – stroški (% vrednosti premoženja): 22 – stopnja izterjave (cent na posojeni ameriški dolar): 56,0 – Indeks učinkovitosti insolventnih postopkov (0–16): 9

Vir: The World Bank, *Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile: Qatar, 2014b*.

⁵¹ Uvrstitev Slovenije na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja, v Prilogi 13.

Tabela 20: Uvrstitev Irana na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja⁵²

Indeks enostavnosti poslovanja za leto 2015 - Svetovna Banka	
<p>Iran BDP na prebivalca: 5.780 USD</p>	<p>Uvrstitev na svetovni lestvici: 22 (od 189 držav) Razdalja do najboljše uvrščene države: 76,81 (0 točk – najslabše uvrščena država; 100 točk – najboljše uvrščena država)</p>
<p>Proces ustanovitve podjetja (rang 62) Razdalja do najboljše uvrščene države: 89,37:</p> <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 6 – število dni: 12 – strošek (v % BDP na prebivalca): 3,1 – minimalni ustanovitveni kapital (v % BDP na prebivalca): 0,0 	<p>Zaščita manjšinskih vlagateljev (rang 43) Razdalja do najboljše uvrščene države: 60,83:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Indeks urejanja navzkrižja interesov (0–10): 7,3 – Indeks obsega pravic delničarjev pri upravljanju (0–10): 4,8 – Indeks zaščite manjšinskih vlagateljev (0–10): 6,1
<p>Pridobitev gradbenega dovoljenja (rang 21) Razdalja do najboljše uvrščene države: 84,07:</p> <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 11 – število dni: 102 – strošek (% vrednosti stavbe): 0,4 	<p>Plačevanje davkov (rang 1) Razdalja do najboljše uvrščene države: 99,44:</p> <ul style="list-style-type: none"> – število plačil (na letni ravni): 4 – število ur (na letni ravni): 12 – skupna davčna stopnja (% dobička): 14,8
<p>Pridobitev električnega priključka (rang 4) Razdalja do najboljše uvrščene države: 97,44:</p> <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 3 – število dni: 35 – strošek (v % BDP na prebivalca): 24,2 	<p>Mednarodno trgovanje (rang 8) Razdalja do najboljše uvrščene države: 91,46:</p> <ul style="list-style-type: none"> – število dokumentov za izvoz: 3 – čas za izvoz (dnevi): 7 – stroški izvoza (USD na zabožnik): 665 – število dokumentov za uvoz: 5 – čas za uvoz (dnevi): 7 – stroški uvoza (USD na zabožnik): 625
<p>Registracija nepremičnin (rang 4) Razdalja do najboljše uvrščene države: 96,66:</p> <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 2 – število dni: 2 – strošek (% vrednosti nepremičnine): 0,2 	<p>Sodno reševanje sporov (rang 108) Razdalja do najboljše uvrščene države: 55,86:</p> <ul style="list-style-type: none"> – število postopkovnih dejanj: 40 – čas (v dnevih): 635 – stroški (% tožbenega zahtevka): 27,5
<p>Pridobitev sredstev za poslovanje (rang 89) Razdalja do najboljše uvrščene države: 45,00:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Indeks pravnih pravic posojilodajalcev in posojilojemalcev(0–12): 2 – Indeks dostopa do informacij o posojilih (0–8): 7 	<p>Reševanje insolventnih postopkov (rang 163) Razdalja do najboljše uvrščene države: 21,67:</p> <ul style="list-style-type: none"> – čas (v letih): 2,8 – stroški (% vrednosti premoženja): 22 – stopnja izterjave (cent na posojeni ameriški dolar): 28,7 – Indeks učinkovitosti insolventnih postopkov (0–16): 2

Vir: The World Bank, *Doing business: going beyond efficiency: economy profile 2015: Iran, 2014a.*

⁵² Uvrstitev Slovenije na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja v Prilogi 13.

Priloga 13: Uvrstitev Slovenije na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja

Tabela 21: Uvrstitev Slovenije na lestvici Indeksa enostavnosti poslovanja za leto 2015 in podrobnejša razčlenitev desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja

Indeks enostavnosti poslovanja za leto 2015 - Svetovna Banka	
Slovenija BDP na prebivalca: 22.750 USD	Uvrstitev na svetovni lestvici: 51 (od 189 držav) Razdalja do najboljše uvrščene države: 69,87 (0 točk – najslabše uvrščena država; 100 točk - najboljše uvrščena država)
Proces ustanovitve podjetja (rang 15) Razdalja do najboljše uvrščene države: 94,39 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 2 – število dni: 6 – strošek (v % BDP na prebivalca): 0,0 – minimalni ustanovitveni kapital (v % BDP na prebivalca): 44,1 	Zaščita manjšinskih vlagateljev (rang 14) Razdalja do najboljše uvrščene države: 68,33 : <ul style="list-style-type: none"> – Indeks urejanja navzkrižja interesov (0–10): 7,3 – Indeks obsega pravic delničarjev pri upravljanju (0–10): 6,3 – Indeks zaščite manjšinskih vlagateljev (0–10): 6,8
Pridobitev gradbenega dovoljenja (rang 90) Razdalja do najboljše uvrščene države: 71,91 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 11 – število dni: 212,5 – strošek (% vrednosti stavbe): 1,3 	Plačevanje davkov (rang 42) Razdalja do najboljše uvrščene države: 81,94 : <ul style="list-style-type: none"> – število plačil (na letni ravni): 11 – število ur (na letni ravni): 260 – skupna davčna stopnja (% dobička): 32,0
Pridobitev električnega priključka (rang) 31 Razdalja do najboljše uvrščene države: 85,50 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 5 – število dni: 38 – strošek (v % BDP na prebivalca): 119,3 	Mednarodno trgovanje (rang) 53 Razdalja do najboljše uvrščene države: 79,29 : <ul style="list-style-type: none"> – število dokumentov za izvoz: 5 – čas za izvoz (dnevi): 16 – stroški izvoza (USD na zabojnik): 745 – število dokumentov za uvoz: 7 – čas za uvoz (dnevi): 14 – stroški uvoza (USD na zabojnik): 830
Registracija nepremičnin (rang) 90 Razdalja do najboljše uvrščene države: 67,04 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkov: 3 – število dni: 109,5 – strošek (% vrednosti nepremičnine): 2,0 	Sodno reševanje sporov (rang) 122 Razdalja do najboljše uvrščene države: 52,40 : <ul style="list-style-type: none"> – število postopkovnih dejanj: 32 – čas (v dnevih): 1.270 – stroški (% tožbenega zahtevka): 12,7
Pridobitev sredstev za poslovanje (rang) 116 Razdalja do najboljše uvrščene države: 35,00 : <ul style="list-style-type: none"> – Indeks pravnih pravic posojilodajalcev in posojilojemalcev(0–12): 3 – Indeks dostopa do informacij o posojilih (0–8): 4 	Reševanje insolventnih postopkov (rang) 42 Razdalja do najboljše uvrščene države: 62,91 : <ul style="list-style-type: none"> – čas (v letih): 2,0 – stroški (% vrednosti premoženja): 4 – stopnja izterjave (cent na posojeni ameriški dolar): 50,1 – Indeks učinkovitosti insolventnih postopkov (0–16): 11,5

Vir: The World Bank, *Doing business: going beyond efficiency: economy profile 2015: Slovenia, 2014d.*

Priloga 14: Obrazložitev političnih in ekonomskih kazalnikov

Politični kazalniki

Indeks zaznavnosti korupcije: organizacija *Transparency International* vsako leto izda indeks zaznavnosti korupcije (angl. *Corruption Perceptions Index*), ki je odlično analitično orodje za ugotavljanje in primerjanje stopenj korupcije v posameznih državah. Indeks razvršča proučevane države na lestvici od 0, kar pomeni visoko koruptivne države, do 100, kar pomeni popolnoma nekoruptivne države. V letu 2014 je bilo v indeks vključenih 175 držav.

Kazalnik svobode tiska: Novinarji brez meja (angl. *Reporters Without Borders – RWB*) letno objavljajo indeks svobode tiska, ki zaznava kršitve svobode tiska po vsem svetu. Odraža stopnjo svobode novinarjev, medijev in državljanov. Novinarji brez meja za pripravo indeksa pošljejo vprašalnike partnerskim organizacijam v analizirane države, ter na podlagi odgovorov ocenijo stanje svobode tiska v določeni državi. Indeks vključuje vse vrste neposrednih napadov na novinarje in državljane (umori, zapor, napadi, grožnje, itd) ter medije (cenzura, zaplemba, nadlegovanje itd).

