

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
KONKURENČNOST SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Ljubljana, november 2005

TINA OBLAK

IZJAVA

Študentka Tina Oblak izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Tjaše Redek in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 22.11.2005

Podpis

KAZALO

UVOD	1
1 SLOVENIJA KOT DEL EVROPSKE UNIJE IN POLOŽAJ EVROPSKE UNIJE V SVETU	2
1.1 TRIADSKA KONKURENČNOST MED EVROPSKO UNIJO, ZDA IN JAPONSKO	3
1.2 KONKURENČNOST EVROPSKE UNIJE V PRIMERJAVI Z DRŽAVAMI V RAZVOJU	6
1.3 PRIHODNOST EVROPSKE UNIJE IN LIZBONSKA STRATEGIJA	8
2 POLOŽAJ SLOVENIJE V EVROPSKI UNIJI IN V SVETU.....	9
2.1 POLOŽAJ SLOVENIJE V SVETOVNEM MERILU	9
2.2 POLOŽAJ SLOVENIJE V EVROPSKI UNIJI	11
2.3 KONKURENČNOST SLOVENIJE	13
3 KREPITEV KONKURENČNOSTI SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA	14
3.1 RAZVOJ MALIH IN SREDNJE-VELIKIH PODJETIJ V SLOVENIJI	17
3.2 TEHNOLOŠKI RAZVOJ IN FINANČNI VIRI	19
3.3 POVEZOVANJE PODJETIJ IN RAZVOJ GROZDOV	21
3.4 PREDLOG UKREPOV ZA REFORMO DAVČNEGA SISTEMA	22
3.5 ANTIBIROKRATSKI PROGRAM	25
3.6 INTERNACIONALIZACIJA PODJETIJ	26
4 NETO TUJE INVESTICIJE KOT MERILO IN FAKTOR KONKURENČNOSTI SLOVENIJE.....	29
4.1 STANJE IN TRENDI VHODNIH NETO TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJO	30
4.2 OVIRE NETO TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJI	32
4.3 MOTIVI IN OBLIKE PODPORE ZA TUJE INVESTITORJE V SLOVENIJI	34
4.4 KORISTI NETO TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJI	35
SKLEP.....	37
LITERATURA	39
VIRI	40

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

ACS	Slovenski avtomobilski grozd - Automotive Cluster of Slovenia
AGPTI	Agencija republike Slovenije za gospodarsko promocijo in tuje investicije
AJPES	Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve
BDP	Bruto domači proizvod
DDV	Davek na dodano vrednost
DIP	Davek na izplačane plače
DP	Domača podjetja
DURS	Davčni urad Republike Slovenije
EDS	Enotna davčna stopnja
EMU	Evropska monetarna unija - European Monetary Union
EU	Evropska Unija
EUR	Evro
GZS	Gospodarska Zbornica Slovenije
NTI	Neposredne tuje investicije - Foreign Direct Investments
IER	Institut za ekonomska raziskovanja
IMD	Mednarodni institut za menedžment in razvoj - International Institute for Management Development
JAPTI	Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije
MDS	Mednarodni denarni sklad - International Monetary Fund
NATO	North Atlantic Treaty Organisation
OECD	Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj - Organisation for Economic Co-operation and Development
PCMG	Pospeševalni center za malo gospodarstvo
PTK	Podjetja s tujim kapitalom
R&R	Raziskave in razvoj
SIT	Slovenski tolar
TIA	Tehnološka agencija Slovenije
UMAR	Urad za makroekonomske analize in razvoj
VEM	Vse na enem mestu
WCI	Svetovni indeks konkurenčnosti - World Competitiveness Index
WCY	Svetovni letopis konkurenčnosti - World Competitiveness Yearbook
WEF	Svetovni ekonomski forum - World Economic Forum
WTO	Svetovna trgovinska organizacija - World Trade Organisation
WWI	Western Wireless International
ZDA	Združene države Amerike
ZSTNIIP	Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij
ZZZS	Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije

UVOD

Svetovni zemljevid konkurenčnosti se spreminja. Globalizacija in oligopolizacija svetovnega trga danes narekujeta trend poslovanja. Razdalje po svetu so vedno krajše in težnja po izkoriščanju primerjalnih prednosti posamezne države je temu primerno vedno večja. Teroristični napadi, naravne katastrofe in nepremišljena strateška politika nekaterih držav so nepredvidljivi dogodki novega tisočletja, ki imajo prav tako velik vpliv na mednarodno poslovanje. Ob veliki mobilnosti kapitala in liberalizaciji svetovne trgovine, vse to vodi v vedno večjo soodvisnost svetovnih gospodarstev.

Ker je Slovenija majhno odprto gospodarstvo, je nacionalna konkurenčnost za nas ključnega pomena. Gre za širok pojem, ki ima ponavadi veliko interpretacij. V tej diplomski nalogi je konkurenčnost slovenskega gospodarstva obravnavana kot institucionalno okolje, ki gospodarskim subjektom omogoča doseganje višje dodane vrednosti in višji življenjski standard za navadne ljudi. Namen tega diplomskega dela je, s pomočjo Mednarodnega instituta za menedžment in razvoj (IMD), analizirati konkurenčnost slovenskega gospodarstva in pokazati, da je napočil čas za določene spremembe, če želimo postati ena izmed najbolj konkurenčnih držav, tako v Evropi, kot tudi v svetu.

Dejstvo je, da bodo naša podjetja navzven bolj konkurenčna, če bodo podvržena merilom svetovnega trga in konkurenci. Če se želimo uspešno vključiti v svetovne trgovinske tokove, se moramo prilagoditi nekaterim smernicam in trendom, ki trenutno vladajo v svetu. Ker je Slovenija del Evropske Unije in z njo tudi največ posluje, je s tega vidika v prvi vrsti za nas zelo pomembno, kakšna gospodarska klima vlada na stari celini in kako Evropa premaguje vse večji pritisk globalizacije. Temu je v celoti namenjeno prvo poglavje, kjer najprej opredelim razmerja med Evropsko Unijo, ZDA in Japonsko, ter opišem vlogo držav v razvoju v današnjem globalnem svetu. Od tega, kakšna razmerja ima Evropska Unija z ostalimi tekmeci, je seveda odvisen tudi njen položaj in razvoj v prihodnosti, saj je verjetno eden izmed njenih največjih izzivov doseganje ciljev, ki si jih je zadala z Lizbonsko strategijo.

Drugo poglavje je namenjeno predvsem Sloveniji in njenemu položaju, tako v Evropi, kot tudi v svetu. Podrobneje analiziram dejansko konkurenčnost našega nacionalnega gospodarstva in jo primerjam z nekaterimi evropskimi državami.

Makroekonomski analizi sledi mikroekonomski pogled na konkurenčnost slovenskega gospodarstva, ki je rdeča nit tretjega poglavja. V tem poglavju predstavim stanje našega gospodarstva skozi podjetniške oči in opišem poslovno okolje, v katerem slovenska podjetja delujejo. Osredotočim se predvsem na razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji, na tehnološki razvoj in razvoj grozdov. Pri tem analiziram stanje in podam predloge, ki bi pripomogli k pospeševanju podjetništva in posledično k večji konkurenčnosti našega gospodarstva. Za to je vsekakor zaslužno tudi spodbudno davčno okolje in nagnjenost slovenskih podjetij k internacionalizaciji, kar je opredeljeno na koncu tretjega poglavja.

Za konec vzamem v zadnjem poglavju pritek neposrednih tujih investicij v našo državo za merilo in faktor konkurenčnosti in opišem koristi teh pritokov za državo prejemnico. V sklepu povzamem vse ugotovitve in seštejem dobljene rezultate.

1. SLOVENIJA KOT DEL EVROPSKE UNIJE IN POLOŽAJ EVROPSKE UNIJE V SVETU

Slovenija je zaradi svoje majhnosti vedno bila in vedno bo močno odvisna od gospodarske klime v državah v regiji. V času, v katerem živimo, si ne moremo privoščiti politike zaprtega ali pol odprtega gospodarstva, zato so gospodarske in politične povezave s sosednjimi državami za nas ključnega pomena. Po razpadu bivše Jugoslavije in na prehodu iz socialističnega sistema v odprto tržno gospodarstvo, je bil tako pred Slovenijo nov izziv gospodarskega sodelovanja oziroma izražena nova želja po integraciji; polnopravno članstvo Slovenije v Evropski Uniji (v nadaljevanju EU).

Zametki prvih evropskih integracij segajo že v obdobje hladne vojne, ko so se nekatere najpomembnejše evropske države, z namenom širjenja demokracije in ohranjanja miru na evropskem kontinentu, začele združevati. Na pobudo Roberta Schumana so leta 1952 države Benelux-a¹, Nemčija, Francija in Italija ustanovile Evropsko skupnost za premog in jeklo, na podlagi katere se je kasneje skozi čas razvila t.i. Evropska Unija, kot jo poznamo danes. Prva širitev unije se je zgodila leta 1973, ko je teh prvotnih 6 držav medse sprejelo Dansko, Irsko in Veliko Britanijo. Leta 1981 se jim je pridružila Grčija, 1986 sta vstopili še Španija in Portugalska, 1995 so pristopile Avstrija, Finska in Švedska in nenazadnje največja širitev EU se je zgodila 1.maja 2004. Takrat je EU medse sprejela 10 večinoma post-komunističnih držav JV Evrope², med njimi tudi Slovenijo.

Slovensko gospodarstvo je bilo po nekaterih kazalcih izmed teh 10-ih držav ob vstopu v EU v povprečju najboljše pripravljeno na integracijo. V letu 2003 je višina bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP) na prebivalca pri nas dosegala že 77 odstotno povprečno raven EU-25 (\$14.810 na prebivalca³), kar je v primerjavi na primer s Češko (69 odstotkov), Madžarsko (61 odstotkov), Poljsko (46 odstotkov) in Estonijo (49 odstotkov) zelo dobro (glej Tab. 1, na str. 3). Realna rast BDP je v zadnjih nekaj letih v EU-15 nizka, če pa primerjamo realno rast BDP v EU-25, je bila le-ta po podatkih Urada za makroekonomske analize in razvoj (v nadaljevanju UMAR) leta 2004 2,4 odstotna. K temu so največ pripomogle ravno vzhodnoevropske tranzicijske države, saj je npr. Estonija rasla kar s 6,2, Poljska s 5,3, Slovenija s 4,6 odstotki, ter Češka in Madžarska obe s po 4 odstotki. Od vseh treh makroekonomskih kazalcev ima Slovenija le nekoliko težav s stopnjo inflacije, ki je v letu 2004 v povprečju znašala kar 3,7

¹ Belgija, Nizozemska in Luksemburg.

² Češko, Slovaško, Madžarsko, Poljsko, Estonijo, Latvijo, Litvo, Malto, Ciper in Slovenijo.

³ Key Development Data & Statistics, 2005.

odstotke. Povprečna letna raven inflacije v EU-25 pa je v istem letu znašala 2,1 odstotka, na Češkem 2,6 in v Estoniji 3 odstotke.

Tabela 1: Mednarodne primerjave

	Realna rast BDP				BDP na prebivalca (EU25=100)				Inflacija (povprečje leta)			
	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2004
Slovenija	2,7	3,3	2,5	4,6	73	75	75	77	8,6	7,5	5,7	3,7
EU-25	1,7	1,1	0,9	2,4	100	100	100	100	2,5	2,1	1,9	2,1
Češka	2,6	1,5	3,7	4,0	65	66	68	69	4,5	1,4	-0,1	2,6
Madžarska	3,8	3,5	3,0	4,0	53	56	59	61	9,1	5,2	4,7	6,8
Poljska	1,0	1,4	3,8	5,3	46	46	46	46	5,3	1,9	0,7	3,6
Estonija	6,4	7,2	5,1	6,2	42	43	46	49	5,6	3,6	1,4	3,0

Vir: Ekonomsko ogledalo, 2005, str. P 14.

Z vstopom v evropske integracije je Slovenija postala del skupnega notranjega trga, kjer pa se bo morala šele dobro uveljaviti. Če je včasih veljalo, da je bila Slovenija ena izmed najuspešnejših tranzicijskih držav v Evropi, to še zdaleč ne pomeni, da je bila Slovenija med temi državami tudi najbolj konkurenčna. Ali o Sloveniji sploh lahko govorimo kot o konkurenčni državi? Težnja po vse večji konkurenčnosti gospodarstev je danes postala moderna značilnost ekonomije, ki jo povzročata vzajemno delovanje odprtih meja in napredna informacijska tehnologija. Pritisk globalizacije je dodobra spremenil način poslovanja v 21. stoletju, zato bodo najuspešnejše le tiste države, ki se bodo temu pritisku najbolj prilagodile. Kako se je Evropa do sedaj podredila globalizacijskim trendom? Kako opazna je pri tem Slovenija? Kaj so naše konkurenčne prednosti in kako obvladujemo slabosti?

Posredno lahko o konkurenčnosti Slovenije med drugim sklepamo tudi na podlagi konkurenčnosti EU navzven, saj ima večina evropskih trendov posledično vpliv tudi na naše gospodarstvo. Slovenija je nenazadnje sprejela tudi evropsko zakonodajo, preko katere je v naše okolje morda vstopilo največ teh evropskih smernic in zaradi česar se moramo v določenih segmentih v celoti podrediti evropskim normam. Glede na specifičnosti slovenskega poslovnega okolja, je tudi naše gospodarstvo podvrženo pritisku globalizacije in gre v korak s časom, v katerem liberalizacija trgovine pridobiva na pomenu. Kakšen vpliv ima globalizacija na nastajajoča nova razmerja v mednarodni trgovini, kateri so še ostali evropski trendi in kakšna je konec koncev konkurenčnost EU v svetu opredelim v nadaljevanju.

1.1 Triadska konkurenčnost med Evropsko Unijo, ZDA in Japonsko

Nacionalno svetovno konkurenčnost merijo institucije kot so Svetovna banka, OECD, švicarski Mednarodni inštitut za menedžment in razvoj (v nadaljevanju IMD), Svetovni ekonomski forum (v nadaljevanju WEF) in morda še katera. Kriteriji, po katerih omenjene institucije izračunavajo konkurenčnost posamezne države se med seboj razlikujejo, zato tudi

posamezna gospodarstva zasedajo različna mesta na njihovih lestvicah. IMD v svojem letnem poročilu »The World Competitiveness Yearbook« že zadnjih nekaj let na primer po konkurenčnosti uvršča ZDA na prvo mesto, najbolj konkurenčno evropsko gospodarstvo pa je po tej metodologiji Finska, ki v letu 2005 zaseda 6. mesto. Za razliko od IMD pa WEF, v svojem »The Global Competitiveness Report-u«, v letu 2005/06 uvršča ZDA na drugo mesto, takoj za Finsko in pred Švedsko.