Kazalnik politične svobode zagotavlja letno oceno stanja svobode v državi, kot jo doživljajo posamezniki. Ocena svobode, ki je dobljena na podlagi anket, vsebuje dve kategoriji: politične pravice in državljanske svoboščine. Ocena je dobljena na temelju seznama 10 vprašanj s področja političnih pravic (volilni proces, politični pluralizem in sodelovanje, delovanje vlade) in 15 vprašanj s področja državljanskih svoboščin (pravica do svobode izražanja, prepričanja, združevanja, vladavina prava, osebna samostojnost in individualne pravice). Odgovori na vsako od teh vprašanj tvorijo lestvico svobode, ki se razteza od 0 do 4, kjer ocena 0 predstavlja najmanjšo stopnjo in 4 največjo stopnjo pravic in svoboščin. Na podlagi vseh odgovorov se oblikuje skupna ocena, ki kaže na stopnjo političnih pravic in državljanskih svoboščin. Skupna ocena svobode se razteza od 1 do 7, pri čemer skupna ocena 1 predstavlja najvišjo in 7 najnižjo stopnjo svobode.

Ekonomski kazalniki

Ocena tveganja države: organizacija *Coface* ocenjuje povprečno kreditno tveganje podjetja v določeni državi, ocena temelji na ekonomskih, finančnih in političnih podatkih ter izkušnjah organizacije *Coface* na področju plačilne discipline podjetij in poslovnega okolja posamezne države. **160 držav** je na podlagi teh parametrov razvrščenih v **sedem kategorij:** zelo nizko tveganje (A1), nizko tveganje (A2), dokaj sprejemljivo tveganje (A3), sprejemljivo tveganje (A4), precejšnje tveganje (B), visoko tveganje (C) in zelo visoko tveganje (D).

Indeks ekonomske svobode *Fundacije Heritage* proučuje države glede na njihovo stanje vladavine prava, obsega državne potrošnje, regulativne učinkovitosti in svobodnega mednarodnega trgovanja. **186 držav** je glede na število doseženih točk uvrščenih med **ekonomsko svobodne** (100–80 točk), **večinoma ekonomsko svobodne** (79,9–70 točk), **zmerno ekonomsko svobodne** (69,9–60 točk), **večinoma ekonomsko nesvobodne** (59,9–50 točk) in **ekonomsko nesvobodne države** (49,9–0 točk).

Ocena poslovnega okolja: napovedi *Economist Intelligence Unit* za države so osredotočene na to, kako bo gospodarski in politični razvoj vplival na poslovno okolje v **82 največjih gospodarstvih sveta** v naslednjih petih letih. Države so na podlagi doseženih točk uvrščene **na lestvici med 0 in 10**, kjer 10 pomeni najboljšo uvrstitev. Napovedi so pripravljene s stališča tujih investorjev in upoštevajo okoliščine političnega, gospodarskega in poslovnega okolja.

Indeks enostavnosti poslovanja: *World Bank* (Svetovna banka) v okviru letne raziskave o enostavnosti poslovanja analizira investicijsko okolje 189 držav, ki jih tudi razvršča po kvaliteti in enostavnosti investicijskega okolja (1 – najenostavnejše investicijsko okolje, 189 – najslabše). V indeksu je analiziranih deset področij, ki prispevajo k **enostavnosti poslovanja: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodna uveljavitev pogodb in reševanje insolventnih postopkov**. Indeks enostavnosti poslovanja zaradi primerljivosti med državami uporablja **več predpostavk:** poslovno okolje analizira s perspektive **malih in srednje velikih podjetij**, ki so po pravno organizacijski obliki **družbe z omejeno odgovornostjo** (d.o.o.), po lastniški strukturi v **večinski lasti domačinov** ter poslujejo v **večjem mestnem središču**.

Globalni indeks konkurenčnosti: WEF definira konkurenčnost kot skupek institucij, politik in dejavnikov, ki določajo raven produktivnosti v državi. Raziskava konkurenčnosti posamezne države temelji na izvedbi ankete med lokalnimi menedžerji (anketni del) in na naboru trdih (statističnih) indikatorjev konkurenčnosti. Indeks je izračunan kot tehtano povprečje različnih komponent, ki so združene v **12 stebrov konkurenčnosti: institucije (1), infrastruktura (2), makroekonomsko okolje (3), zdravje in primarno izobraževanje (4), visokošolsko izobraževanje in usposabljanje (5), učinkovitost trgov končnih dobrin (6), učinkovitost trga dela (7), učinkovitost finančnega trga (8), tehnološka pripravljenost (9), velikost trga (10), podjetniške strategije (11) in inovacije (12)**. Učinkovitost prvih štirih stebrov je ključna za konkurenčnost držav na stopnji razvoja, ki so poimenovane kot »**poganjane z osnovnimi dejavniki razvoja**« (angl. *factor driven*), učinkovitost petega do desetega stebra je ključna za konkurenčnost držav t.i. »z **učinkovitostjo poganjano**« stopnjo razvoja (angl. *efficiency driven*), zadnja dva stebra pa prispevata h konkurenčnosti držav, ki dosegajo t.i. »z **inovacijami poganjano**« stopnjo razvoja (angl. *innovation driven*). Vsaka posamezna komponenta

(komponente so združene v posamezne stebre) je ocenjena na lestvici med 1 in 7, kjer 7 pomeni najboljšo uvrstitev.

Priloga 15: Izbrani kazalci političnega okolja v Sloveniji

Tabela 22: Izbrani kazalci političnega okolja v Sloveniji

Indeks zaznavnosti korupcije za leto 2014 (<i>Transparency International</i>)	Točke: 58 (od 100)	Svetovna lestvica: 39. mesto (med 175 državami)
Kazalnik svobode tiska (<i>Reporters Without Borders – RWB</i>)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 34. mesto (med 180 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 35. mesto (med 180 državami)
Kazalnik politične svobode za leto 2015 (<i>Freedom House</i>)	Uvrstitev: svobodna država (rang 1/7)	Ocena politične svobode: – politične pravice: 1/7 – državljanske svoboščine: 1/7

Vir: *Corruption perceptions index 2014, 2015; World press freedom index 2014, 2015; Freedom in the world 2015, 2015.*

Priloga 16: Predstavitev makroekonomskih kazalcev in kazalcev poslovnega in investicijskega okolja v Sloveniji

Tabela 23: Osnovni makroekonomski kazalci gospodarstva Slovenije

Kazalec / leto	2013	2014*	2015*	2016*	2017*	2018*	2019*
BDP (letna sprememba v %)	-1,0	1,4	1,4	1,5	1,8	1,9	1,9
Inflacija (%)	1,8	0,5	1,0	1,7	1,7	2,0	2,0
BDP na prebivalca (USD)	23.316,0	24.211,0	24.550,0	25.422,0	26.479,0	27.629,0	28.838,0
Javni dolg (v % BDP)	70,0	77,4	75,5	77,3	78,7	79,6	80,2
Saldo plačilne bilance (v % BDP)	6,8	5,9	5,8	5,5	4,4	3,1	2,1

Legenda: * ocena/napoved

Vir: International Monetary Fund, World economic outlook database, 2014.

Tabela 24: Izbrani kazalci poslovnega in investicijskega okolja v Sloveniji

Ocena tveganja države v letu 2014 (<i>Coface</i>)	Ocena tveganja države: sprejemljivo tveganje (A4)	Poslovna klima: nizko tveganje (A2)
Indeks ekonomske svobode v letu 2015 (<i>The Heritage Foundation</i>)	Točke: 60,3 (od 100), zmerno ekonomsko svobodna država	Svetovna lestvica: 88. mesto (med 178 državami)
Ocena poslovnega okolja v letu 2014 (<i>Economist Intelligence Unit</i>)	Obdobje 2009–2013 Točke: 6,62 (od 10) Svetovna lestvica: 36. mesto (med 82 državami)	Obdobje 2014–2018 Točke: 6,84 (od 10) Svetovna lestvica: 33. mesto (med 82 državami)
Indeks enostavnosti poslovanja (<i>World Bank</i>)	Obdobje 2014 Svetovna lestvica: 46. mesto (med 189 državami)	Obdobje 2015 Svetovna lestvica: 51. mesto (med 189 državami)
Globalni indeks konkurenčnosti (<i>Browne et al., World Economic Forum</i>)	Obdobje 2012–2013 Svetovna lestvica: 56. mesto (med 144 državami) Točke: 4,3 (od 7) Obdobje 2013–2014 Svetovna lestvica: 62. mesto (med 148 državami) Točke: 4,3 (od 7)	Obdobje 2014–2015 Svetovna lestvica: 70. mesto (med 144 državami) Točke: 4,2 (od 7) Obdobje 2015–2016 Svetovna lestvica: 59. mesto (med 140 državami) Točke: 4,3 (od 7)

Vir: Country ranking, 2015; Slovenia, 2015; The economist intelligence unit, 2014; The World Bank, Doing business 2015: going beyond efficiency: economy profile 2015: Slovenia, 2014d; World economic forum, The global competitiveness report 2015–2016, 2015.