Japonska je ena izmed držav, pri kateri je različna uvrstitev te države na obeh zgoraj omenjenih lestvicah konkurenčnosti morda najbolj očitna. Izmed več kot 100 preučevanih državami po metodologiji WEF, v letu 2005 Japonska zaseda 12. mesto, kar je skoraj enkrat boljša uvrstitev te države v primerjavi s kriteriji IMD (21. mesto). Vsekakor je v zadnjem času opazno občutno okrevanje japonskega gospodarstva, ki si je po dolgoročni recesiji v 90-ih letih prejšnjega stoletja že nekoliko opomoglo. V tem času se je deflacija na Japonskem umirila, cene nepremičnin so se občutno znižale, rast japonskega izvoza se je v letu 2004 (zaradi močnega povpraševanja predvsem na kitajskem trgu) še okrepila in tudi BDP že počasi narašča. Za tako slabo uvrstitev Japonske po kriterijih IMD, pa gre največji delež krivde verjetno pripisati (ne)učinkovitosti vlade, saj je le-ta v zadnjih petih letih padla kar za 11 mest (40. mesto v letu 2005), najbolje pa se je ta država odrezala pri izgradnji infrastrukture (3. mesto). Po metodologiji WEF so kriteriji izračunavanja konkurenčnosti za posamezno državo očitno drugače razporejeni, kar konec koncev pojasnjuje tudi občutno boljše uvrstitev Japonske na tej lestvici. S tega vidika je medsebojna primerjava različnih lestvic in metodologij na tem mestu neprimerna, zato se bom v nadaljevanju osredotočila samo na rezultate in lestvico konkurenčnosti držav, izračunano po metodologiji IMD.

Po omenjeni metodi je bila izmed primerjanih treh regij v letu 2004 rast ameriškega BDP s 4,4 odstotki največja, sledi Japonska z 2,6 odstotno stopnjo rasti in šele nato Evropska Unija (EU-15) z 1,8 oziroma (EU-25) z 2,3 odstotno stopnjo rasti BDP (The World Competitiveness Yearbook 2005, str. 40). Največja izvozna partnerica EU (in Japonske) je ZDA, zato je zanimivo, da je za najbolj konkurenčno državo na svetu (ZDA) zadnja 3 leta značilen občuten padec njene valute. Leta 2002 smo v povprečju za 1 EUR lahko dobili \$0,9, sedaj pa nam 1 EUR v povprečju prinese \$1,3. Ta depreciacija dolarja ima med drugim tudi pomemben učinek na številna svetovna gospodarstva, ki so svojo nacionalno valuto vezala na dolar (kot npr. Kitajska, ki je druga najpomembnejša izvozna partnerica EU). Za te države so zaradi učinka menjalnega tečaja surovine na svetovnem trgu kar naenkrat postale dražje, saj so izražene v dolarjih. Po drugi strani pa je Evropa zaradi učinka menjalnega tečaja te surovine kupovala ceneje, kar je vsaj nekako kompenziralo njen manjši izvoz v ZDA (The World Competitiveness Yearbook 2005, str. 41).

Na splošno lahko v grobem rečemo, da je evropsko gospodarstvo zelo konkurenčno v srednje-tehnoloških industrijah (avtomobilska, kemična, strojogradnja, inženiring) in nizko konkurenčno v visoko-tehnoloških industrijah »high-tech«. Prav v slednjih je ameriško gospodarstvo zelo konkurenčno in šibko v nizko-tehnološkem sektorju. Dejstvo je, da

globalizacijski pritisk zmanjšuje delež delovno intenzivnih panog tako v Evropi, kot v ZDA, zato se te panoge selijo v cenejše države v razvoju. Ravno obratno pa se npr. tok migracij ljudi seli iz vzhoda na zahod, pri čemer je v Ameriko (v primerjavi z Evropo) skozi zgodovino imigriralo več ljudi. Za nastanek novih delovnih mest in za ohranitev visoke kupne moči, ki bi ublažile posledice omenjenih tokov, je zato razvoj visoko-tehnoloških panog in vlaganje v raziskave in razvoj (v nadaljevanju R&R) na obeh kontinentih nujno potrebno. Le inovativno okolje in visoka dodana vrednost na zaposlenega lahko vzdržujeta kupno moč in konkurenčnost teh dveh držav na visoki ravni, saj jima v nasprotnem primeru grozi velik socialni problem.

Paritetna kupna moč na prebivalca je bila v letu 2004 na evroobmočju⁴ najmanjša, saj je v povprečju znašala \$27.630, nekoliko bolje se je odrezala Japonska s \$37.180, po podatkih Svetovne banke pa si največ lahko privoščijo prebivalci ZDA, saj vsakemu pripada kar \$41.400 (Key Development Data & Statistics, 2005). Če bi za izračun tega kriterija upoštevali vseh 25 držav članic EU, bi bila paritetna kupna moč na prebivalca v EU še nižja. Primerjava ameriških in evropskih držav v letu 2001 je pokazala, da imajo vse ameriške zvezne države (razen štirih), višji BDP na prebivalca v primerjavi s tremi največjimi evropskimi gospodarstvi; Francijo, Italijo in Nemčijo. Svetla evropska izjema je le Luksemburg, čigar BDP na prebivalca presega ameriško povprečje in sodi v eno izmed najbogatejših držav na svetu. Po nekaterih izračunih bi večina evropskih držav v povprečju potrebovala 15 let, da bi dohitele ZDA ob predpostavki, da bi ZDA v tem času stagnirale. Do leta 2010 bi tako ZDA po tej projekciji dohitele le Irska, Velika Britanija in Švica (Bergström, Gidehag, 2004, str. 5-13).

Vzroke za nekatere razlike med EU in ZDA gre iskati med drugim tudi v različnem družbeno-poslovnem okolju. Visoka rast produktivnosti je v ZDA v zadnjih letih omogočala večjo stopnjo zaposlenosti, inflacija je bila nizka. Višji prihodki gospodinjstev so omogočali višjo potrošnjo, davčna obremenitev je na splošno nizka, javni sektor je večinoma privatiziran. Gre za zelo uspešen t.i. anglosaksonski model, ki so ga implementirale tudi Velika Britanija, Irska, Singapur in Hongkong. Ravno nasprotno je v kontinentalni Evropi na primer davčna obremenitev v povprečju visoka (Nemčija, Francija, Avstrija, Belgija), ker zagotavlja višjo socialno varnost. Nekoliko višja brezposelnost je delno posledica rigidnega trga delovne sile in tudi potrošnja gospodinjstev je v primerjavi z ameriško nižja. Kot tretjega Richard E. Baldwin (2004) omenja nordijski model (Švedska, Finska, Danska, Nizozemska), ki temelji na dohodkovnem egalitarizmu. Progresivna davčna lestvica z zelo visokimi davčnimi stopnjami, ob visokih prihodkih omogoča enakomerno porazdelitev dohodka in visoko raven socialne oskrbe.

Dejstvo je, da enotnega evropskega modela socialne družbe še ni. Evropska Unija je še vedno v fazi poenotenja. Popoln skupni trg, uskladitev davčnih sistemov in trga delovne sile, oblikovanje skupne obrambne in varnostne politike, uvedba skupne valute, enotna zunanja

⁴ Območje Evropske monetarne unije (EMU).

politika, spodbujanje konkurenčnosti javnega sektorja, statut evropskega podjetja in še marsikaj so prednostne naloge, za katere se pričakuje, da bodo ob svoji implementaciji spodbudile evropsko konkurenčnost v triadskem trikotniku (EU, ZDA, Japonska).

Evropski trendi narekujejo smer razvoja tudi pri nas, zato vse navedeno v večini velja tudi za slovensko gospodarstvo. Tudi v Sloveniji je že opazen upad delovno intenzivnih panog, saj je, z vidika stroškovne učinkovitosti podjetij, slovenska delovna sila že postala predraga. Soočamo se tudi s pomanjkanjem novih delovnih mest, ki bi vsaj delno nadomestila izpad zaposlenosti predvsem nižje kvalificiranih delavcev. Zaradi visokih stroškov delovne sile je tudi pritok tujih investicij v našo državo skromen, kar pomeni, da moramo sami zgraditi inovativno okolje, ki bo spodbujalo razvoj novih tehnologij in posledično nastanek novih delovnih mest. S tega vidika je trend globalizacije prizadel Slovenijo v enaki meri kot večino ostalih zahodno-evropskih držav, zato se s skupnimi močmi trudimo uspešno prilagajati novim razmeram na trgu.

1.2 Konkurenčnost Evropske Unije v primerjavi z državami v razvoju

Po ocenah Svetovne banke je bila v letu 2004 svetovna gospodarska rast 4,1 odstotna (Key Development Data & Statistics, 2005). K temu so največji delež prispevale države v razvoju, ki so rasle najhitreje v zadnjih tridesetih letih. Vodilno vlogo je prevzela Kitajska, ki je ob močnem domačem povpraševanju ter povečanem uvozu in izvozu v letu 2004 rasla kar z 9,5 odstotki. Za Evropo je Kitajska drugi najpomembnejši trgovinski partner (takoja za ZDA), saj se je blagovna menjava teh dveh držav v zadnjih dvajsetih letih povečala za več kot 30 krat. Od začetka 80-ih let do leta 2004 se je evropski trgovinski presežek s to državo pretvoril v deficit vreden kar 78 mrd EUR⁵. To je največji trgovinski primanjkljaj, ki ga ima EU s katerokoli državo, kaže pa, da se bo ta trend še nadaljeval. Govori se, da bo Kitajski tudi kmalu uspelo postati največja svetovna izvoznica blaga, kjer bo na tem mestu izpodrinila Nemčijo.

Kitajska je z vidika tujih investicij najpomembnejša država v razvoju, saj absorbira kar 20-25 odstotkov vseh neposrednih tujih investicij (v nadaljevanju NTI) razvitih držav, namenjenih državam v razvoju. Samo za primerjavo, Indija na primer pritegne 15-krat manjši delež pritoka NTI, pritok NTI v Srednjo in Vzhodno Evropo pa je skoraj 2-krat manjši od tega na Kitajskem. Le 10 odstotkov celotnih NTI, namenjenih na Kitajsko, pa prispeva evropsko gospodarstvo, saj je le-to že tradicionalno bolj naklonjeno investicijam v JV Evropo, vendar se ta trend že spreminja⁶. NTI so za Kitajsko pomembne predvsem z vidika pritokov novih tehnologij in know-howa, kar ji je konec koncev pomagalo tudi pri tako hitri gospodarski rasti. Zaradi nizke cene delovne sile so posledično najpogostejše investicije v delovno intenzivni industrijski sektor. Po eni strani kitajski trg evropskim podjetjem ponuja

⁵ URL: Europa-Trade-Trade Issues. European Commission. 2005.

⁶ European Competitiveness Report 2004, str. 243-248.

potencialno dolgoročno rast in boljšo konkurenčnost zaradi nizkih proizvodnih faktorjev, po drugi strani pa hkrati ta trg z 1,3 mrd prebivalcev preko internacionalizacije za evropska podjetja predstavlja možnost povečanja njihovih tržnih deležev in prodaje svojih izdelkov. Od decembra 2001 je Kitajska tudi del Svetovne trgovinske organizacije (v nadaljevanju WTO), kar še dodatno spodbuja razvoj in odprtost te države ter njen proces ekonomskih reform. Kitajska je v zadnjih dveh desetletjih z uspešno liberalizacijo svojega narodnega gospodarstva dokazala, da izstopa iz izolacije in se pospešeno integrira v svetovna trgovinska razmerja. »It has been estimated, that China consumes 31 % of the world production of coal, 27 % of steel, 19 % of aluminum and 33 % of fish. It is however worth underlining, that China »only« consumes 7,7 % of the world production of oil« (Garelli, str. 14). Bomo v Evropi čutili kakšne posledice ob nadaljnjem trendu vse večje proizvodne aktivnosti in posledično vse večje porabe črnega zlata na Kitajskem? Ob predpostavki, da bodo cene surovin v prihodnosti ostale visoke, bi bila morda ena izmed možnih posledic pritisk na svetovno inflacijo, ki bi se konec koncev odrazila tudi v Evropi.

Tudi Indija in Rusija sta se po podatkih Svetovne banke izkazali z relativno visoko stopnjo rasti; prva s 6,9 in druga z 7,2 odstotki. V primeru Indije je bila to posledica povečanega izvoza, višje cene nafte in ostalih surovin na svetovnem trgu pa so Rusiji omogočile večje prihodke in posledično višjo rast BDP. Za Indijo je EU največji trgovinski partner in tudi največji tuji investitor (predvsem v sektorju finančne storitve). Čeprav Indija zaenkrat privabi le 0,65 odstotkov⁷ vseh evropskih NTI po svetu, obstaja v tej državi še velik potencial. Prav tako je EU največji trgovinski partner Rusiji, saj le-ta z njo opravi več kot 50 odstotkov blagovne menjave. Tako Rusija kot EU si želita čimprejnjega vstopa Rusije v WTO, saj bi gospodarstvo Rusije z vstopom v to organizacijo v očeh svetovne javnosti pridobilo večjo mednarodno kredibilnost in nižjo stopnjo investicijskega tveganja.

Moramo se zavedati, da se svetovni zemljevid konkurenčnosti spreminja. Kakšen je torej današnji trend globalizacije? Če seštejemo konkurenčne prednosti štirih omenjenih držav (ruska proizvodnja surovin, japonska tehnologija in kapital, kitajska proizvodnja in indijske storitve) dobimo zanimiv podatek; vsi najpomembnejši primarni dejavniki za zagon gospodarske aktivnosti so v rokah štirih pretežno azijskih držav, v katerih živi 42 odstotkov svetovnega prebivalstva (Garelli, 2005, str. 18). Iz tega izhaja, da bo Azija v prihodnosti imela vedno večji pomen na svetovnem zemljevidu konkurenčnosti, kar je bilo ob nagli rasti naravnega prirastka na tem kontinentu tudi za pričakovati.

Večja vloga Azije v svetu pa bo pustila svoj pečat tako v Evropi, kot posledično tudi v Sloveniji. Zaradi vedno nižjih transportnih stroškov in cenejše delovne sile se delovno-intenzivne panoge ne selijo več pretežno v evropske tranzicijske države, temveč na Daljni vzhod. Pri tem se izguba delovnih mest na stari celini odraža v višji brezposelnosti, povečajo se socialni transferji, potrebne bodo strukturne spremembe. Prva je najbolj očitno tem

⁷ Europa-Trade-Trade Issues. European Commission, 2005.

globalizacijskim pritiskom podlegla Nemčija, ki ima že samo zaradi svoje velikosti v Evropi velik pomen. Po predvidevanjih ji bodo sledila še druga velika evropska gospodarstva, kot sta npr. Francija in Italija, ki že sedaj izkazujeta le skromno rast BDP-ja; Francija 2,1 odstotka, Italija 1,2 odstotka in Nemčija za primerjavo 1,6 odstotka (The World Competitiveness Report 2005, str. 42). Kakšna bo torej vloga EU ob trenutnem globalizacijskem pritisku v prihodnosti?

1.3 Prihodnost Evropske Unije in Lizbonska strategija

»Our clear aim is to achieve more and better jobs in a more dynamic, innovative and attractive Europe«⁸, so besede Jose Manuel Barrosa, s katerimi nagovarja obiskovalce spletnega portala Evropske Komisije. Dejstvo je, da demografski trendi kažejo na staranje evropskega prebivalstva, kar se bo pokazalo tudi v upadu števila delovno aktivnih in porastu upokojencev na območju EU. Posledično to lahko močno ogrozi nadaljnji razvoj Evrope, zato je potrebno najti ustrezno pot k t.i. »Barosso-vi« bolj dinamični, inovativni in atraktivni Evropi, kakršno si želimo imeti v prihodnosti.

Ob trenutnih globalizacijskih trendih je za nastanek novih in kvalitetnih delovnih mest torej potrebno sprejeti ustrezno vizijo in postaviti globalne cilje razvoja Evropske Unije. V ta namen je bila marca 2000 sprejeta in naknadno večkrat dopolnjena Lizbonska strategija, katere cilj je, da postane Evropa do leta 2010 najbolj konkurenčno, dinamično ter na znanju temelječe gospodarstvo na svetu. Gre torej za evropski dokument, ki velja za vse članice in v katerem je EU opredelila svojo vizijo za doseganje trajne gospodarske rasti, z več ter boljšimi delovnimi mesti. Lizbonska strategija ima sedem osnovnih ciljev, ki zajemajo izboljšave predvsem na področjih:

- trajnostnega razvoja,
- socialne kohezije (v najboljšem položaju so skandinavske države),
- ravni podjetništva,
- kakovosti finančnih storitev,
- liberalizacije enotnega trga,
- inovativnosti in razvoju enotnega raziskovalnega prostora,
- razvoju informacijske družbe.

Ta področja naj bi usklajeno delovala v smeri hitrejšega trajnostnega razvoja Unije in v smeri razvojno-tehnološkega dohajanja ZDA (Kovačič et al., 2004, str. 65-67). V smislu trajnostnega razvoja si Lizbonska strategija prizadeva torej za večjo blaginjo vsakega Evropejca. Da pa bosta zadovoljstvo in kvaliteta življenja ob trenutnih trendih v EU na najvišji ravni v svetovnem merilu, je med drugim potrebno narediti tudi korak naprej k modernizaciji in

⁸ Europa-Growth and Jobs-Working Together for Europe's Future, 2005.

prilagoditvi socialnih sistemov (zdravstvo, pokojnine, blaginja) v večini evropskih držav. Nobena država članica ni popolna, vendar so v boju z brezposelnostjo in hkratnim zagotavljanjem visoke stopnje socialne varnosti, nekatere države bolj uspešne kot druge.

Tudi slovensko gospodarstvo, kot del EU, naj bi prispevalo svoj delež k uresničevanju Lizbonske strategije. Na ravni Slovenije je primerljiv dokument Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006 (SGRS), v katerem sta opisani naša nacionalna razvojna strategija in prioritete. 23. junija 2005 je Vlada RS sprejela tudi že naslednjo Strategijo razvoja Slovenije 2006-2013, ki naj bi pripomogla k večji konkurenčnosti in prepoznavnosti Slovenije v svetu.

2. POLOŽAJ SLOVENIJE V EVROPSKI UNIJI IN V SVETU

Kljub relativno majhni prepoznavnosti naše države, tako v svetu, kot tudi v Evropi, je Slovenija v 90-ih letih (v primerjavi z ostalimi tranzicijskimi državami) najhitreje zmanjševala razvojno divergenco z EU. V prvem desetletju Slovenije kot samostojne države je bila vsa pozornost usmerjena predvsem v makroekonomsko stabilnost slovenskega gospodarstva⁹, pri čemer smo v primerjavi z vzhodnoevropskimi državami kaj hitro dosegli večino Maastrichtskih kriterijev. Naš glavni cilj je bil postati polnopravna članica EU in prevzeti skupno evropsko valuto. Leta 2004 smo prvi cilj že dosegli in danes stojimo tudi že pred vrati k izpolnitvi drugega cilja.

Sedaj je torej napočil čas, da v Sloveniji prestopimo v drugo fazo; t.j. v fazo tranzicije mikroekonomskega okolja, ki trenutno ne zadovoljuje potreb po konkurenčnem podjetniškem okolju, novih delovnih mestih, inovativnosti in razvoju novih tehnologij. Če želimo torej izboljšati makroekonomski položaj Slovenije znotraj EU, ni dovolj zgolj sprejem pravnega reda in zakonodaje EU, temveč si moramo prizadevati za vzpostavitev učinkovito delujočih državnih institucij in za še večjo liberalizacijo tržnega gospodarstva. V nadaljevanju sledi mednarodna primerjava in analiza položaja Slovenije med evropskimi državami po kriteriju IMD.

2.1 Položaj Slovenije v svetovnem merilu

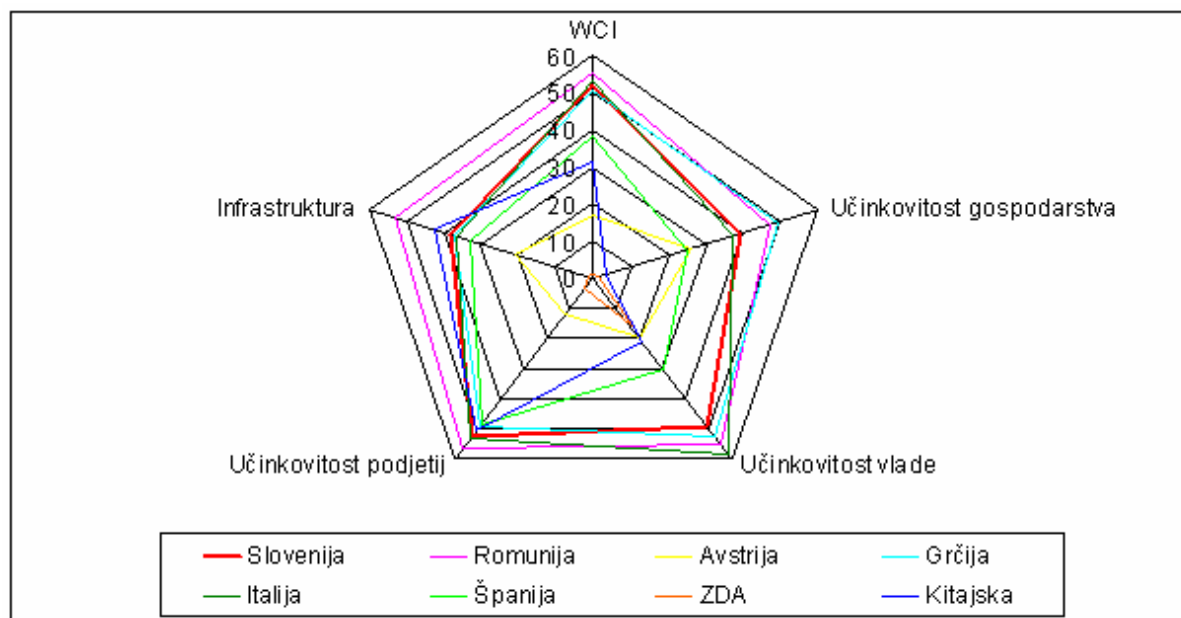
Slovenija z 2 mio prebivalcev v svetovnem merilu predstavlja le 0,033¹⁰ odstotkov celotne populacije, kar že samo po sebi pove, da Slovenci v svetu ne moremo biti konkurenčni v kvantiteti, lahko pa smo v kvaliteti.

⁹ Visoka gospodarska rast, nizka inflacija, nizka stopnja brezposelnosti, uravnotežen devizni tečaj oziroma tekoči račun plačilne bilance, vstop Slovenije v evropske integracije in NATO.

¹⁰ Predpostavljam, da je trenutno na svetu 6,1 mrd prebivalcev.

Po ocenah IMD¹¹, ki ocenjuje 60 najbolj konkurenčnih držav na svetu, se je Slovenija v letu 2005 uvrstila na 52. mesto (v letu 2004 45. mesto, 2003 40. mesto, 2002 35. mesto).

Slika 1: Globalna konkurenčnost izbranih držav¹² po skupinah konkurenčnosti IMD 2005



Vir: The World Competitiveness Yearbook, 2005, str. 50-51; lasten prikaz.

Kot že omenjeno, so ZDA najbolj konkurenčno gospodarstvo na svetu. Kitajska, predvsem zaradi učinkovitosti gospodarstva, zaseda zelo dobro 31. mesto, kar je bilo glede na globalizacijske trende tudi za pričakovati. Med Sloveniji nekoliko bolj primerljivimi državami, se je po pričakovanjih najbolj odrezala Avstrija (17. mesto), sledijo Španija, Grčija in Slovenija. Glede na WCI je Slovenija v družbi Romunije, Grčije in Italije, pri čemer je slednja presenetljivo celo za eno mesto slabša od Slovenije (53. mesto). Učinkovitost vlade in podjetij sta v Sloveniji celo boljši od Italije, kar pa še zdaleč ne pomeni, da se lahko v teh kategorijah

¹¹ Merilo za ocenjevanje konkurenčnosti gospodarstev po IMD predstavlja kar 314 kriterijev, ki so razdeljeni v štiri skupine. V prvi skupini je ocenjena uspešnost gospodarstva, ki v grobem vključuje rast domačega BDP-ja, mednarodno menjavo, pritek tujih investicij, zaposlenost in cenovno konkurenčnost države. Učinkovitost vlade je ocenjena v drugi skupini, kamor sodi področje javnih financ, davčna politika, učinkovitost Centralne Banke in stopnja liberalizacije gospodarske zakonodaje. V tretji skupini je obravnavana učinkovitost podjetij, kamor sodijo ocenjevanje njihove produktivnosti, stroški delovne sile, prisotnost visoko izobražene delovne sile, učinkovitost poslovnih bank in delovanje borznega trga. Zadnja skupina kriterijev pa pokriva razvitost tehnološke in znanstvene infrastrukture, zdravstveni sektor in izobraževanje. Vsi ti štirje indeksi so na koncu osnova za izračun skupnega agregatnega indeksa svetovne konkurenčnosti (WCI) za posamezno državo, na podlagi katerega je 60 držav tudi rangiranih.

¹² ZDA in Kitajska sicer nista neposredno primerljivi s Slovenijo, vendar je ZDA v primerjavo vključena zato, ker je najbolj konkurenčno gospodarstvo na svetu, Kitajska pa dandanes vedno bolj pridobiva na gospodarskem pomenu. Ostale izbrane evropske države so Sloveniji bolj primerljive oz. si kakšno lahko vzamemo tudi za zgled (na primer Avstrija).

primerjamo npr. s Španijo. Po ocenah IMD je španska učinkovitost vlade od slovenske boljša za celih 19 mest.

Mednarodna primerjava IMD med leti 2004 in 2005 tudi pokaže, da so poleg Slovenije del svoje konkurenčnosti izgubile tudi države, kot so Avstrija (17., lani 13.), Španija (38., lani 31.), Portugalska (45., lani 39.), Grčija (50., lani 44.) in Italija (53., lani 51.), medtem ko so svojo uvrstitev izboljšale npr. Švica (8., lani 14.), Nizozemska (13., lani 15.) in Turčija (48., lani 55.). Svojo uvrstitev bi lahko izboljšala tudi Slovenija, zato Vlada RS že pripravlja določene ukrepe za spodbuditev konkurenčnosti slovenskega gospodarstva in oživitve gospodarske aktivnosti.

2.2 Položaj Slovenije v Evropski Uniji

V letu 2003 je Slovenija v povprečju dosegla že 77 odstotno raven razvitosti v EU-25, kar pomeni, da je naša država pri določenih kazalcih tudi že prehitela nekatere stare članice EU. V primerjavi s slovensko realno rastjo BDP-ja v letu 2004 (4,6 odstotke), je npr. Portugalska rasla občutno počasneje (le 1 odstotek), Španija z 2,7 odstotki in Grčija s 4,2 odstotno rastjo.

Tabela 2: Mednarodne primerjave

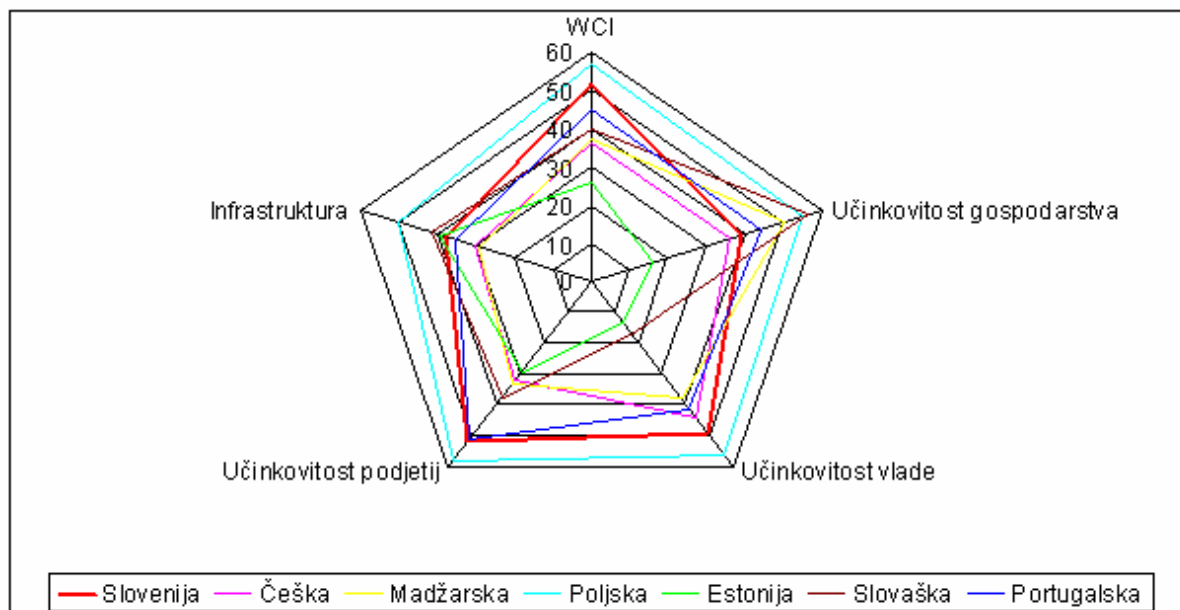
	Realna rast BDP				BDP na prebivalca (EU25=100)				Inflacija (povprečje leta)			
	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2004
Slovenija	2,7	3,3	2,5	4,6	73	75	75	77	8,6	7,5	5,7	3,7
EU-25	1,7	1,1	0,9	2,4	100	100	100	100	2,5	2,1	1,9	2,1
Portugalska	1,7	0,4	-1,1	1,0	77	77	77	74	4,4	3,7	3,3	2,5
Grčija	4,3	3,6	4,5	4,2	72	74	78	81	3,7	3,9	3,4	3,0
Španija	2,8	2,2	2,5	2,7	92	92	95	98	2,8	3,6	3,1	3,1
Irska	6,0	6,1	3,7	5,4	126	129	134	133	4,0	4,7	4,0	2,3

Vir: Ekonomsko ogledalo, 2005, str. P 14.