Priloga 17: Opomnik za izvedbo intervjuja

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015* (*World Bank*): enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

V katerih dejavnostih / sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

Priloga 18: Intervjuji s sodelujočimi slovenskimi podjetji, ki poslujejo v Saudovi Arabiji, Združenih arabskih emiratih, Katarju in Iranu

Intervju 1

Oseba: g. Davorin Wagner, direktor Halcom Dubai (2011–2013)

Podjetje: Halcom, d.d.

Datum intervjuja: 30. 3. 2015

Države poslovanja: ZAE, Saudova Arabija, Katar

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Naše podjetje prodaja IT rešitve in največji izziv je, kako predstaviti »*intangible*« oz. neopredmetene produkte na čim bolj plastičen način. Lažje je, če na trgu nastopaš s produkti, katere lahko vidiš in občutiš. Za sogovornike je namreč vizualizacija predstavljenega zelo pomembna. Zato je še toliko bolj pomembno (če ponujaš rešitve/storitve), da v začetni fazi najdeš prave sogovornike, kateri se zavedajo dodane vrednosti storitve/produkta. Seveda moraš biti prav tako sposoben dodano vrednost predstaviti na razumljiv način. Ker pa v procesu odloča veliko deležnikov, je nujno, da si sposoben ponujeno predstaviti na plastičen način in če gre za rešitve, da jih prikažeš, kako so aplicirane v praksi. Zato je že v začetni fazi pomembno, da se razmisli, katere zgodbe o uspehu se jim lahko predstavi. Prav tako se je skoraj nemogoče izogniti referenčnim obiskom potencialnih partnerjev. Dobro je imeti pripravljeno listo referenc, kjer lahko organiziramo obisk. Če prikaz rešitve v praksi ni možen, je za uspeh nujen dober pilot ali demo, s pomočjo katerega lahko potencialni partnerji spoznajo zmožnosti podjetja.

V začetni fazi poslovanja je najtežje navezati stike s kompetentnimi lokalnimi poslovnimi partnerji, brez katerih je težko odpreti prava vrata. Poslovni svet je zelo razgiban in vsi iščejo nove poslovne priložnosti (iz Evrope, USA, Indije, Avstralije ter lokalni poslovneži iz regije); ponudb za sodelovanje je veliko, ampak potrebno je identificirati tiste, katere bodo resnično obojestransko doprinesle k poslovnemu uspehu v regiji. Naleteli smo na veliko obljub, velikopoteznih idej, ampak zmeraj je potrebno preveriti, kaj je možno izpeljati (ali je dovolj virov, bolj kot finančni so pomembni relevantni poslovni stiki ter, da v pogovore vpleteš prave deležnike).

Kot očitna prednost se takoj izpostavi dovolj velik kapital za investicije, kar za določene države tudi drži (npr. Qatar). Vendar se tukaj podjetja lahko ujamejo v past. V večini zalivskih držav je trg izredno konkurenčen, saj poslovneži iz vseh celin hočejo svoj del pogače. Tako se na trgu ponujajo izredno napredni produkti/rešitve in na drugi strani tudi izredno poceni produkti/rešitve vprašljive kvalitete. Nemalokrat se zgodi, da želijo kupci v

regiji kupiti kvalitetne produkte/storitve za zelo podobno ceno, kot se jih ponuja s strani nizkocenovne konkurence. Stanje se v zadnjem času v nekaterih državah nekoliko izboljšuje zaradi slabih izkušenj z nizkocenovnimi rešitvami.

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015* (World Bank): enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

Konkretnih izkušenj iz vseh zgornjih kategorij nimamo. Glede odpiranja podjetja je pa vsekakor to najlažje izvesti v ZAE, predvsem zato, ker je na voljo veliko tako imenovanih »Free Zones« con, v katerih je na voljo vsa infrastruktura (pisarniški, skladiščni, proizvodni prostori, telekomunikacijska infrastruktura itd.). Znotraj omenjenih con je relativno enostavno ustanoviti podjetje tudi z birokratskega vidika, saj so postopki znani vnaprej in jasno predpisani.

Kot mesto bi izpostavili Dubaj, kjer je na voljo veliko prej omenjenih »Free zones« za ustanavljanje podjetja. Dubaj je tudi logističen center regije, ki ima odlične letalske povezave z ostalo regijo, kar posledično poenostavi poslovna potovanja.

Odpiranje podjetij v drugih državah in zunaj »Free Zones« je nekoliko bolj kompleksen proces. Najprej je potrebno najti lokalnega sponzorja, ki v veliko primerih postane tudi solastnik podjetja oz. se mu izplačuje nekakšno nadomestilo. Lahko pa je ta pristop boljši, če najdemo dobrega lokalnega partnerja, ki se je pripravljeno aktivno vključiti v poslovanje. S tem si lahko odpremo mnoga vrata.

V katerih dejavnostih/sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Še zmeraj je povsod veliko priložnosti v gradbeništvu. Glede drugih dejavnosti pa je odvisno tudi od države. Npr. ZAE in Katar iščeta naprednejše tehnološke rešitve, v ospredje prihaja zelena tehnologija, zdravstvo, izobraževanje. Veliko priložnosti je tudi v marketingu, organizaciji velikih dogodkov in sejamski dejavnosti. V obeh državah je trg že precej zasičen, zato je nujno najti svojo tržno nišo. Velikokrat se pozablja na Oman, ker ni najbogatejša država v Zalivu. Vseeno je to država z veliko priložnostmi, saj intenzivno delajo na izboljšanju svoje infrastrukture, zdravstva in izobraževanja. Njihov razvoj ni eksponenten, ampak enakomerno razporejen na daljše obdobje. Potrebno pa je vzeti v zakup cenovno občutljivost in dolge cikle odločanja. Opažam pa izredno majhno, skoraj

nično slovensko prisotnost prehranske industrije v regiji. Tukaj je veliko prostora za butične izdelke, predvsem v Katarju in ZAE.

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

Če govorimo o arabski poslovni kulturi, v nasprotju s stereotipi ni potrebno pričakovati kulturnega šoka. Poslovni svet je postal globalen in predvsem v zalivskih državah bomo v stiku z Arabci, Američani, Britanci, Indijci, Avstralci ... Človeški viri so globalni in regija, predvsem zaradi pomanjkanja izkušenj in tradicije, najame veliko tujcev, kateri sodelujejo v poslovnem procesu. Tako moramo bolj kot specifično regijsko poslovno kulturo upoštevati, iz katere regije prihaja naš sogovornik.

Drži, da se podjetja slej ko prej srečajo z lokalnimi sogovorniki, ki so obenem v veliki meri tudi najpomembnejši odločevalci. Ker so se ključni kadri izobraževali v tujini, sogovornik prav tako ne bo doživel velikega kulturnega šoka. Predvsem je pomembno biti spoštljiv do tradicionalnih vrednot lokalnega prebivalstva in upoštevati, da posel, bolj kot v drugih regijah, vodijo čustva in pristni odnosi, ki temeljijo na zaupanju.

Je pa za vse zgoraj napisano zelo odvisno, o kateri državi govorimo. Npr. ZAE je zelo internacionaliziran, v Omanu je veliko ključnih kadrov iz Indije (potrebno je upoštevati to kulturo), odločanje je počasno, sogovornikom je potrebno zelo jasno predstaviti rešitve in jim dati čas, da zadeve sprocesirajo. Zadeve se odvijajo počasi, ljudje pa ne marajo časovnega pritiska na odločitve. Posebna zgodba je Katar, kjer je lokalno prebivalstvo zelo ponosno, njihova čustva pa so lahko hitro prizadeta (predvsem, če predvidevamo da nečesa ne poznajo v dovolj veliki meri). Zato je pri komunikaciji potrebno veliko pozornosti nameniti temu, kako bomo določeno zadevo sporočili. Izogniti se namreč želimo ogrožanju njihove kompetentnosti.