Kar 5,4 odstotno realno rast BDP-ja je imela Irska, ki velja za državo, ki je z vstopom v EU največ pridobila. Ta včasih revna država je v letu 2003 dosegla kar 133 odstotkov evropskega povprečja BDP na prebivalca, od Slovenije pa je bila pri tem kazalcu od starih držav članic slabša le Portugalska. Vse omenjene stare članice EU so imele v primerjavi s Slovenijo tudi nižjo stopnjo inflacije v letu 2004, kar pa je tudi eno izmed področij, na katerega mora biti Slovenija ob prevzemu evra še zelo pozorna.

Glede na meritve IMD v letu 2005, je v primerjavi s pomembnejšimi vzhodnoevropskimi državami, ki so 1. maja 2004 poleg Slovenije vstopile v EU, slabšo konkurenčnost gospodarstva izkazovala le še Poljska (57. mesto).

Slika 2: Globalna konkurenčnost izbranih držav¹³ po skupinah konkurenčnosti IMD 2005



Vir: The World Competitiveness Yearbook, 2005, str. 50-51; lasten prikaz.

Po kazalcu učinkovitosti vlade in podjetij so nas torej že prehiteli vse izbrane države, razen Poljske. To pomeni, da bodo zaradi nespodbudnega podjetniškega okolja slovenska podjetja vedno težje konkurirala estonskim, madžarskim ali češkim podjetjem, saj imajo po tej analizi podjetja v Sloveniji že a priori slabše izhodišče za poslovanje. Estonska vlada je npr. kar za 36 mest bolj učinkovita od slovenske, učinkovitost estonskega gospodarstva pa Slovenijo prehiteva kar za 23 mest. Nekoliko boljšo sliko kaže Slovenija le v razvitosti infrastrukture, kjer pa nas sicer tudi že Češka prehiteva na tehnološkem področju, Madžarska pa na področju izobraževanja.

Navedena dejstva kažejo, da Slovenija po določenih kazalcih že zaostaja za nekaterimi vzhodnoevropskimi državami. Nekatera slovenska podjetja (predvsem iz delovno intenzivne panoge) so v zadnjih letih dobila velike vladne subvencije za svoj nadaljnji razvoj in delovanje, oziroma z drugimi besedami, za vzdrževanje »socialnega miru med zaposlenimi«. Če bi se morala ta podjetja brez državne podpore prilagoditi novim razmeram na trgu, bi se na hitro prestrukturirala, nekatere bi pokupili tujci, neučinkovita podjetja pa bi propadla. Na ta način bi se brezposelnost na kratek rok sicer povečala, vendar bi s tem na dolgi rok povečali učinkovitost tistih podjetij, ki bi ostala na trgu. Praksa kaže, da so se podjetja, ki so dobivala državna nepovratna sredstva prestrukturirala prepočasi, produktivnost zaposlenih se ni bistveno povečala, vladni denar ni bil učinkovito porabljen in zato se danes ta podjetja srečujejo z istimi problemi, kot pred desetimi leti. Da bi preprečili nadaljnje »vegetiranje« takšnih podjetij, predvsem pa, da bi nastala nova podjetja z visoko dodano vrednostjo za

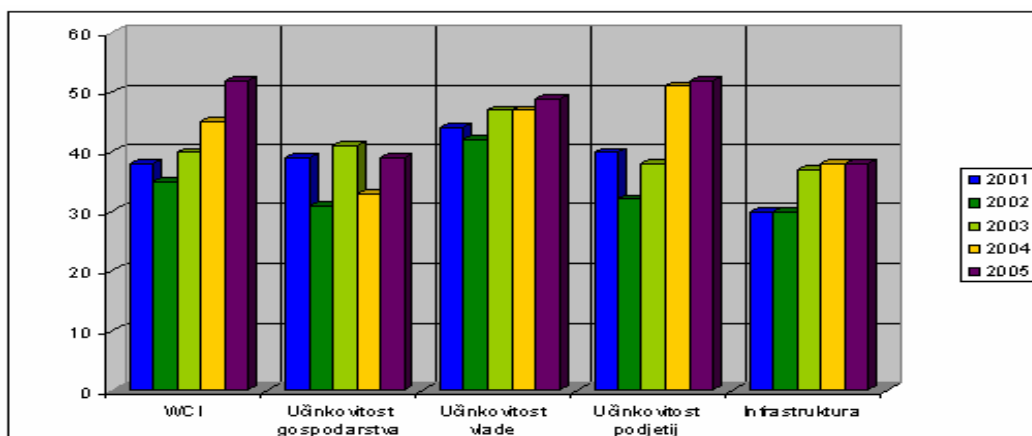
¹³ Izbrane države so večinoma vzhodno-evropske države, s katerimi smo leta 2004 vstopili v EU. Le Portugalska predstavlja državo, ki je že bila v EU in je izmed starih članic po teh kazalcih Sloveniji najbolj primerljiva.

gospodarstvo, je sprejetje določenih mikroekonomskih ukrepov za pospeševanje konkurenčnosti in razvoj inovativnega podjetništva pri nas nujno potrebno.

2.3 Konkurenčnost Slovenije

Glede na ugotovitve IMD je torej Slovenija v letu 2005 na repu lestvice 60-ih najbolj konkurenčnih držav na svetu. Do sedaj je bila naša država najbolj konkurenčna v letu 2002, ko je zasedala 35. mesto, vendar je več kot očitno, da še zdaleč ne dosegamo ravni razvitosti držav, kot so npr. Avstrija (17. mesto), Nizozemska (13. mesto), Irska (12. mesto), Luksemburg (10. mesto) in Švica (8. mesto). Od naše najboljše uvrstitve v letu 2002 smo do danes izgubili kar 17 mest, zato se upravičeno lahko vprašamo, kje ležijo vzroki za tako slabo uvrstitev?

Slika 3: Globalna konkurenčnost Slovenije po skupinah konkurenčnosti IMD v obdobju 2001-2005



Vir: The World Competitiveness Yearbook, 2005, str. 50-51.

Učinkovitost slovenskega gospodarstva je v obdobju 2001-2005 zelo nihala, in je danes na isti ravni, kot leta 2001. Rečeno drugače, slovensko gospodarstvo stopica na mestu in nikakor ne najde poti, da bi naredilo korak naprej. Vzroke za to gre verjetno med drugim iskati v neoptimalni strukturi domačega gospodarstva na splošno in v samem institucionalnem okolju za razvoj podjetništva. Skromen pritok tujih investicij (predvsem v letih 2003 in 2005) in sočasno premajhni vložki slovenskih podjetij v R&R (60. mesto po IMD) imajo za posledico nizek delež visoke-tehnologije v strukturi BDP, zato skromen 5 odstotni delež visokotehnoloških izdelkov v celotnem slovenskem izvozu niti ne preseneča; samo za primerjavo: v Avstriji je ta delež trikrat višji (Kaučič, 2005, str. 23). Izmed vseh štirih kazalcev je v proučevanem obdobju učinkovitost vlade v povprečju najslabša in še pada, saj sta fiskalna politika in poslovna zakonodaja v zadnjem času deležni velikih kritik. Davek na osebne dohodke ne spodbuja ljudi k delu (60. mesto), prispevek zaposlenih za socialno varnost je

visok (55. mesto), investicijske spodbude niso dovolj privlačne za tuje investitorje (59. mesto), ustanavljanje podjetij in njihovo poslovanje omejujejo administrativne ovire in zakonodaja, poleg tega pa še davek na dobiček podjetij dodatno destimulira podjetniško aktivnost (56. mesto). S tega vidika prav tako ni presenečenje, da se Slovenija najnižje uvršča tudi pri kategoriji učinkovitost podjetij, kjer je bil v letu 2004 padec indeksa več kot 10 odstoten. Kot že omenjeno smo v primerjavi z ostalimi vzhodnoevropskimi državami nekoliko boljši le pri izgradnji infrastrukture, kjer pa nam vseeno primanjkuje kvalificiranih inženirjev na trgu dela (60. mesto). Pojavlja se tudi težnja po usklajevanju med izobraževanjem, znanostjo in gospodarstvom (The World Competitiveness Yearbook, 2005, str. 365), zato je sprejetje določenih ukrepov za izboljšanje omenjenega stanja v Sloveniji nujno potrebno.

Naštete ovire so dokaz, da zaenkrat še ne moremo govoriti o Sloveniji kot o zelo konkurenčni državi. Naša država se je v preteklosti preveč ukvarjala s slabo regulirano privatizacijo in denacionalizacijo, namesto s prepotrebim prestrukturiranjem in povečanjem učinkovitosti slovenskega gospodarstva. Slovenija za povprečjem EU-15 zaostaja za približno 16 let, kar pomeni, da je bila sedanja raven v Sloveniji dosežena za povprečje EU-15 že v letu 1985 (Sicherl, Svetličič, 2003, str. 164). Samo od premišljenih potez in nadaljnega hitrega ukrepanja je odvisno, ali se bo takšna časovna razdalja med Slovenijo in EU-15 še nadaljevala, zato so nekateri pozitivni ukrepi za pospeševanje slovenskega podjetništva zelo dobrodošli.

3. KREPITEV KONKURENČNOSTI SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Ker je visoka raven konkurenčnosti v našem nacionalnem interesu in ker je Slovenija, kot članica EU, zavezana prispevati tudi svoj delež k uresničevanju Lizbonske strategije, mora država sprejeti določene ukrepe za odpravo večine prej omenjenih zaviralnih dejavnikov razvoja. Cilje Lizbonske strategije je v naše nacionalno okolje vnesla Strategija razvoja Slovenije, v kateri so za obdobje 2006-2013 opredeljeni štirje temeljni cilji razvoja naše države, in sicer (Strategija razvoja Slovenije 2006-2013, 2005, str. 7):

- *gospodarski razvojni cilj* je v desetih letih preseči razvojno raven ekonomske razvitosti EU (merjeno z BDP na prebivalca v pariteti kupne moči) in povečati zaposlenost v skladu s cilji Lizbonske strategije,
- *družbeni razvojni cilj* je izboljšanje kakovosti življenja in blaginje vseh državljanov Republike Slovenije,
- *medgeneracijski razvojni cilj* je uveljavljanje načela trajnosti, kot temeljnega kakovostnega merila na vseh področjih razvoja, vključno s ciljem trajnostnega obnavljanja prebivalstva,

- *razvojni cilj Slovenije v mednarodnem okolju* pa je, da bo s svojim razvojnim vzorcem, kulturno identiteto, in angažiranim delovanjem v mednarodni skupnosti postala v svetu prepoznavna in ugledna država.

V nadaljevanju diplomske naloge se bom predvsem osredotočila na doseganje gospodarskega razvojnega cilja, po katerem naj bi Slovenija dosegla povprečno razvitost razširjene EU do leta 2013. To je zelo ambiciozen cilj, ki zahteva, da v obdobju 2006-2013 Slovenija povprečno presega stopnjo rasti razvitejših članic EU za tri odstotne točke (Strategija razvoja Slovenije 2006-2013, 2005, str. 10). K zastavljenemu cilju in pospešeni gospodarski rasti pa bo pripomoglo predvsem visoko konkurenčno gospodarstvo in razvoj inovativnih podjetij z novimi delovnimi mesti, zato se v nadaljevanju omejim samo na to področje. Ostala področja iz Tabele 3 v tej diplomski nalogi ne bodo deležna obsežnejše obravnave, vendar to ne pomeni, da so zato manj pomembna za doseganje ciljev Strategije razvoja Slovenije. Le skladno in vzajemno izboljšanje na vseh spodaj omenjenih področjih bo na dolgi rok vodilo k višji blaginji prebivalcev Slovenije, zato je konkurenčnost gospodarstva samo ena izmed kock v celotnem mozaiku.

Tabela 3: Zbirna ocena doseženega razvoja Slovenije po področjih do leta 2005

Področje	Izboljšanje	Slabosti
Trajnostno povečevanje blaginje	Zniževanje razvojnega zaostanka pri gospodarskem razvoju, ugoden socialni razvoj	Prepočasno izboljševanje na področju okoljskega razvoja
Spremembe gospodarske strukture (merjeno s strukturo bruto dodane vrednosti)	Postopno povečevanje deleža storitev	Prevelik delež industrije; zaostajanje poslovnih in finančnih storitev, prepočasne spremembe v predelovalnih dejavnostih v smeri povečevanja dodane vrednosti in tehnološko intenzivnih proizvodenj
Makroekonomska stabilnost	Ugodna gospodarska rast, upočasnjena rast cen življenjskih potrebščin, uravnotežena plačilna bilanca	Nerazvojna naravnost javnofinančnih odhodkov, gospodarska rast bi lahko bila hitrejša, povečevanje fiskalne obremenitve, nizka stopnja zaposlenosti mladih in starejših
Tranzicijske reforme	Reforme poslovnega okolja za podjetništvo, ki pa so še prepočasne	Prepočasnost reform na področjih finančnega sektorja, politike konkurence in pravne države
Družba, temelječa na znanju	Izobrazbena raven prebivalstva in vključenost v izobraževanje, povečano vlaganje poslovnega sektorja v R&R, uporaba interneta	Slaba učinkovitost in kakovost izobraževanja, institucionalna organiziranost raziskovalno-razvojne dejavnosti, počasno uvajanje konkurence na trgu elektronskih komunikacij, nizka inovativna aktivnost podjetij
Konkurenčnost gospodarstva	Povečanje produktivnosti in povečanje tržnih deležev na najpomembnejših tujih trgih, ki pa se upočasnjujejo	Nezadostno prestrukturiranje podjetij v smeri višje dodane vrednosti in tehnološko zahtevnejše proizvodnje, dolgoročna neustreznost sedanje strukture izvoza, nizka stopnja podjetništva
Finančni sektor	Ustvarjanje možnosti za povečevanje konkurenčnosti sektorja, rast vzajemnih skladov	Vzpostavitev učinkovite lastniške strukture bank in zavarovalnic in šibek razvoj trga kapitala

Infrastruktura	Povečanje investicij v infrastrukturi	Neučinkovite javne službe s področja komunalnih dejavnosti, liberalizacija tovornega železniškega prometa
Država	Zmanjševanje sodnih zaostankov pri najpomembnejših zadevah, zaustavitev rasti javnofinančnih odhodkov, izboljšanje kakovosti javnih institucij in poslovnega okolja	Sodni zaostanki, pomembni za delovanje gospodarskih subjektov (izvršbe), politika konkurence, rast plač in socialnih transferjev v javnofinančnih odhodkih
Regionalni razvoj	Primerjalno majhne razvojne razlike med regijami, zmanjševanje razlik v stopnji brezposelnosti	Razvojni zaostanek Pomurske regije ter povečevanje razvojnega zaostanka v Zasavski in Savinjski regiji
Okoljski razvoj	Institucionalna izgradnja in implementacija, ekološko kmetovanje, ugoden delež obnovljivih virov energije	Energetska intenzivnost, naraščanje okoljsko obremenjujočih proizvodenj, intenzivnost kmetijstva, emisije toplogrednih plinov
Socialni razvoj	Socialna povezanost in zniževanje revščine, relativno majhna neenakost dohodkov nasploh med spoloma, dokončanje večine reform socialnega varstva	Počasnost priprav reforme zdravstva, nizka zaposlenost starejših oseb

Vir: Poročilo o razvoju 2005, 2005, str. 11.

Včasih se še vedno pojavi vtis, da je slovensko gospodarstvo še zmeraj preveč odvisno od tradicionalnih industrijskih panog (tekstilna, usnjarska, obutvena industrija), ki so precej delovno intenzivne in imajo zelo nizek delež dodane vrednosti. Skladno s tem, produktivnost slovenskih podjetij zaostaja za produktivnostjo podjetij v razvitih gospodarstvih, kar posledično vodi do razmeroma slabe izvozne konkurenčnosti naše predelovalne industrije. Delež malih in srednje-velikih podjetij (v nadaljevanju MSP) z novimi tehnologijami je majhen. To pomanjkljivost bi sicer lahko delno omilil večji pritok vhodnih NTI, ki bi s seboj prinesle novo tehnologijo in know-how, a je v Sloveniji poslovno okolje do tujih investitorjev žal bolj negativno nastrojeno. Veliko mednarodnih primerjav pokaže, da je podjetniška klima pri nas še vedno premalo vzpodbudna in inovativna, ter da premalo vlagamo v R&R (Povzetek programa ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002-2006, 2002, str. 3-4).

Za dosego višje konkurenčnosti je v Sloveniji v prvi vrsti potrebno prepričanje, da država vsakemu posamezniku **ne** more zagotoviti varne gospodarske in socialne prihodnosti. Z roko v roki s to mislijo pa je država seveda dolžna temu ustrezno izobraževati ljudi in zagotoviti ustrezno infrastrukturo za razvoj konkurenčnega podjetništva. Program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti je skladen s cilji Strategije razvoja Slovenije in si prizadeva stimulirati podjetniško aktivnost, tehnološki razvoj, inovacije in večja vlaganja v raziskave in razvoj. Ključna usmeritev programa je torej izgrajevanje spodbudnega okolja za razvoj inovativnih MSP, kar podrobneje opredelim v nadaljevanju. Sledi povezovanje podjetij in spodbujanje pretoka znanja med gospodarstvom in raznimi instituti ter izgradnja primerne okolja za visok tehnološki razvoj in inovacije. K večjemu vlaganju v R&R lahko predvsem pripomore tudi spodbudno davčno okolje in odprava raznih administrativnih ovir.

Nazadnje opredelim še spodbujanje internacionalizacije slovenskih podjetij in težnjo po večjem izvozu izdelkov z višjo dodano vrednostjo.

3.1 Razvoj malih in srednje-velikih podjetij v Sloveniji

Liberalizacija svetovne trgovine z namenom pospeševanja svetovne konkurenčnosti in uvajanje novih tehnologij dajejo z globalnega vidika tudi nov pomen organizacijski strukturi in velikosti podjetij. Konec 70-ih let je globalizacijski pritisk v svetu zahteval racionalizacijo poslovanja velikih podjetij, nastopila je faza prestrukturiranja in to je bilo tudi obdobje, ko so velika podjetja začela prenašati nekatere svoje funkcije na zunanje sodelavce (outsourcing). S tem je začela naraščati gospodarska in socialna vloga MSP, za katere je predvsem značilna velika fleksibilnost, hiter odziv na nove poslovne priložnosti in hitrejša realizacija ideje na trgu.

Na splošno na delovanje MSP vplivajo tako zunanji, kot notranji dejavniki. Stabilno makroekonomsko in trgovinsko politiko ter učinkovito delovanje državnih institucij tako štejemo med zunanje dejavnike, na katere podjetja nimajo vpliva. Na tem mestu je zato zlasti pomembna vloga države, ki postavlja pravila in pogoje gospodarjenja, s katerimi naj bi spodbujala nastajanje novih podjetij in omogočala njihov razvoj. Zakonodaji so nato podrejeni vsi notranji dejavniki, na katere pa imajo podjetja vsaj delen vpliv. Pri tem je mišljen predvsem dostop do informacij in finančnih virov, dostop do napredne tehnologije ter znanja in kakovost zaposlene delovne sile (Žakelj, 2004, str. 16).

Z izstopom iz socialističnega sistema v 90-ih letih se je tudi v Sloveniji začelo obdobje prestrukturiranja podjetij in vstop privatnega kapitala v podjetniški sektor. Študija razvoja MSP v Sloveniji in EU¹⁴ (Žakelj, 2004) je pokazala, da po deležu zaposlenih v letu 2003 v Sloveniji žal še vedno prevladujejo velika podjetja. Ta so v omenjenem letu v Sloveniji zaposlovala 36 odstotkov celotne aktivne delovne sile, medtem ko se v Evropi največji delež zaposlenih nahaja ravno v malih podjetjih (39,4 odstotkov). Primerjava poslovnih prihodkov na podjetje pokaže še večje razlike med slovenskimi in evropskimi podjetji. Povprečno evropsko podjetje je v obravnavanem letu zabeležilo 1.550 tisoč EUR poslovnih prihodkov, povprečno slovensko podjetje pa je s 576 tisoč EUR doseglo le 37 odstotkov evropskega povprečja. Primerjava produktivnosti dela med povprečnim slovenskim in evropskim podjetjem je še bolj porazna. Povprečno slovensko podjetje s 23.942 EUR dodane vrednosti na zaposlenega dosega le 32 odstotkov dodane vrednosti na zaposlenega v povprečnem evropskem podjetju (75.000 EUR) (Žakelj, 2004, str. 43-44). Najvišjo neto dodano vrednost v Sloveniji ustvarjajo družbe v predelovalni dejavnosti (41,7 odstotkov celotne dodane vrednosti), sledi področje trgovine, popravila motornih vozil in izdelkov široke porabe (17,8

¹⁴ V analizi je bilo zajetih 93.233 domačih podjetij z manj kot 250-imi zaposlenimi.

odstotkov) in poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve (10,7 odstotkov) (Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2004, 2005, str. 18).

Znano je, da ravno MSP ustvarijo največ novih delovnih mest, so lahko bolj inovativna in naj bi imela največjo dodano vrednost k gospodarstvu, a zgoraj navedeni podatki kažejo, da podjetništvo in produktivnost dela v Sloveniji še vedno zaostajata. Po besedah dr. Petra Stanovnika inovacijska dejavnost pri nas stagnira, število inovativnih podjetij pa celo upada. V Sloveniji je inovativnih 56 odstotkov velikih podjetij, 28 odstotkov srednje velikih in le 13 odstotkov malih podjetij¹⁵ (Kaučič, 2005, str. 22). Vzrokov za takšno stanje je seveda več, če izpostavim samo nekatere: nestimulativen in predrag davčni sistem tako na ravni podjetja, kot na ravni posameznika, visok strošek delovne sile glede na njeno produktivnost, MSP si praviloma ne morejo privoščiti dragega izobraževanja svojih zaposlenih, imajo premalo razvojno-raziskovalnih kadrov, premajhen obseg finančnih sredstev za vlaganje v R&R, prisotno je pomanjkanje tveganega kapitala in še kaj.

Poslovna uspešnost je torej v veliki meri odvisna od državne politike, ki ustvari pogoje za gospodarjenje. Da bi tudi večina slovenskih novoustanovljenih MSP pisala zgodbo o uspehu oziroma da bi trenutno že delujoča MSP postala bolj konkurenčna, morajo biti ti pogoji takšni, da spodbujajo vlaganje v R&R, v znanje, inovativnost, pretok informacij in v nove tehnologije. V Sloveniji tako za R&R namenjamo le 0,92 odstotka BDP, medtem ko bi za dosego lizbonskega cilja v ta namen morali vlagati vsaj 2 odstotka. Pri sedanjem trendu vlaganj, bi torej po besedah dr. Petra Stanovnika naše gospodarstvo za dosego cilja potrebovalo kar 274 let in bi morale povečati število raziskovalcev s sedanjih 3.000 na 6.600 (Kaučič, 2005, str. 24).

Z namenom nastajanja in razvoja MSP v Sloveniji je Ministrstvo za gospodarstvo že aktivno začelo izvajati določene ukrepe. Ti ukrepi se nanašajo predvsem na podjetnike-začetnike, katerim se želi približati dostopnost do različnih virov financiranja in do visoke tehnologije. Le-to je ključnega pomena v začetni fazi ustanavljanja podjetja in pri razvojnih naložbah, saj imajo praviloma, v primerjavi z velikimi podjetji, MSP slabše pogoje dostopa do virov financiranja. Tako se za enakopravnejši položaj MSP na trgu na primer zavzema Slovenski podjetniški sklad, ki tem podjetjem podeljuje razne subvencije in garancije za najete kredite. Tudi o povečanju vlaganj v razvoj nove tehnologije se veliko govori, zato je v prvi vrsti potrebno vedeti, katere so pravzaprav te tehnologije, ki bi bile za MSP primerne in kako do njih priti?

¹⁵ Inštitut za ekonomska raziskovanja (IER) je v letu 2004 opravil raziskavo o stanju inovacijske dejavnosti in tehnološkega razvoja nasploh pri nas. V tej raziskavi so zajeta vsa podjetja, ki so v zadnjih šestih letih dala na trg nov ali izboljšan izdelek, proces ali storitev.

3.2 Tehnološki razvoj in finančni viri

»Slovenija naj bi stavila predvsem na informacijsko-komunikacijske tehnologije, nove materiale, okolju prijazne tehnologije, tehnologije vodenja procesov, nanotehnologijo, biotehnologijo in farmacijo« našteva dr. Peter Stanovnik, saj je le-te tehnologije mogoče uporabljati na širokem spektru področij (Kaučič, 2005, str. 24). Bo že držalo, vendar se je potrebno zavedati, da imajo podjetniki (predvsem začetniki) lahko zelo dobro idejo, za realizacijo katere pa bi potrebovali na primer vrhunsko tehnologijo, ki si je pa kot podjetniki-začetniki ne morejo privoščiti. Pri tem se jasno srečajo z vprašanjem, kako sploh financirati tako idejo oziroma nov projekt, ter kje in kako sploh začeti?

V ta namen tehnološko naprednim podjetjem, ki bi želela nuditi izdelke in storitve z visoko vsebnostjo znanja, torej z visoko dodano vrednostjo, že nudijo pomoč t.i. tehnološki parki. Ti kot pravne osebe ponujajo svojo infrastrukturo in svetovalne storitve, da se visoko-tehnološka podjetja lahko hitreje in lažje razvijejo. Večinoma nudijo uporabo sodobnih informacijskih in komunikacijskih tehnologij (dostop do interneta, telefon, fax...), računalniško in pisarniško opremo, prostor za poslovna srečanja in še kaj. Tehnološki parki torej ustvarjajo klimo za razvoj podjetništva, zasnovanega na lastnem znanju in na nek način zato služijo tudi kot promocija za samozaposlovanje. V Sloveniji so tako prisotni že štirje tehnološki parki; Tehnološki park Ljubljana, Primorski in Štajerski tehnološki park ter Tehnološki park ZRMK. Konec lanskega leta je začela delovati tudi Tehnološka Agencija Slovenije (TIA), ki se ukvarja predvsem s pripravo in predlogi ukrepov za spodbujanje tehnološkega razvoja in inovativnosti.

Podoben namen kot tehnološki parki imajo tudi univerzitetni inkubatorji, ki pa večinoma nudijo svoje storitve študentom in akademskim delavcem. Izvajajo izobraževalne delavnice in seminarje, preverjajo izvedljivost poslovne zamisli, svetujejo pri izdelavi poslovnega načrta ter dajejo napotke v začetni fazi ustanovitve in vodenja podjetja. So del univerz in prav tako bodočim podjetnikom nudijo prostor za izvajanje podjetniške aktivnosti. Vse njihove storitve so subvencionirane.

Na začetku podjetniške poti se marsikdo, poleg dostopa do raznih informacij tudi vpraša, kje si lahko še dodatno zagotovi finančna sredstva za zagon podjetja? Znano je, da so poslovne banke relativno nenaklonjene izpostavljanju velikemu tveganju, zato MSP praviloma dajejo kredite pod manj ugodnimi pogoji. Prisotnost skladov tveganega kapitala in poslovnih angelov¹⁶ je zato za visoko-tehnološka hitro rastoča podjetja izrednega pomena. Pri nas je z namenom dajanja ugodnih posojil za MSP na primer prisoten Javni sklad RS za podjetništvo (Slovenski podjetniški sklad). S financiranjem hitro rastočih podjetij, z visokim dobičkonosnim potencialom, se ukvarjajo nekateri skladi tveganega kapitala (Horizonte, KD,

¹⁶ Poslovni angeli so zasebni neformalni investitorji v mala podjetja, ki so na začetku svoje poslovne aktivnosti. Pogosto gre za nekdanje poslovne managerje in podjetnike, ki poleg kapitala tem podjetjem ponujajo tudi managersko podporo in podporo pri vzpostavljanju stikov s poslovnimi partnerji (Žakelj, 2004, str. 19).