Glede začetkov poslovanja v regiji in načrtovanju poslovnega obiska bi izpostavil spodnje točke:

- **Zaupanje**; najprej je potrebno vzpostaviti zaupanje, uspeh v regiji brez tega ni možen. Zaupanje je še posebej izpostavljeno, ker je bilo v preteklosti velikokrat izkoriščeno in so ljudje še posebej pozorni na to. V regiji se zaupa velikim blagovnim znamkam, podjetjem, ki so omenjena v raznih specializiranih poslovnih/strokovnih publikacijah. To jim je najlažje. Veliko ljudi sploh ne pozna Slovenije, kaj šele podjetja, katera pristopajo do njih. Zato je v začetni fazi ključno, da si zaupanje zgradimo s pomočjo poslovnih partnerjev, kateri so že v regiji (*brand names*) ali z lokalnimi agenti, kateri lahko vnovčijo svoje ime. Če zaupanje enkrat izgubimo, ga je skoraj nemogoče zopet vzpostaviti.

- **Verodostojnost;** svojo verodostojnost izkažemo s strokovnimi znanji, preteklimi referenčnimi projekti in inovativnostjo, katera je ključna v regiji, predvsem pa v državah kot so ZAE, Katar, Saudova Arabija.
- **Produkt/rešitev;** konkreten produkt/rešitev, katerega lahko preizkusijo, je inovativen, prinaša dodano vrednost – in ne pozabiti na lep izgled! Lepota velja tudi za rešitve, ne samo za materialne produkte.
- **Konkurenčna ponudba;** potrebno se je zavedati, da je v regiji res veliko denarja, vendar so iluzorna pričakovanja, da bomo tukaj iztržili več kot na ustaljenih trgih. Konkurenca je velika in odločevalci so preudarni.
- **Lokalna prisotnost in osebni odnos;** eden ključnih elementov je zaupanje in del tega je tudi občutek, da podjetje ni nekje daleč, ampak je nekdo, ki bo na voljo v primeru težav – zaželeno je lokalna prisotnost, kajti osebna komunikacije se še zmeraj preferira pred sodobnimi komunikacijskimi potmi. Dobro je čim prej vključiti lokalno osebje, agente, kateri lahko učinkovito negujejo osebne odnose s strankami.

Za konec bi izpostavil, da so v regiji ključna čustva in osebni odnosi (izraziteje kot v drugih regijah) nemalokrat pomembnejši od dejstev. Seveda so dejstva osnovni pogoj, ampak priložnost lahko hitro izgubimo, če pademo na čustveni komponenti.

Intervju 2

Oseba: g. Vladimir Kerčan, poslovodni direktor

Podjetje: Hidroing, d.o.o. (do 17. 10. 2013 več kot 30 let izkušenj v Turboinštitut, d.d.)

Datum intervjuja: 20. 4. 2015

Država poslovanja: Iran

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Imamo izkušnje samo z Iranom. S podjetji iz ostalih držav nismo sodelovali in nimamo nobenih izkušenj.

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015 (World Bank)*: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

Nimamo nobenih izkušenj za ostale države. V Iranu smo izvajali samo projekte za znanega naročnika, pri katerem nikoli nismo imeli opravka z ustanavljanjem podjetja, pridobitvijo gradbenega dovoljenja in podobno, za kar sprašujete. Dosedanje izkušnje v poslovanju z Iranskimi podjetji so zelo pozitivne glede na spoštovanje dogovorov in korektnosti odnosov v realizaciji dogovorjenih poslov.

V katerih dejavnostih/sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Poznamo samo energetiko, bolj natančno hidroenergijo in v Iranu so na tem področju ogromni potenciali. Enako velja za tehnološko zahtevne projekte v industriji hidravličnih strojev.

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

Perzijska kultura je specifična in se je nikakor ne sme istovetiti z arabsko. To je največja napaka, ki je poslovnež iz Evrope (Slovenije) naredi v komunikaciji z Iranci. Napaka, ki nepovratno zapravi vsako možnost sodelovanja. Iranska kultura zahteva zelo uglajeno obnašanje poslovnega partnerja in spoštovanje različnosti njihove kulture in vere. Nespoštovanje in aroganca (velikokrat prisotna pri evropskem pristopu k državam »tretjega« sveta) je napaka, ki se je v komunikaciji z Iranci ne da popraviti.

Intervju 3

Oseba: g. Velimir Glamočanin, direktor

Podjetje: VIT Logistika, d.o.o.

Datum intervjuja: 16. 3. 2015

Država poslovanja: Iran

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Glavna ovira je embargo. To se pozna predvsem pri carinskih postopkih, kjer prihaja do večkratnega pregleda dokumentacije. Embargo se pozna tudi v tem, da se ne odpirajo akreditivi. Glavni prednosti Irana sta ogromen trg in iranska naklonjenost do Slovenije; Slovenijo doživljajo kot državo, s katero nimajo konflikta, prav tako so navdušeni nad njenim naravnim okoljem.

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015* (World Bank): enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

Poslovno okolje je sprejemljivo.

V katerih dejavnostih/sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Elektroindustrija, avtomobilska industrija in farmacija. Ob odprtju iranskega veleposlaništva v Sloveniji je takratni iranski zunanji minister izjavil: »Vse, kar Slovenija proizvede v enem letu, Iran porabi v 1 tednu«. S to izjavo sem želel ponazoriti, da je iranski trg zelo neizkoriščen in predstavlja velik potencial za slovenska podjetja. Ogromna napaka je bila zaprtje slovenskega veleposlaništva v Teheranu; to se pozna predvsem v pomanjkanju pretoka informacij.

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

Perzijska kultura nas je naučila potrpežljivosti, saj stvari v iranskem poslovnem svetu potekajo počasneje kot v Evropi. Ko enkrat oddaš ponudbo iranskemu poslovnemu partnerju, ne smeš pričakovati hitrega odgovora. Prav tako ni priporočljivo preverjati, ali so dobili naročilo, saj si lahko s tem znižate ceno svoje ponudbe, priporočljivo je počakati vsaj 10 dni.

Slovenskim podjetjem, ki se odpravljajo na iranski trg, bi svetoval, naj upoštevajo osnovna načela njihove kulture: z ženskami se ne rokuje, točnost začetka sestanka ni najpomembnejša, poslovnega obiska ne načrtujte v četrtek, petek ali v času ramazana. Slovenskim podjetjem bi priporočal, naj gredo na sejem iz svoj branže, saj lahko s tem dobijo dober vtis o stanju v določeni panogi. Pred začetkom poslovanja je dobro opraviti analizo potenciala posameznega trga. Pogosto se dogaja, da vas iranski poslovni partnerji povabijo na kosilo, veliko težo pripisujejo zaupanju in osebnemu stiku. Ko enkrat pridobite zaupanje Irancev, so vsi nadaljnji koraki lažje izvedljivi.

Intervju 4

Oseba: g. Nenad Savič, lastnik

Podjetje: Unikatum, Nenad Savič s.p.

Datum intervjuja: 26. 3. 2015

Država poslovanja: Saudova Arabija

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Delal sem v Saudovi Arabiji (v nadaljevanju SA) in Iranu. V obe državi sem vstopil prek tujih partnerjev. V SA s pomočjo angleškega partnerja, v Iran pa prek bruseljske fundacije za poslovno odličnost. Osredotočil se bom predvsem na SA, kjer sem delal na svetovalnem projektu. Po pridobitvi vize za SA na avstrijskem konzulatu, ki sem jo dobil v treh dneh, ko sem zbral vse potrebne dokumente, se z drugimi vstopnimi ovirami nisem srečal. Sam sem hitro ugotovil, da je na začetku delavnic, ki sem jih vodil, priporočljivo predstaviti tudi svojo državo (moj angleški partner tega seveda ni delal); slednje je mojim saudskim partnerjem zelo veliko pomenilo. Predvsem je pomembno, da predstavite Slovenijo kot državo Evrope. Zaznali in cenili so, da sem ponosen na svojo domovino. To je za njih pomembno, saj so tudi oni zelo ponosni na svojo kulturo in državo. Vse delavnice in poslovni sestanki se odvijajo v hotelskih kongresnih centrih in v Riadu so prisotne vse svetovne hotelske verige. V kolikor želite delovati v SA, vas mora nekdo priporočati oz. morate poslovati prek lokalnega posrednika. Slovenska podjetja, ki želijo dobiti dobre posrednike, naj se obrnejo na slovenska in evropska podjetja, ki že imajo izkušnje s posredniki v SA. Dober naslov za poslovne stike je tudi častni konzul SA v Sloveniji. Kontaktne osebe so lahko tudi tujci, ki delajo v SA (jih je zelo veliko). Tudi Saudijci, ki imajo podjetja, so zainteresirani, da bi delovali kot posredniki za tuja podjetja.