Prophetes, NLB in Alpe Adria), imamo pa tudi Klub poslovnih angelov, ki deluje pod okriljem Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo (v nadaljevanju PCMG).

Leta 2002 se je Slovenija tudi aktivno vključila v programe EU za spodbujanje razvoja MSP. Programe pomoči EU lahko v grobem razdelimo na tri skupine:

- programi finančnih pomoči, ki izhajajo iz skupnih aktivnosti na področju raziskovanja in tehnološkega razvoja,
- programi, sofinancirani s strani evropskih strukturnih skladov,
- programi, sofinancirani s strani drugih institucij EU (kot na primer Evropska Investicijska Banka in Evropski Investicijski Sklad).

Strukturni skladi so glavni vir finančne pomoči EU za MSP, med njimi pa najbolj izstopata Evropski sklad za regionalni razvoj in Evropski socialni sklad. Sredstva iz teh skladov so namenjena predvsem svetovalnim storitvam za MSP, razvoju podjetniških inkubatorjev, grozdov, tehnoloških mrež in investicijam v fizični kapital. V Sloveniji različne informacijske in svetovalne storitve podjetjem nudijo t.i. Euro Info Centri (EIC) v Ljubljani, Mariboru in Kopru, ki se trudijo povečati učinkovitost sodelovanja MSP v programih EU (Žakelj, 2004, str. 24-28). Izvaja se tudi projekt VEM (vse na enem mestu), ki bo deležen podrobnejše obravnave v nadaljevanju. Za promocijo razvoja malih podjetij in tujih investicij pa je v ustanavljanju tudi že Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI).

JAPTI je/bo pravni naslednik PCMG-ja in Agencije RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije (v nadaljevanju AGPTI). Namen JAPTI bo torej izvajanje razvojnih ukrepov na področjih (Sklep o preoblikovanju PCMG v JAPTI, 2005):

- inovativno okolje in inovativno gospodarstvo,
- podjetništvo in podjetniško okolje,
- tuje neposredne investicije,
- internacionalizacija podjetij,
- razvoj in pospeševanje finančnega okolja,
- partnerstvo med akademsko in gospodarsko sfero,
- znanje za gospodarstvo in
- zagotavljanje informacij, znanja in virov financiranja za podjetja.

Za nadaljnji razvoj konkurenčnega podjetništva pri nas je torej spodbujanje in financiranje JAPTI, Tehnološke Agencije, tehnoloških parkov, inkubatorjev in ostalih podpornih institucij nujno potrebno. V dejavnostih visoke tehnologije trenutno pri nas dela le 6,9 odstotka ljudi, zato ostaja manevrski prostor za nastanek novih delovnih mest in priložnost za dodatno zaposlovanje na tem področju še zelo velika (Kaučič, 2005, str. 23). Podpora za razvoj visoke

tehnologije pa podjetjem nudi predvsem poslovno okolje in zakonodaja, zato je tukaj potrebno začeti s spremembami.

3.3 Povezovanje podjetij in razvoj grozdov

Glede na raziskavo IMD, je ena izmed ključnih pomanjkljivosti slovenskega gospodarstva majhen pretok znanja med univerzami in gospodarstvom. Dejstvo je, da bi MSP lahko bolje izkoristila ponudbo znanj s strani akademskih in drugih razvojno naravnanih institucij, zato je v prvi vrsti spodbujanje k povezovanju v tehnološke mreže oziroma grozde za MSP zelo priporočljivo. Kovačič (2004, str. 36) opredeli grozd kot geografsko koncentracijo neformalno povezanih podjetij, specializiranih dobaviteljev, ponudnikov storitev, podjetij iz sorodnih dejavnosti in ustanov na določenem področju. Gre za več-sektorska omrežja, v katerih se povezujejo neenaka in komplementarna podjetja, ki oblikujejo verigo dodane vrednosti.

V Sloveniji trenutno uspešno deluje že 7 pilotnih grozdov. Eden izmed najuspešnejših je Slovenski avtomobilski grozd (ACS), kjer so se povezali slovenski dobavitelji avtomobilske industrije in proizvajalci motornih vodil. ACS s skupno promocijo poizkuša vključiti svoje člane v svetovno industrijo motornih vozil in vzpodbuja R&R sistemov in izdelkov z višjo dodano vrednostjo. Hkrati je ACS močno povezan tudi z Orodjarskim grozdom, saj je orodje sestavni del vsakega industrijskega proizvoda. Tehnološko najzahtevnejše industrije (računalniška, letalska, industrija bele tehnike) danes zahtevajo visoko stopnjo inovativnosti, zato je potreba po večjem vlaganju sredstev v razvoj inovativne orodjarske dejavnosti vse bolj prisotna. Orodjarski grozd se povezuje tako s tujimi, kot tudi z domačimi grozdi, med katerimi morda najbolj izstopa grozd Plasttehnika. Gre za združenje najpomembnejših podjetij in spremljajočih institucij iz področja industrije plastike, ki se trudijo povečati svojo konkurenčnost s skupnimi razvojnimi in marketinškimi aktivnostmi ter s pretokom znanja in informacij za razvoj tehnologij prihodnosti. Za uspešno transportno-logistično izvedbo dejavnosti skrbi Transportno-logistični grozd, namen katerega pa je predvsem vlaganje v skupni izobraževalni program, v skupni nastop na trgu ter vlaganje v analize trgov in konkurence. S tem svojim uporabnikom zagotavlja varno, zanesljivo in hitro storitev po konkurenčnih cenah. Eden izmed najmlajših grozdov pri nas je tudi t.i. Slovenski grozd za klimatizacijo, gretje in hlajenje (KGH), ki povezuje podjetja iz omenjene industrije. Sledi še Zavod RCL-Razvojni center za lesarstvo in Gospodarsko interesno združenje (GIZ) geodetskih izvajalcev¹⁷.

Povezovanje podjetij vsekakor vodi k zagotavljanju dolgoročnih konkurenčnih prednosti za ta povezana podjetja. Na ta način lahko MSP torej dostopajo do informacij, znanja, izkušenj in tehnologije, ki bi v nasprotnem primeru za večino ostala nedostopna. Hitrejši napredek se tako pokaže tudi že z racionalizacijo poslovanja; predvsem z vlaganjem v skupen razvoj, nekatera

¹⁷ Razvoj podjetniškega sektorja, 2005.

podjetja se odločijo tudi za skupne marketinške akcije, skupen nastop na tujih trgih, ipd. Vse to vodi v večjo fleksibilnost in odzivnost MSP, kar na dolgi rok pripomore tudi k večji rasti, večji konkurenčnosti in potencialno k nastanku novih delovnih mest.

Z namenom razbremeniti slovensko gospodarstvo, odpraviti trenutne pomanjkljivosti in olajšati dostop do resursov, je Vlada RS imenovala t.i. Strateški svet za gospodarski razvoj. Pod vodstvom ekonomista Jožeta P. Damijana je Strateški svet predstavil svoj predlog konceptov ekonomskih in socialnih reform za povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Morda najbolj na udaru je predlagana davčna reforma, ki bo imela največji vpliv na poslovanje podjetij in njihovo sposobnost vlaganja v razvoj, zato jo opredelim v nadaljevanju.

3.4 Predlog ukrepov za reformo davčnega sistema

V Predlogu konceptov ekonomskih in socialnih reform za povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva (Odbor za reforme, 2005) je približno 60 predlaganih ukrepov, ki so trenutno še v javni razpravi. Za spodbujanje gospodarske aktivnosti MSP in za nastanek novih delovnih mest je med drugim predvidena tudi korenita reforma davčnega sistema. Naj omenim le najpomembnejše; predvidena je uvedba enotne davčne stopnje (v nadaljevanju EDS) na dohodke fizičnih oseb, enotna stopnja davka na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV, sprememba Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb, poenostavitev davčnega postopka, uvedba davka na nepremičnine, sprememba davka na promet nepremičnin in še kaj.

Eno izmed izhodišč nekonkurenčnosti slovenskih podjetij je zagotovo že omenjena predraga delovna sila, zato je kot ena izmed možnosti torej predvidena davčna razbremenitev dela. Gre za odpravo davka na izplačane plače (v nadaljevanju DIP), s čimer bi se občutno zmanjšal bruto strošek delavca (predvsem visoko-kvalificiranega, ki praviloma prispeva višjo dodano vrednost) za delodajalca. Le-ta bi imel potemtakem na razpolago več prostih sredstev za dodatno zaposlovanje, izobraževanje svojih zaposlenih, nove investicije v širitev poslovanja, investicije v osnovna sredstva ali npr. za vlaganje v nove proizvode, oziroma v R&R. Poleg tega bi postali tudi davčni postopki enostavnejši, kar za podjetnika pomeni lažji izračun davčnega bremena na eni strani, na drugi strani pa tudi lažji izračun sredstev, ki jih bo lahko namenil za investicije oziroma za nadaljnji razvoj. Skratka, poslovanje bi z reformo davčnega sistema vsekakor postalo transparentnejše in bolj poceni, zato se podjetniki zavzemajo predvsem za čimprejšnjo odpravo DIP. Vendar pa je postopna odprava DIP predvidena istočasno z uvedbo EDS leta 2007, dokončno pa naj bi bil ta davek odpravljen šele leta 2009 (Grahek et al., 2005).

Predlagana davčna reforma naj bi torej v temelju spremenila stroškovno strukturo podjetij, kar naj bi konec koncev vodilo tudi k bolj fleksibilnem zaposlovanju delavcev. Tako se na primer pričakuje uvedba prilagodljivejših pogodb o delu, ki bi omogočila večjo svobodo delodajalcu

pri določanju pogojev zaposlitve. Predlagana je uvedba skrajšanja zakonskega odpovednega roka na 1 mesec (z možnostjo drugačnega pogodbenega dogovora), hkrati pa bi bila uvedena tudi omejitev odpravnin na maksimalno 6 mesečnih plač, ki jih je delavec prejemal v preteklosti. Poenostavljen naj bi bil tudi postopek odpuščanja s krivdnim razlogom, prav tako pa se tudi proučuje odprava dodatkov na stalnost in delovno dobo. Dejstvo je, da bi se po tej plati obseg pravic delavcev iz naslova delovnega razmerja vsekakor zmanjšal in povečala bi se možnost lažjega odpuščanja. Težnjo zaposlenih po čim hitrejši upokojitvi bi predlagana davčna reforma skušala ublažiti z možnostjo kombinacije delne zaposlitve in delne upokojitve. Na ta način bi bila podana spodbuda delavcem k podaljšani zaposlitvi, pri kateri bi se vsak posameznik prostovoljno odločil, ali bo dalj časa ostal aktiven ali ne. Podjetja bi seveda tudi sama morala vzpostaviti mrežo splošnih motivacijskih dejavnikov, ki bi spodbujala večjo motiviranost in produktivnost svojih zaposlenih. Pri tem seveda tudi bode v oči obljuba vlade po udeležbi zaposlenih v dobičku podjetja (le-ta naj bi se seveda po reformah povečal), kar je pa po drugi strani dejansko odvisno od lastnikov podjetij, do kolikšne mere bodo vse svoje zaposlene upoštevali pri delitvi dobička. Res pa je, da bi si z nižjimi bruto stroški dela po drugi strani, slovensko podjetje lahko privoščilo večje število zaposlenih (predvsem visoko izobraženih), kar bi posledično lahko vodilo v manjšo brezposelnost. Znižanje davka na dobiček pravnih oseb s 25 na 20 odstotkov bi prav tako razbremenilo podjetja in jim tako omogočilo povečanje poslovnega presežka. V najboljšem primeru bi se ta poslovni presežek vložil nazaj v izobraževanje zaposlenih, kar bi posledično vodilo v večje izdatke za R&R, v večjo inovativnost podjetij in hitrejšo rast podjetja na dolgi rok. Z obsežnejšimi vlaganji v R&R podjetij je v prvi vrsti potrebno zagotoviti nova delovna mesta, da se bodo mladi imeli sploh kje zaposliti, če se bo že starejše spodbujalo k daljši aktivnosti.

Velika predpostavka predlagane reforme pa je seveda ohranitev neto plač zaposlenih na sedanji ravni, saj naj bi se zmanjšalo le breme podjetja na ravni bruto plač. Seveda pa ob uvedbi EDS ne moremo mimo dejstva, da bi se ob predpostavki 20 odstotne EDS pri DDV občutno povešali tudi življenjski stroški, kot so npr. hrana, zdravila, šolske potrebščine, javni prevoz...itd. Splošno znano je, da DDV v končni fazi vedno plača potrošnik, zato je jasno, da bi posledice dviga DDV iz 8,5 na 20 odstotkov potemtakem prizadele vsakega posameznika na drugačen način; odvisno pač od njegove strukture osebne porabe. V proračunu velikih družin z večjim številom otrok predstavljajo na primer izdatki za hrano velik delež, zato bi se ob neuvedbi ustreznega socialnega korektiva njihov položaj zagotovo poslabšal. Malce nerealno je tudi pričakovati, da bi vsa podjetja linearno korigirala nova razmerja med ceno in stroški izdelka oziroma storitve, ki jih prodajajo, saj se le ob taki predpostavki cene bistveno ne bi spremenile. Brez ustreznih analiz in simulacij je zato težko natančno napovedati, kolikšen dvig cen življenjskih potrebščin zaradi uvedbe EDS gre v realnosti pričakovati, zato je omenjen problem jabolko spora v dilemi, ali je EDS pravzaprav primeren davek za državo, kot je Slovenija.

EDS sta tudi pred kratkim uvedle npr. Slovaška in Estonija, ki sedaj izkazujeta visoko gospodarsko rast, javna debata o uvedbi EDS pa se že razvija tudi v Veliki Britaniji in Nemčiji. Že Nobelova nagradjenca Paul Samuelson in Milton Friedman sta veliko govorila o t.i. linearni dohodnini, ki v zadnjem času dviga veliko prahu tudi pri nas. Za kaj torej gre? V osnovi gre za to, da se vsakemu zavezancu prizna nek neobdavčen znesek dohodka (predlagana je splošna olajšava v višini 110 odstotkov minimalnih življenjskih stroškov), presežek nad tem zneskom pa se obdavči z enotno davčno stopnjo (20 odstotkov). Kljub temu, da imamo samo eno davčno stopnjo, bi bila učinkovita povprečna obdavčitev dohodkov progresivna, saj bi zavezanci, ki le malo presegajo neobdavčeni znesek dohodka plačevali na skupni dohodek (obdavčeni in neobdavčeni) proporcionalno nižji davek kot zavezanci z visokimi dohodki. Vse lepo in prav bi rekli, vendar ta indirektna progresija vseeno delno krči načelo dobrega davčnega sistema, po katerem naj se pravično obdavčuje zavezanec v skladu z njihovo ekonomsko močjo. Z linearno dohodnino je zavezanec z visokimi dohodki torej obdavčen z višjim absolutnim zneskom, vendar je njegova »žrtev oziroma dajatev« subjektivno manjša kot pri zavezancu z nižjim dohodkom (Kranjec, 2005, str. 1-3). To v osnovi dokazuje, da pri vseh drugih nespremenjenih okoliščinah EDS obremeni nižji sloj bolj kot pa zavezanec iz najvišjih dohodkovnih razredov, zato je ob potencialni uvedbi EDS sočasna prevetritev sistema socialnih transferjev nujno potrebna. Ko govorimo o EDS, seveda tudi ne moremo mimo argumenta vlade, da bodo šla prosta sredstva podjetij ob nižji davčni obremenitvi samo v nove investicije in v R&R. Lahko da, ni pa nujno, saj se je potrebno zavedati, da se ti prihranki z enako verjetnostjo lahko usmerijo tudi v neproduktivno potrošnjo ali pa se transferirajo v tujino (Kranjec, 2005, str. 8).

Ali je torej EDS res formula za uspeh in ali sta trenutni čas in razmere v Sloveniji res zreli za tako drastične davčne spremembe? Mnenje avtorja tega diplomskega dela je, da se bodo cene zaradi uvedbe enotne 20 odstotne stopnje DDV sicer res povečale, vendar jih bosta učinek konkurence na trgu in omejena kupna moč prebivalcev nekoliko regulirala, zato naj rast cen ne bi bila drastična, bo pa absolutno prisotna. Ne smemo pozabiti tudi sočasne uvedbe evra v začetku leta 2007, ki bo že sama po sebi verjetno podražila življenje vsakega posameznika. Nerealno je pričakovati, da trgovci pri uvedbi evra ne bodo zaokroževali cen, zato je bolj na mestu vprašanje; ali bo večina cen v povprečju bolj zaokrožena navzgor, ali se lahko nadejamo tudi zaokrožitve cen določenih izdelkov in storitev navzdol?

Vse navedeno bo verjetno pripomoglo k pritisku na povišanje neto plač tistih, ki že sedaj prejemajo (pod)povprečno slovensko plačo, vendar ostaja odločitev, v kolikšni meri bo do tega res prišlo, na strani lastnikov podjetij, v katerih so ti delavci zaposleni. Vsekakor se je potrebno zavedati, da bo morala država ob zmanjšanju njenih proračunskih prihodkov zaradi manjše obremenitve bruto plač izpad teh prihodkov financirati nekje drugje, v tem primeru iz višje stopnje DDV-ja in z uvedbo davka na nepremičnine. Ni pa odveč na tem mestu omeniti, da bi racionalnejša poraba javnega sektorja verjetno tudi zmanjšala pritisk na uvedbo tako visoke enotne stopnje DDV in bi bila zato le-ta verjetno lahko tudi malo nižja oziroma bi se le nekoliko povečali stopnji DDV (8,5 in 20 odstotkov), ki sta trenutno v veljavi.

Vsekakor pa je uspešnost predlaganih reform popolnoma odvisna od tega, kako jih bodo reformisti predstavili povprečnim ljudem. »*Reforme so potrebne, vendar ne na moj račun*«, je verjetno mnenje vsakega posameznika v tej družbi, zato je ustrezna razlaga, da je včasih treba narediti korak nazaj, da greš potem lahko dva koraka naprej v skupno dobro popolnoma na mestu. Prepričanje, da nam v skrajnem primeru država vedno zagotavlja varno gospodarsko in socialno prihodnost izhaja še iz prejšnjega sistema in jo je potrebno spremeniti. Marsikdo bo zato na ta način prisiljen reševati svoj socialni položaj in ena izmed možnosti je tudi na novoustanovljena podjetniška aktivnost.

3.5 Antibirokratski program

Po podatkih letopisa Svetovne banke (Doing business 2005, 2005) lahko v Sloveniji ustanovimo podjetje v povprečju v 60-ih dneh in za to poleg osnovnega kapitala porabimo približno še 300.000 SIT. V primerjavi npr. s Slovaško, kjer podjetje lahko ustanovimo v povprečju že v 25-ih dneh (na Poljskem v 31-ih dneh), nam takšne birokratske ovire lahko še kako zagrenijo začetno navdušenje za poslovno aktivnost. Kje konkretno se torej skrivajo ozka grla, koliko nas konkretno ta birokracija stane in kako bi v prihodnosti ta proces lahko izboljšali? V nadaljevanju se bom zaradi različnih pravno-organizacijskih oblik gospodarskih družb omejila samo na ustanovitev družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), saj je bilo po podatkih Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES), na dan 30.6.2005, v našem gospodarstvu registriranih kar 85,4 odstotkov družb tega tipa. (Podatki o številu poslovnih subjektov, vpisanih v poslovnem registru Slovenije, na dan 30.6.2005, 2005).

D.o.o. je kapitalska družba, kar pomeni, da ustanovitelji za njeno poslovanje odgovarjajo le s premoženjem družbe. Za registracijo družbe je sprva potrebno sestaviti družbeno pogodbo pri odvetniku, jo overiti pri notarju in pred priglasitvijo v sodni register na banki vplačati osnovni ustanovitveni kapital v vrednosti 2.100.000 SIT. To traja povprečno 6 dni, sodišče pa nato za rešitev vloge in vpis v sodni register potrebuje v povprečju celih 28 dni. Postopek registracije družbe na sodišču se zaradi dolgotrajne obravnave lahko označi za prvo ozko grlo. Dalje, potrebujemo 1 dan za razvrstitev družbe po dejavnosti na Statističnem Uradu Republike Slovenije, na pridobitev davčne številke pri Davčnem Uradu Republike Slovenije (v nadaljevanju DURS) pa bomo čakali 3 dni. Sedaj smo zbrali vse dokumente za odprtje transakcijskega računa na banki, pri čemer izgubimo še dodatnih 2 dni. Čaka nas naslednji korak pridobitve odločbe o izpolnjevanju pogojev na upravni enoti, na kar podjetniki čakajo od 10 do 80 dni (odvisno pač od dejavnosti), kar bi lahko predstavljalo drugo ozko grlo. Tretje ozko grlo je Obrtna Zbornica Slovenije, ki izda obrtno dovoljenje v povprečju v 15-ih dneh. Sledi prijava družbe v register Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije (v nadaljevanju ZZZS), Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje, Zavoda Republike

Slovenije za zaposlovanje in na koncu še vpis v register Gospodarske Zbornice Slovenije (Trajanje posameznih postopkov registracije d.o.o., 2005).

Sedaj smo torej uspešno registrirali d.o.o., zato nam ostane še vprašanje, koliko denarja bomo za vse te prijave in objave porabili? Ocena stroškov ustanovitve d.o.o.-ja je nekje od 120.000 do 215.000 SIT. Poleg notarskega zapisa o sklenitvi družbene pogodbe (99.000 SIT¹⁸) nas overovitev podpisa dveh družbenikov stane še dodatnih 3.600 SIT. Vpis v sodni register (47.000 SIT) in izdelava predloga za vpis v register (24.000 SIT) sta med drugim tudi osnova za objavo ustanovitve podjetja v Uradnem listu Republike Slovenije, kar nas še dodatno olajša za 12.000-51.000 SIT, pač odvisno od obsega besedila. Izdelava žiga stane 5.000 SIT (Trajanje posameznih postopkov registracije d.o.o., 2005). Pri vsem tem ni upoštevan čas, ki ga porabimo za hojo od enega urada k drugemu in pa slabe volje ter stroškov, ki pri tem nastanejo.

Vsak bodoči podjetnik ima verjetno nešteto predlogov, kako bi se dalo racionalizirati nekatere uradniške postopke, zato so zagotovo vsi z veseljem pozdravili rojstvo državnega portala za poslovne subjekte – e-VEM (vse na enem mestu). Omenjeni portal je luč sveta ugledal 1. julija 2005 in zaenkrat po elektronski poti omogoča le registracijo samostojnega podjetnika posameznika tako rekoč iz domačega naslonjača. Bodoči podjetnik se lahko vpiše v Poslovni register Slovenije pri AJPES, posreduje davčne podatke na DURS in se prijavi na ZZZS. Storitve portala e-VEM so brezplačne, kar tudi pomeni, da bodočemu podjetniku za vpis ali spremembe podatkov v sodnem registru ni potrebno plačevati upravne takse (E-VEM, 2005). Omenjeni način registracije je vsekakor prvi korak k zniževanju začetnih administrativnih stroškov pri ustanovitvi podjetij, kot eden izmed naslednjih ciljev t.i. antibirokratskega programa Vlade RS pa je tudi ustanovitev d.o.o.-ja in d.d.-ja v enem tednu na istem mestu. Vsekakor se zato nadaljnji razvoj portala e-VEM in povečanje obsega njegovih storitev pričakuje tudi v bodoče.

3.6 Internacionalizacija podjetij

MSP brez internacionalizacije svoje dejavnosti ne morejo krepiti svoje konkurenčnosti in dosegati ekonomij obsega. Podjetje, ki hoče biti konkurenčno, mora vse bolj izkoriščati vse vire, ki so na razpolago; to pomeni, da tiste vire, ki jih ni doma, podjetje poišče v tujini. Vse to je ob današnjem znanju, tehnologiji in hitrem dostopu do informacij postalo mogoče in je zlasti pomembno za MSP, ki prihajajo iz majhnih držav, kot je na primer Slovenija. Stroškovno slovenska podjetja na primer v delovno intenzivnih panogah ne morejo več konkurirati ostalim srednje-evropskim podjetjem, ki so svojo proizvodnjo že preselila na Daljni vzhod ali v tranzicijske države. Zato je za njih edino smotno, da to storijo še sama in se na domačih tleh raje usmerijo v inovacije, nove tehnologije in R&R. Seveda ne moremo

¹⁸ Notarske tarife so se 1.10.2005 občutno znižale.

mimo argumenta, da se s tem izvozijo tudi delovna mesta, zato ta proces vzporedno zahteva prestrukturiranje in velika vlaganja, ki pa po drugi strani pozitivno delujejo na preobrazbo domače gospodarske strukture.

V letu 2003 smo v Sloveniji izvozili kar 56,7 odstotkov BDP-ja, kar je za 3,1 odstotka več, kot leto poprej. V omenjenem letu smo izvozili za 11,3 mrd EUR in uvozili za 12,2 mrd EUR blaga, kar pomeni, da smo imeli za 1,1 mrd EUR blagovnega primanjkljaja. Pokritost uvoza z izvozom je bila v letu 2003 92,6 odstotna, vendar je v naslednjem letu nekoliko upadla¹⁹ (Slovenija v številkah 2004, 2004, str. 63).

Za Slovenijo je značilen relativno velik delež izvozno usmerjenih podjetij, saj med vsemi pravnimi osebami izvažata približno 20 odstotkov podjetij. Leta 2004 je bilo vseh podjetij, ki so izvažala²⁰ 9.875, od česar je bilo 2.738 družb (t.j. 27,7 odstotkov), ki so s prodajo na tujih trgih dosegle več prihodkov, kakor s prodajo na domačem trgu. Glede na to, da se v primerjavi z velikimi podjetji položaj MSP v gospodarstvu krepi, to pomeni, da bo tudi vedno več MSP skušalo ustvariti vedno večji delež svojih prihodkov tudi na tujih trgih. Neto čisti dobiček izvoznikov, se je na primer v letu 2004, v primerjavi z letom prej, povečal za 18 odstotkov, medtem, ko se je neto čisti dobiček družb, ki so poslovale samo na domačem trgu v istem obdobju povečal le za 5 odstotkov (Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2004, 2005, str. 23-24).

Z vstopom Slovenije v EU se je po pričakovanjih izvoz v države EU-25 še okrepil. Pri tem se je poleg večjega obsega prodaje v naše največje trgovinske partnerice (Nemčija, Italija, Avstrija, Francija, Poljska) močno okrepil tudi izvoz v nekatere »netradicionalne« partnerice (Belgija, Španija, Grčija, Danska), kjer so začeli naraščati tudi slovenski tržni deleži. Spremembe po vstopu v EU so najmočneje prizadele podjetja v predelovalni dejavnosti (močan padec števila zaposlenih), predvsem v tekstilni, kovinski, prehrabeni in lesno predelovalni panogi. Visoko rast prodaje na tujih trgih so beležila predvsem podjetja, ki se ukvarjajo s proizvodnjo strojev, izdelkov iz gume in plastičnih mas, vozil, kemikalij in kemičnih izdelkov ter električne in optične opreme (Jesensko poročilo 2004, str. 12). Pri tem velja omeniti, da je struktura industrijskega izvoza posamezne države rezultat proizvodnih zmogljivosti, managementa, inovacijskega sistema in institucionalnega okolja (Kovačič, 2004, str. 71-72).

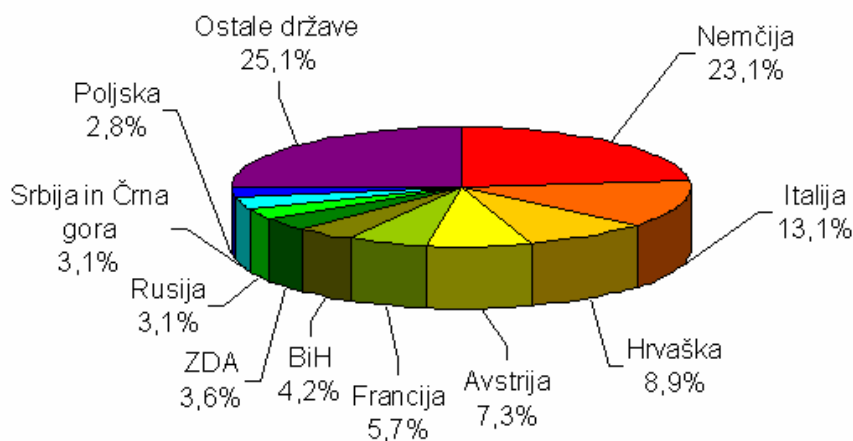
Izvoz na trge bivše Jugoslavije, se je v drugem polletju 2004, kljub pričakovanem umirjanju povečal za 7 odstotkov. Poleg tega so visoke cene nafte na svetovnem trgu omogočile visoko rast uvoznega povpraševanja v Rusiji, kar se je prav tako odrazilo na obsegu slovenskega izvoza na ta trg – povečal se je za celih 10 odstotkov. Spodnji graf nam pokaže, da v današnjo EU izvozimo kar 70 odstotkov našega celotnega blagovnega izvoza. Rast blagovnega izvoza v

¹⁹ V letu 2004 je prišlo do sprememb v metodologiji izračunavanja izvoznih tokov, zato je potrebna ustrezná stopnja previdnosti pri primerjavi s podatki iz prejšnjih obdobj.