Glavna prednost SA je dobro izobražen management v starostni strukturi nad 40 let, ki je pridobil izobrazbo v tujini in tekoče govori angleško. Ta generacija govori bolj angleško kot mladina, ki ni bila deležna tako intenzivne izobrazbe v tujini. To je ogromen trg, kjer je prisotnih veliko tujih znamk. Saudijci so zelo željni preizkušati nove stvari.

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015 (World Bank)*: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

Sam osebno se nisem srečal z nobenim od desetih področij, ki prispevajo k enostavnosti poslovanja po indeksu Svetovne banke, saj sem v SA vstopil prek poslovnega partnerja. Pri poslovanju v SA je potrebno biti previden in se nasloniti na nekoga, ki pozna lokalne razmere. Internet v SA deluje zelo dobro, infrastruktura je na visokem nivoju. Kot zanimivost: pomanjkljivost, ki sem jo opazil, je sistem odvodnjavanja, ki ne deluje dobro, saj je bilo ob deževju poplavljenih več podvozov. V Riadu, kjer sem delal, ni javnega prevoza, tako da se uporablja taxi (tretjino cenejši kot v Sloveniji). Opazil sem, da podjetja, ko enkrat vzpostavijo stik s poslovnimi partnerji v SA, nadaljujejo s poslovanjem daljše obdobje. Iz tega lahko sklepam, da je poslovno okolje v SA ugodno za tuja podjetja.

V katerih dejavnostih/sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Veliko priložnosti je v zdravstvu: zdravstvena oprema, gradnja zdravstvenih objektov, poučevanje zdravstvenega osebja in specializirane zdravstvene storitve. Veliko potenciala leži v turistični ponudbi Slovenije. Ko sem Saudijcem pokazal slike Slovenije, so bili navdušeni. Čeprav iz Ljubljane v Riad ni direktne letalske povezave, se v Riad zelo enostavno pride preko Istanbula. Možnosti so tudi na področju zdravstvenega turizma. V SA zelo uspešno delujejo klinike za zdravo življenje in hujšanje, saj je veliko Saudijcev preobilnih. Saudijci med poletjem veliko potujejo v Švico, Avstrijo in Italijo, Slovenijo pa očitno zaradi pomanjkanja promocije in primerne ponudbe izpustijo. Mogoče bi morali narediti analizo v teh deželah, da vidimo, kako privabljajo bogate turiste iz SA. Slovenija bi morala tržiti evropsko poreklo in osvežujočo gorsko klimo.

V Riadu je veliko trgovskih centrov z izjemno bogato ponudbo. Velika priložnost je predvsem v gradbeništvu. V Riadu se ogromno gradi, od stanovanjskih do finančnih centrov. Gradbena dela se izvajajo 24 ur na dan. Slednje je dobra priložnost za slovenska pohištvena podjetja. Bil pa sem presenečen, ko sem v na zunaj bleščečih steklenih stavbah videl zelo povprečen pisarniški interier. SA išče nova znanja, predvsem na področju IT tehnologije. Trgovine se polne tehničnih izdelkov iz ZDA, Evrope in Japonske. Na tem trgu je prisotna velika konkurenca. Saudijci uvažajo veliko hrane (predvsem zelenjave) iz ZDA in so navdušeni nad sokovi.

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

Moje glavno vprašanje je bilo, na kaj moram biti pozoren zaradi kulturnih razlik. Svojega poslovnega partnerja sem povprašal po kodeksu oblačenja in obnašanja, in povedal mi je, da je za poslovne sestanke za moškega primerna poslovna obleka, v prostem času pa običajni »casual« stil oblačenja. Pred vstopom v SA bi vsem poslovnežem priporočal, da se seznanijo s saudsko kulturo in navadami, dober vir informacij so tudi you tube filmi. V

SA se dejansko ne uživa alkohola. Socialno druženje je omejeno na restavracije in nakupovalna središča, ker v SA ni gledaliških in kino dvoran. Saudijci so zelo navdušeni nad pokušanjem tuje hrane, zato bi bilo vredno razmisliti, da bi kdo iz Slovenije v SA ponudil tradicionalno slovensko hrano. Saudijci pripisujejo velik pomen blagovnim znamkam izdelkov in posvečajo veliko pozornosti ugledu in mednarodnim referencam podjetja. Slovenska podjetja naj izpostavijo, da delujejo v EU. Pri predstavitvah podjetij je potrebno paziti, da na brošurah ni razgaljenih deklet. V SA v določene trgovine moški samostojno nimajo vstopa (npr. spodnje žensko perilo), lahko je celo nadstropje nakupovalnega centra namenjeno samo ženskam. Enkrat tedensko so tudi boljši lokali zaprti za moške in je dovoljen vstop le ženskam ali družinam. Za Saudijce je pomembno, da cenite družinske vrednote. Saudijci bodo zelo radi prisluhnili vašim družinskim zgodbam, sami pa bodo pri pripovedovanju o njih veliko bolj zadržani. Pomembno je, da imate spoštovanje do otrok, saj Arabci zelo cenijo otroke. Žensk v poslovnem svetu je malo, čeprav se njihovo število povečuje. Ženske najdemo predvsem v zdravstvu, izobraževanju, trgovinski dejavnosti in informatiki. V SA je zaposlenih le okoli 12 % žensk. Za ženske v SA velja veliko prepovedi, ki z so z evropskega stališča težko razumljive. Kljub temu je potrebno poudariti, da saudijski moški spoštujejo svoje ženske. Iz lastnih izkušenj sem videl, da imajo saudijske ženske veliko vlogo pri družinskih financah.

Znotraj podjetij v SA je zaznati strogo hierarhičnost, saj tujci lahko dosežejo le določeno stopnjo v nazivu, najvišji nazivi pa so rezervirani le za Saudijce. Saudijci bodo spoštovali vašo veroizpoved ali ateizem, paziti pa morate, da niste žaljivi do njihove vere. Pomembno je, da pokažete spoštovanje do njihove vere. Poslovna pogajanja so zelo dolgotrajna, vendar, ko ste enkrat izbrani za posel, morate biti v nadaljnjih korakih zelo odzivni. Slednje bi ponazoril s primerom svojega poslovnega partnerja iz Londona. V SA se kot dela prost dan oz. »nedelja« šteje petek. Moj poslovni partner je dobil naročilo za izdelavo ponudbe za javni razpis v soboto zjutraj (kar je za njih ponedeljek), ki jo je moral v fizični obliki dostaviti saudijskemu poslovnemu partnerju do konca tedna po njihovo (sreda). Zelo pomemben je osebni odnos. Če vas bodo Saudijci sprejeli kot človeka, bodo z vami tudi poslovali.

Intervju 5

Oseba: g. Milan Susman, direktor

Podjetje: Evelon, d.o.o.

Datum intervjuja: 13. 4. 2015

Države poslovanja: ZAE, Saudova Arabija, Katar, Iran

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati (v nadaljevanju ZAE), Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Tako kot ostala globalna tržišča imajo tudi ta svoje posebnosti. Vsekakor pa je potrebno vsako od navedenih držav obravnavati ločeno. Pri Saudovi Arabiji na primer je že pridobivanje vizuma dokaj težavno, medtem ko ga za ZAE ne potrebujemo. Slednji so, po moji oceni, za poslovanje najbolj odprta zalivska država, dokaj ugodno poslovno okolje pa ima tudi Katar. Skupni imenovalc pri vstopu na trge zgoraj naštetih držav je pridobitev kakovostnega lokalnega partnerja. Kakovosten lokalni partner je tisti, ki je aktiven in je pripravljen delati, le takšni partnerji lahko podjetjem odpirajo vrata pri poslovanju. Do lokalnih partnerjev je najbolj priporočljivo dostopati s predhodno pridobljenimi kontakti in pogostimi obiski v teh državah. Pridobitev lokalnega partnerja je še posebej pomembna v Saudovi Arabiji, kar je povezano z njihovo relativno majhno odprtostjo.

Lahko rečem, da je potencial za slovenska podjetja praktično v vseh zalivskih državah, ki jih navajate v vprašanju. Velik potencial za slovenska podjetja vsekakor predstavlja tudi Iran in če bodo v kratkem odpravljene sankcije, bo to vsekakor vredno izkoristiti, saj Iran potrebuje veliko proizvodov in storitev, ki so zaradi sankcij omejeno dostopne. Pogosto potujem v severni del Irana, ki ima zelo ugodno poslovno okolje, v nekaterih segmentih je celo bolj ugodno v primerjavi z zalivskimi državami. Nekatera slovenska podjetja imajo stike in povezave s tržiščem še iz časa bivše države, predvsem pa dolgoletne reference, kar je lahko velika prednost.

Kljub temu, da je na trgu ZAE prisotna velika konkurenca, sem prepričan, da je mogoče s kvalitetnim izdelkom ali storitvijo in s konkurenčnim pristopom pridobiti del tržnega deleža. Ena od prednost poslovanja z ZAE je v tem, da imate opravka s tujimi poslovneži (niso domačini), s katerimi običajno hitreje in lažje steče komunikacija. Pri poslovanju z domačini pa je zelo pomembno, da jih večkrat obiščete, jim omogočite dovolj časa in priložnosti za spoznavanje, saj si vaše zaupanje pridobivajo postopoma. In šele, ko je to zaupanje trdno, lahko pričakujete resno sodelovanje. Za prodor na trg pa je potrebno imeti jasen cilj (ne le interes), izdelano strategijo in sredstva. Če imate produkte, ki so vezani na projekte oz. je potrebna tehnična podpora, je pomembno, da ste tudi fizično prisotni v državi npr. preko podružnice, predstavništva ali skupnega podjetja. V teh državah uporabljajo pogodbe (so pravno dopustne), ki ne glede na razmerje lastništva, ki po zakonu določa večinski delež lokalnemu partnerju, naknadno v podjetju redefinirajo delitev dobička podjetja, v skladu s pogodbenim dogovorom. Dodatna prednost poslovanja v ZAE je v tem, da so odprli agencijo za registracijo patentov, kar pomeni, da bo zaščita patentov še bolj v veljavi.

V vseh omenjenih državah imajo na voljo denarna sredstva za izpeljavo načrtovanih projektov in to se mi zdi dovolj velik razlog, da se tudi slovenska podjetja pomerijo v mednarodni konkurenci. Zakaj pa ne? Če si dober greš tja – če si najboljši, dobiš posel.

Kakšna je prednost poslovanja podjetja v eni od prostotrgovinskih con v ZAE?

Prednost poslovanja v prostotrgovinskih conah v ZAE je v tem, da si lahko podjetja tam ustvarijo bazo, bodisi skladišče ali proizvodnjo in od tam izvažajo v ostale zalivske države, Afriko in na daljni vzhod. Ob tem bi dodal, da v kolikor imate podjetje v eni od prostotrgovinskih con ZAE, boste morali za izvoz v ostale dele ZAE in druge države prav tako plačati carino; izjema so le proizvodi, namenjeni naftni industriji.

Kako občutite oz. v kakšni fazi je implementacija enotne carinske unije med državami GCC?

Carinska unija med državami GCC se postopoma vzpostavlja, podobno kot se je vzpostavljala v EU.

Ali je kakšna razlika med prostotrgovinskimi conami v zgoraj naštetih državah?

Prostotrgovinske cone v vseh štirih državah zasledujejo enak namen.

Kaj pričakujete od napovedane sklenitve prostotrgovinskega sporazuma med državami GCC in EU?

Glede sklenitve prostotrgovinskega sporazuma med državami GCC in EU od slednje pričakujem, da bodo uspeli uveljaviti interese izvoznikov iz EU in med drugim poenostaviti način urejanja dokumentacije za izvoz v države GCC, kar bi posledično tudi za slovenska podjetja pomenilo pocenitev in krajši čas za izvozne postopke, saj je sedaj potrebna overitev določenih izvoznih dokumentov na veleposlaništvih posameznih držav. Zelo dobrodošlo pa bi bilo, da bi omogočili vstop v GCC države brez vizumov.

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015 (World Bank)*: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

Realno oceno o primerjavi poslovnega in investicijskega okolja med navedenimi državami bi težko podal, ker nimam izkušenj z vsemi elementi indeksa enostavnosti poslovanja v analiziranih državah. Glede enostavnosti ustanavljanja podjetja so na prvem mestu ZAE, pridobitev gradbenega dovoljenja je birokratska zadeva tudi v ZAE, zaščita manjšinskih vlagateljev v ZAE je na ustrezni ravni. Davkov v ZAE in Katarju praktično ni in je mednarodno trgovanje dokaj liberalizirano. Glede reševanja sodnih sporov je odvisno od

primera do primera, veliko je odvisno od določil v pogodbi. V kolikor je v pogodbi določeno, da se spori rešujejo pred njihovimi sodišči je potrebno vedeti, da je njihov pravni sistem drugačen kot naš, stroški postopkov pa so lahko zelo visoki. Z vidika osvajanja trga in vzpostavitve poslovanja bi vsekakor priporočal ZAE. Slovenska podjetja pa bi se morala zavedati, da v kolikor bodo pridobivala posle v teh državah, se bo od njih pričakovalo ažurno delo tudi od jutra do večera, tudi konec tedna. Ne vedno, velikokrat pa.

Kakšna bi po vašem mnenju morala biti slovenska gospodarska diplomacija v tem delu sveta?

Gospodarska diplomacija bi morala zagotavljati prepoznavnost Slovenije, gospodarskih panog in podjetij; pomagati pri navezovanju stikov; organizirati poslovna srečanja; lobirati pri poslih; reševati administrativne ovire, itd. Prvi korak (v smislu prodora na tržišče) morajo vsekakor narediti podjetja sama. Podjetja morajo pripeljati posel do določene ravni in doseči prepoznavnost podjetja na lokalnem tržišču.

Za uspešno gospodarsko diplomacijo bi morali najprej določiti, ali so GCC države sploh strateško pomembne za slovensko gospodarstvo (upam, da tu ni dvoma), določiti natančno strategijo enotnega nastopa (da različne slovenske institucije ne promovirajo države in gospodarstva na istih lokalnih naslovih). Slovenska gospodarska diplomacija potrebuje sposobne kadre s povezavami in izkušnjami iz regije, kontinuirane aktivnosti na posameznih trgih, saj so posamični in ad hoc nastopi obsojeni na neuspeh. Seveda pa brez vsaj enega veleposlaništva oz. diplomatskih predstavništev v zalivskih državah preprosto ne bo šlo.

Dovolite, da predstavim primer dobrega dela gospodarske diplomacije. V Dubaju bo leta 2020 potekal sejem EXPO, za katerega je emiratska vlada namenila na desetine milijard USD sredstev za izgradnjo spremljevalne infrastrukture. Francoska gospodarska diplomacija je že v letu 2014 v ZAE pripeljala preko 300 francoskih podjetij na B2B sestanke za konkretne projekte vezane izključno na EXPO 2020.

V katerih dejavnostih/sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Največ priložnosti v tem trenutku vidim v gradbeništvu; na tem področju tu ponovno izstopa Dubaj. Slovenska gradbena podjetja zaradi stanja v katerem so, ne bodo mogla sodelovati kot nosilci gradbenih projektov. Predlagal bi, da slovenska podjetja spremljajo, kdo je nosilec glavnih pogodb in se prijavijo kot podizvajalci. Prav tako bi bilo priporočljivo, da bi se slovenska podjetja povezala v konzorcij s slovenskimi in tujimi podjetji za skupno nastopanje in kandidiranje na javnih razpisih, saj bi se tako povečala kritična masa del in produktov, ki jih lahko ponudijo. Primer takega povezovanja je konzorcij Feniks s sedežem v Beogradu, pri katerem sodeluje tudi nekaj slovenskih

podjetij. Dodatna težava pri večjih poslih je tudi pridobitev bančnih garancij. Vsekakor je tu veliko prostora za spremljevalne panoge gradbeništva, kot so dobave opreme, od pohištva, keramike, pametnih tehnologij itd.

V ZAE je veliko priložnosti na področju inovativnih in IT tehnologij. V zalivskih državah intenzivno pripravljajo projekte za izgradnjo solarnih elektrarn. Veliko se vlaga tudi v predelavo odpadkov. Glede Irana nimam toliko izkušenj, vsekakor pa bo potreboval modernizacijo na veliko področjih. Eno od teh je tudi pridelava hrane.

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

Na naše poslovanje njihova kultura ni imela večjega vpliva. Naš pristop pred vstopom na novi trg vedno predvideva poglobljen pregled bistvenih značilnosti posameznega poslovnega okolja in kulture. Potrebno je spoznati in spoštovati osnovna pravila vedenja in upoštevati njihove kulturne in verske tradicije, kar je v tem delu sveta zelo cenjeno in lahko olajša marsikatero situacijo. V Zalivskih državah je na vodilnih položajih tudi veliko domačih poslovnežev, ki so si pridobili izobrazbo na zahodu, tako da je z njimi enostavneje poslovati, saj tudi oni poznajo zahodni način življenja. V tem delu sveta npr. je družina zelo pomembna, vendar se o njej nikoli ne sprašuje. Arabci so trdi pogajalci in ključno je, da smo tudi sami trdni in se postavimo v povsem enak položaj. Slovenci znamo biti vztrajni, odločni, spoštljivi, trmasti, prodorni; to pa so lastnosti, ki še kako pripomorejo k uspehu v teh državah.

Intervju 6

Oseba: g. Andrej Jerina, direktor

Podjetje: Kolpa - Invest, d.o.o.

Datum intervjuja: 31. 3. 2015

Država poslovanja: Saudova Arabija

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Z državami Bližnjega vzhoda sodelujemo že dolgo časa, direktno in indirektno. vedno znova iščemo nove kupce. Težava je v tem, da je potrebno najti pravega igralca. Potrebno je dobiti dobrega posrednika, ki je njihov državljan ali vzpostaviti kontakt z njihovimi vodilnimi kadri, ki so pogosto preostali Arabci (Jordanci, Palestinci, Libanonci), včasih tudi Evropejci (velja za ZAE, Saudovo Arabijo in Katar). Preden smo začutili posameznega potencialnega kupca v Saudovi Arabiji (v nadaljevanju SA), smo preverili,

na kakšen kakovosten razred ciljajo in kje vršijo svoje nakupe – ali na daljnem vzhodu ali v Evropi - na podlagi tega smo izbrali partnerje. SA je največje gradbišče, saj poteka veliko gradbenih projektov. Gradijo hotele, bolnišnice, avtoceste, podzemne železnice. Velikost trga je glavna prednost SA.

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015 (World Bank)*: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

Naše podjetje nima izkušenj z investicijskim okoljem v SA, saj do sedaj še nismo ustanovili lokalnega podjetja ali česar koli zgradili. Pri poslovanju v SA smo zaznali, da je birokracija malce daljša, kot v Sloveniji. V SA so bili zelo zainteresirani, da bi naše podjetje vlagalo svojo tehnologijo v njihovo državo. Kljub temu se za to nismo določili, zaenkrat smo ostali pri direktni prodaji. Za to smo se odločili zaradi postopnosti vstopa na trg, saj želimo najprej začeti z direktno prodajo. Potrebno je dobro poznati njihove lokalne tehnične standarde, sicer so lahko izdelki zavrnjeni. Z lokalnim partnerjem je potrebno dobro opredeliti pravice in obveznosti v pogodbi o distribuciji.

V katerih dejavnostih/sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Gradbeni sektor, prehrambna industrija, predelovalna industrija, turizem in končni izdelki. Prehrambna industrija zato, ker SA nima zadosti lastne proizvodnje hrane. Na področju turizma je priložnost za obisk Saudijcev v Sloveniji.

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

Zelo pomemben je osebni stik. Gre za gradnjo zaupanja, ki se vzpostavlja v daljšem časovnem obdobju. Nekateri poslovni partnerji so nas povabili tudi na zasebne večerje. So zelo gostoljubni. Potrebno se je zavedati, da je to islamski svet. Pravila so malo drugačna. Oni bi želeli od vas hiter odziv, samo pa si bodo vzeli čas. Pri pogajanjih s Saudijci je potrebno biti previden, saj bi čim več stroškov želeli prevaliti na poslovnega partnerja. Slovijo po tem, da so dobri trgovci in to drži.

Intervju 7

Oseba: g. Miha Šter, direktor

Podjetje: Elan Inventa, d.o.o.

Datum intervjuja: 17. 3. 2015

Država poslovanja: Katar

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Največja ovira je pridobitev vize, še posebej, če v državo pošlješ svoje zaposlene, ki morajo dnevno opravljati tekoče posle. Slovenija bi morala ta problem čim prej rešiti, saj to predstavlja veliko operativno težavo. Nekaj naporov smo morali vložiti tudi pri izvozu opreme za naše monterje v Katarju. Katarskim partnerjem moraš predložiti ponudbo, ki jih pritegne; katarska podjetja ne iščejo ponudb, ampak čakajo, da jim druga podjetja ponudijo svoje storitve. Podjetje, ki se podaja na katarski trg, mora biti odločno in pridobiti čim več informacij o trgu. Katarci so načeloma pogajajo le o večjih poslih, zato jih »razdrobljene« slovenske ponudbe težko pritegnejo. Naše podjetje je dobilo možnost posla prek katarskega olimpijskega komiteja in libijskega projektanta, ki projektira športne dvorane; slednji nas je uvrstili na seznam možnih dobaviteljev in nas priporočal glavnemu naročniku posla. Večina poslov je sklenjena prek posredovanja političnih predstavnikov; tuje države za razliko od Slovenije ogromno pomagajo svojim podjetjem pri pridobivanju poslov. Ko Katarci enkrat pridobijo vaše zaupanje, je veliko lažje z nadaljnjim poslovanjem. Največ problemov smo imeli pri pridobitvi slovenske banke, ki bi nam servisirala posel, na koncu nas je sprejela Banka Koper.

Glavna prednost Katarja je v neomejenih možnostih, ki jih ponuja za prodajo najrazličnejših izdelkov in storitev. Katarci se držijo sprejetih dogovorov. Slovenija bi morala organizirati skupni nastop podjetij, ki bi lahko na katerem koli razpisu v analiziranih državah skupaj ponudila celovit nabor storitev, opreme in inštalacij. Ponujale so se nam možnosti, da bi z drugimi slovenskimi podjetji izvedli določen projekt, vendar se za to nismo odločili, ker ne zaupamo in nočemo jamčiti za kakovostno izvedbo del slovenskih podizvajalcev. Naše podjetje se spušča le v tiste posle, ki jih lahko izvede samo.

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015* (World Bank): enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

Naše podjetje se konkretno z zgoraj navedenimi področji na indeksu ni soočalo, razen pri postopku izvoza v državo (mednarodno trgovanje). Postopek izvoza v Katar je zelo enostaven. V Katarju je priporočljivo pridobiti zanesljivega partnerja, ki pokrije celoten aspekt logistike. Slednje je bilo pa naši izkušnji ključno, saj smo potrebovali nekoga na terenu, ki je skrbel za urejanje stvari v pristanišču, prevozu itd. Mi smo se odločili, da bo vse to urejal naš človek iz Slovenije – kasnejši dogodki so nam samo potrdili to odločitev. Birokratski postopki v Katarju so zelo zapleteni, zato je pomembno, da imate nekoga na terenu, ki vam ureja vso dokumentacijo. Zelo je pomembno, da se podjetja držijo dobavnih rokov – bolje, da je blago prej na objektu, kot pa prepozno in se izgovarjati na razne druge okoliščine. Tehnični in ostali standardi v Katarju so popolnoma drugačni od evropskih. Vso dokumentacijo za npr. gradnjo in poslovanje je potrebno prilagoditi katarskim zahtevam, ki so zelo birokratske in zahtevne. Veliko pozornosti je potrebno nameniti dokumentaciji za vzdrževanje in garancijskim listom, ki morajo biti pripravljene v angleškem jeziku (take dokumentacije je lahko za nekaj fasciklov). Za nadaljnje poslovanje si je potrebno pridobiti sponzorja. To je tisto podjetje, ki je tvoj distributer in mora imeti vpliv pri pridobivanju poslov. Gre za tako imenovani drugi krog hierarhične lestvice, ki je bližje emirski družini.

V katerih dejavnostih/sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Priložnosti in potencial za slovenska podjetja vidim predvsem v gradbeništvu, prehranski industriji in turizmu. Katarci bi potrebovali predvsem pomoč pri izgradnji hotelskih kapacitet za svetovno nogometno prvenstvo. Glavni problem vstopa za podjetja je pridobitev vseh dovoljenj in certifikatov. Pri pridobitvi slednjih dokumentov je lahko veliko pomoč katarska gospodarska zbornica. Katarci bi radi vlagali v Slovenijo, vendar se zaradi nedoslednosti slovenske politike glede privatizacijskih postopkov za to niso odločili. Najbolj očiten primer je bilo dogovarjanje o prodaji Adrie Airways. Prav tako so bili zainteresirani za vlaganje v slovenske hotele, vendar so od tega odstopili, ker slovenski hoteli ne morejo ponuditi celotne ponudbe za katarske goste: lastno plažo, zabavne programe, muzeje, gledališča, blišč, vrhunske trgovine itd. Slovenska vlada bi morala katarskim partnerjem ponuditi konkretne predloge in projekte slovenskih podjetij za izvedbo posameznih poslov; s tem bi nam najbolj pomagali.

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

Slovenska podjetja naj dobro pripravijo predstavitvene materiale. Odločilne so mednarodne reference podjetij. V predstavitevah je potrebno biti kratek, jednat in drugačen od konkurence – tvoja ponudba mora biti nekaj več. V kolikor bodo pokazali interes za vaše podjetje, vam bodo postavili veliko konkretnih vprašanj, na katere morate biti dobro

pripravljeni. Zavedati se je potrebno, da v kolikor se boste spustili v posle s Katarci, bodo pričakovali, da jih povabite v svojo domovino in tudi primerno gostite, kar bi lahko za manjša slovenska podjetja predstavljalo velik izdatek. V začetnih pogajanjih so zelo zadržani, celo malce odbijajoči, ker se zavedajo, da ima veliko podjetij iz različnih delov sveta interes po poslovanju z njimi. Ko enkrat pridobite njihovo zaupanje, boste hitro dobili povabilo na večerjo ali kosilo. V njihovi kulturi ni prisotne korupcije, zato jim ne nosite izredno dragih daril; so pa zelo veseli manjših in izvirnih pozornosti. Hierarhija je zelo pomembna, saj bodo v pogovorih zahtevali prisotnost uslužbencev, ki bodo hierarhično na isti stopnji kot njihovi predstavniki.

Intervju 8

Oseba: g. Iztok Pichler, izvozni menedžer

Podjetje: Unichem, d.o.o.

Datum intervjuja: 9. 4. 2015

Države poslovanja: ZAE, Saudova Arabija, Katar

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Izdelki, ki jih Unichem trži v izvozu, so specifični kemijski izdelki, ki potrebujejo registracije, predno se lahko prodajajo v določeni državi. Kot evropski proizvajalec moramo spoštovati določene standarde in regulativo. Kjer je torej regulativa naklonjena zahodni Evropi in ZDA, smo v prednosti, kjer pa ne, zaradi cen izdelkov iz Kitajske in drugih držav nismo konkurenčni. Tu bi izpostavil Iran, kjer še nismo začeli s postopki in ne poznamo situacije. Po analizi velikosti trgov je za nas najbolj zanimiva Saudova Arabija, nato ZAE, na koncu pa Katar.

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015 (World Bank)*: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

Glede na naravo poslov nam investicijsko okolje ne pomeni kaj dosti. Kar se tiče urejenosti poslovnega okolja, je situacija podobna tisti, kot pri registracijah. Okolja Saudove Arabije, ZAE in Katarja so urejena, največje pa je saudsko. Glede plačil in eventualne problematike izterjave zadevo rešujemo z bančnimi garancijami oz. ponekod tudi s plačilom vnaprej.

V katerih dejavnostih/sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Potencial je opredeljen skozi vrsto parametrov, vendar je to po mojem vprašanju odločitve v podjetjih, njihove prilagoditve na specifično okolje, notranje organiziranosti (zahtevana določena fizična prisotnost na trgih) in konkurenčnosti v mednarodnem okolju. Zgoraj navedene države (razen Irana) veliko investirajo na vseh področjih v izboljšanje standarda in potrebujejo tudi močno storitveno dejavnost. Naše podjetje proizvaja izdelke, ki se uporabljajo v storitveni dejavnosti, so zelo nišni, vendar je njihov obseg za nas zadovoljiv. Premalo poznam slovensko gospodarstvo, da bi lahko ocenil priložnosti in potencial, sigurno pa se moramo držati že znanih stvari, da glede na finančno moč lahko plasiramo samo nišne, visoko specializirane produkte z veliko dodano vrednostjo.

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

Svetoval bi skrbno analizo okolja (tudi zgodovinsko/kulturnega), delo preko preverjenih agentov, ki to okolje poznajo in lahko pospešijo prve korake pri vstopu, predvsem pa preprečijo neuspehe, ki so posledica razlike v samih kulturah in nimajo vzroka v napačnem komercialnem pristopu.

Intervju 9

Oseba: g. Matevž Bambič, prokurist

Podjetje: BATRIS, d.o.o. Logatec

Datum intervjuja: 12. 3. 2015

Države poslovanja: ZAE, Saudova Arabija, Katar, Iran

Na katere morebitne ovire in težave ste naleteli pri poslovanju s Saudovo Arabijo, Združenimi arabskimi emirati, Katarjem in Iranom in katere so njihove glavne prednosti?

Prvič: ne dajajte v isti koš teh štirih držav. Obravnavajte vsako posebej zaradi specifičnosti.

Drugič: imamo opravka z dvema različnima kulturama (arabsko in perzijsko) in dvema različnima islamskima konceptoma (suniti in šiiti). Skupen geografski prostor naj ne zavaja. Najprej osnovne posebnosti – če so sosedi, je to ponavadi še slabše, ker se med seboj ne marajo zaradi zgodovinskih zamer.

Tretjič: preden greš na pot, se pozanimaj o značilnostih in običajih. Običaje spoštuj in vse bo dobro. Glavna prednost je odprtost za razgovor in sproščenost komunikacije! Vzemi si čas za čaj in pojdi na kosila in večerje, če te povabijo. O poslu se boš pogovarjal šele po približno tretjem obisku.

Kako bi ocenili poslovno in investicijsko okolje v omenjenih državah in katera od teh držav je po vašem mnenju najprimernejša z vidika enostavnosti poslovanja po indeksu *Doing Business 2015 (World Bank)*: enostavnost ustanavljanja podjetja, pridobitev gradbenega dovoljenja, pridobitev električnega priključka, registracija nepremičnin, pridobivanje sredstev za poslovanje, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, mednarodno trgovanje, sodno reševanje sporov in reševanje insolventnih postopkov?

Poslovno in investicijsko okolje je v omenjenih arabskih državah jasno in preprosto. Imeti moraš dobrega lokalnega agenta, ki obvlada jezik in poti do dovoljenj. Množica omejitev pa je v Iranu in to po zaslugi ameriškega embarga. Sodno reševanje sporov pa je povsod na Bližnjem vzhodu izguba denarja in časa!

V katerih dejavnostih/sektorjih v zgoraj omenjenih državah vidite največ priložnosti in kje je še morebitni potencial za slovenska podjetja?

Priložnosti so vedno in povsod. Če imaš dober program/proizvod ali storitev in ga/jo dobro poznaš ter sam verjameš vanj/vanjo, boš povsod uspel. Bo pa treba potrkati na več vrat. Receptov ni. Kakovost in cena sta faktorja uspeha. Brez lokalnega partnerja ali lastne pisarne/podjetja v namembni državi so možnosti majhne.

Kako je na vaše poslovanje vplivala arabska/perzijska poslovna kultura in kaj bi svetovali slovenskim podjetjem, ki so v začetni fazi poslovanja na zgoraj omenjenih trgih, pri načrtovanju poslovnega obiska in sklepanju poslov v omenjenih državah?

V omenjenih državah ne gre nič na hitro ali na kratki rok. Moj nasvet je 3S – *slow/steady/solutions*. Samozavestno na pot – bodi spoštljiv, spoštuj sogovornike in njihove navade (tam te bodo spoštovali povsod), sodeluj in se pogovarjaj, izmenjuj izkušnje v Sloveniji. Brez lastne samoiniciative ne pojdi na pot. Vse drugo pa preberi še enkrat od začetka.