²⁰ Med izvoznike so štete družbe, ki so v letu 2004 izkazale čiste prihodke od prodaje na tujem trgu.

članice EU-15 se je realno povečala za 6,3 odstotke, izvoz v nove članice EU pa se je realno povečal za približno 15 odstotkov (Jesensko poročilo, 2004, str. 35).

Slika 3: Pomembnejše države partnerice v zunanji trgovini, 2003



Vir: Slovenija v številkah 2004, 2004, str. 55; lasten prikaz.

Slovenija je v letu 2003 največ blaga in storitev izvozila v Nemčijo 23,1 odstotka, Italijo 13,1 odstotka, Hrvaško 8,9 odstotka, Avstrijo 7,3 odstotka in Francijo 5,7 odstotka. Najpomembnejša izvozna podjetja v Sloveniji v letu 2004 so bila: Revoz, Gorenje, Lek, Krka, Prevent Global, Sava Tires, Talum, Adria Mobil, Impol, Acroni, Cimos, Danfoss Compressors, Iskratel, Mura, itd. (Zunanjetrgovinska statistika 2004, 2005).

Po pričakovanjih, največji delež izvoza prispevajo velika podjetja, saj se MSP ponavadi srečujejo z mnogimi ovirami pri svoji internacionalizaciji. Omejuje jih strah pred tveganjem, pomanjkanje kadra in potrebnega znanja o: pravno administrativnih postopkih, tehnikah mednarodnega poslovanja in vstopanja na trg, oblikovanju distribucijskih poti, uveljavitvi blagovnih znamk, o tem kako nadzorovati poslovanje in upravljati poslovne enote v tujini, poznavanju davčnega in pravnega okolja, ipd. Prav tako MSP ponavadi nimajo zadostnih informacij o tem, kako in kje ta znanja pridobiti.

V okviru AGPTI je bil s tem namenom vzpostavljen internetni portal Izvozno okno, ki zagotavlja slovenskim MSP ažurne informacije o 42 ciljnih izvoznih trgih. Portal predstavlja odskočno desko za nadaljevanje iskanj po tujih in drugih slovenskih ponudnikih izvoznih informacij na svetovnem spletu, hkrati pa nudi tudi določeno mero brezplačnih svetovalnih storitev. V prihodnosti bodo verjetno vse naloge in obveznosti iz naslova pospeševanja internacionalizacije slovenskih podjetij prešle na JAPTI. Pod njenim okriljem bodo začela delovati tudi nekatera na novo ustanovljena gospodarska predstavništva v tujini, ki bodo nudila dodatno strokovno pomoč MSP, ki bodo želela izvažati na njihove trge.

Veliko število produktivnih MSP z visoko dodano vrednostjo, temu primerno davčno okolje in spodbujanje internacionalizacije slovenskih podjetij so vsekakor dejavniki, ki naj bi posredno pripomogli k večji konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Slovenija je ena izmed držav, ki trenutno namenja velik delež BDP za vzdrževanje socialne zaščite njenih rezidentov (25,4 odstotkov BDP²¹) in je za ohranitev tega standarda potrebno zagotoviti ustrezne vire. Dokler je zaposlenost prebivalstva na ustrezno visoki ravni in podjetja širijo svojo dejavnost, se za te vire ni treba bati. Ker pa v Sloveniji primanjkuje inovativnih podjetij, ki bi zagotavljala nova delovna mesta in tehnološki razvoj, so po mnenju nekaterih gospodarstvenikov zgoraj naštetih ukrepi vsekakor nujno potrebni. Franjo Bobinac, direktor Gorenja, drugi največji slovenski izvoznik, meni: »Program reform je dober in če ga bomo uresničili, bomo prav gotovo lahko ujeli najuspešnejše članice EU. Resnično si želim, da bi v zvezi z reformami dosegli neko nacionalno soglasje med državo, gospodarstvom in socialnimi partnerji, saj brez uspešnega gospodarstva tudi socialne države ni« (Franca, 2005). Branko Tomažič, dolgoletni direktor igralnice HIT, ki si trenutno prizadeva v Slovenijo pripeljati doslej največjo začetno (t.i. »greenfield«) tujo naložbo, vredno kar 800 mio EUR, pa pravi: »S predlaganimi reformami lahko nedvomno izboljšamo pogoje za neposredna vlaganja tujcev. Vprašanje na mestu je, ali imamo ob tem tujcem dejansko kaj ponuditi. Lahko postanemo država, ki bi se najhitreje približevala najbogatejšim v Evropski Uniji, vendar se moramo nasloniti na lasten razvoj, v podjetništvu prijaznejšem okolju. Mislim predvsem na nižje davke in manj birokracije, ki ovira poslovanje na vseh področjih« (Franca, 2005).

Ali ima torej Slovenija s svojim sedanjim poslovnim okoljem tujcem sploh kaj ponuditi, kakšno je stanje NTI v slovenskem gospodarstvu in do katere mere so dosedanje NTI vplivale na konkurenčnost slovenskega gospodarstva je opredeljeno v naslednjem poglavju.

4. NETO TUJE INVESTICIJE KOT MERILO IN FAKTOR KONKURENČNOSTI SLOVENIJE

Tranzicijske države so ob padcu komunističnega režima postale zelo zanimive za tuje investitorje, predvsem zaradi odprtja trga in privatizacije državnih podjetij. Zaradi nižje cene delovne sile, v primerjavi z zahodnim gospodarstvom in zaradi velike količine državnega premoženja, ki naj bi se prodalo, so po padcu režima v teh državah nastale nove poslovne priložnosti. V veliki večini teh držav so tako nova znanja in tehnologije, ki so jih s seboj prinesle NTI, vzpodbudile rast domačega gospodarstva ter nastanek novih delovnih mest. Do katere mere oziroma ali to velja tudi za Slovenijo?

²¹ Statistični portret Slovenije v Evropski Uniji, 2005, str. 14.

4.1 Stanje in trendi vhodnih neto tujih investicij v Slovenijo

Neposredne tuje investicije (NTI) se od portfolio investicij ločijo po tem, da gre za dolgoročno investicijo, kjer je tuj vlagatelj v kapitalu domačega podjetja udeležen vsaj z 10 odstotki, oziroma si pridobi pomembnejšo pravico pri upravljanju in soodločanju v podjetju (vsaj 10 odstotkov glasovalnih pravic). Tako neposredne investicije po priporočilih Mednarodnega denarnega sklada (MDS) in OECD vsebujejo (Kovačič, 2004, str. 104):

- lastniški kapital,
- reinvestirane dobičke,
- terjatve in obveznosti do povezane osebe v tujini.

Tabela 4: Stanja in tokovi tujih neposrednih investicij v Slovenijo v 2000-2003; mio EUR

	2000	2001	2002	2003
Stanje konec leta v mio EUR	3.109,8	3.020,1	3.854,1	5.069,7
Lastniški kapital in reinvestirani dobički	2.116,9	2.477,9	3.252,7	4.408,6
Neto obveznosti do tujih investitorjev	992,9	542,2	530,8	661,2
Letni priliv v mio EUR	149,1	562,4	1.949,5	298,8

Vir: Southeast Europe Investment Guide 2005, 2004, str. 133; na podlagi podatkov Banke Slovenije.

Slovenija v primerjavi z novimi članicami EU v zadnjem desetletju beleži le skromno rast tujih investicij. Vrednost tujih neposrednih naložb v Sloveniji, je po podatkih Banke Slovenije, konec leta 2003, znašala 5.069,7 mio EUR, kar je le za 298,8 mio EUR več kot leto poprej. V letu 2003 je prvič zaznan neto odtok lastniškega kapitala v višini 109,6 mio EUR, hkrati pa v tem letu beležimo doslej največje reinvestirane dobičke (195,7 mio EUR oziroma 20,1 odstotka celotnega povečanja stanja lastniškega kapitala tujih investitorjev). Na neto odtok lastniškega kapitala je vsekakor vplivala tudi večja internacionalizacija slovenskih podjetij, ki so že začela izkoriščati prednosti globalizacije in iščejo ugodnejše pogoje za svoje poslovanje v tujini. Padanje kazalca neto obveznosti do tujih investitorjev v obdobju 2000-2002 kaže na boljše možnosti kreditiranja doma, vendar njegovo povečanje v letu 2003 zopet vzbuja pozornost. V oči pade tudi velik priliv tujih investicij v letu 2002, tako v absolutnem, kot v relativnem smislu, kar je posledica prevzema Leka s strani švicarskega Novartisa in nakup manjšinskega deleža Nove Ljubljanske Banke s strani belgijske banke KBC. Omembe vredno je dejstvo, da v Sloveniji večinoma izstopajo tuje naložbe v že obstoječa podjetja, medtem ko se tuji investitorji ustanovitelji (t.i. »greenfield« investitorji) za naložbe v Sloveniji večinoma ne odločajo, oziroma je njihova vrednost zanemarljiva.

Tabela 5: Mednarodna primerjava, neto pritoki NTI; v mio USD

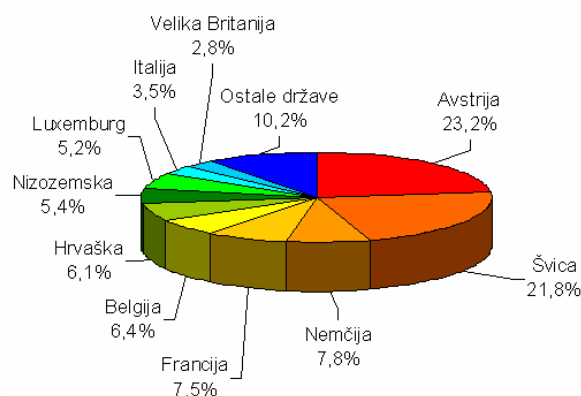
	Pritok NTI						Kumulativa pritokov NTI	Kumulativa pritokov NTI na prebivalca, v USD	Pritok NTI na prebivalca, v USD	Pritok NTI na prebivalca, v USD	Pritok NTI v % BDP	Pritok NTI v % BDP
	1999	2000	2001	2002	2003	2004						
							1989-2003	1989-2003	2002	2003	2002	2003
Češka	6,234	4,943	5,476	8,276	2,351	5,000	38,243	3,710	803	228	11,2	2,6
Estonija	222	324	343	153	743	684	3,246	2,402	113	550	2,2	8,2
Bolgarija	789	1,003	641	876	1,398	2,000	6,235	795	112	178	5,6	7,0
Romunija	1,025	1,051	1,154	1,080	1,528	2,100	10,536	486	50	70	2,0	3,0
Poljska	7,239	9,324	5,802	3,901	3,839	5,000	51,906	1,355	102	100	2,0	2,0
Slovaška	701	2,058	1,460	4,007	549	1,500	10,185	1,894	745	102	16,6	1,7
Slovenija	59	71	371	1,748	-118	-32	3,277	1,647	876	-59	7,9	-0,4

Opombe: 2003=ocena; 2004=projekcija; pri večini držav so upoštevane samo investicije v lastniški kapital.

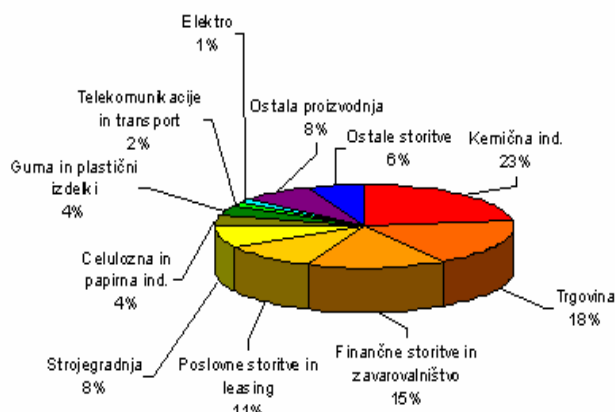
Vir: Transition Report 2004, 2004, str. 45.

Že hitra primerjava z nekaterimi vzhodnoevropskimi državami v zgornji tabeli nam pokaže, da Slovenija očitno ne privabi veliko tujih investitorjev, saj smo edina država, ki ima negativen odstotek NTI v BDP. To pomeni, da so naše izhodne investicije (internacionalizacija slovenskih podjetij) večje, kot vhodne tuje investicije. V primerjavi z Estonijo, ki se lahko pohvali kar z 8,2 odstotnim deležem NTI v BDP, bi lahko sklepali, da je vstop tuje tehnologije in know-howa v Slovenijo zelo majhen. Temu sicer ni ravno tako, res pa je, da tuji investitorji k nam ne prihajajo ravno množično. Glede na kumulativni kazalec pritokov NTI na prebivalca, v obdobju od leta 1989 do 2003, smo uspeli privabiti več NTI kot na primer Bolgarija, Romunija in Poljska. Vendar je na tem mestu potrebno poudariti, da govorimo o **neto** tujih investicijah, zato je v teh primerjavah vpliv vlaganj slovenskih podjetij na tuje trge precej velik. Ob izločitvi demografske komponente, je v letu 2002, na vsakega prebivalca Slovenije priteklo na primer \$876 NTI. Seveda je bilo to leto za Slovenijo posebno, zato je očitno padec omenjenega kazalca že v naslednjem letu posledica realnega stanja NTI v Sloveniji in večje internacionalizacije.

Slika 4: NTI v Sloveniji po državah, 2003



Slika 5: NTI v Sloveniji po dejavnosti, 2003



Opombe: Stanje konec leta 2003

Vir: Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije, 2005

Po pričakovanih največji delež NTI v Slovenijo prispevajo evropske države, z Avstrijo na čelu. Njej pripada kar slaba četrtnina vseh NTI v Sloveniji (1.175,5 mio EUR), največ pa ta država vlaga v panogo finančno posredništvo (Bank Austria Creditanstalt, Hypo-Aple-Adria-Bank) in telekomunikacije (nakup Simobila s strani Mobilkoma leta 2001). Sledi ji Švica, ki predvsem zaradi nakupa Leka sedaj zaseda drugo mesto z 21,8 odstotki vseh NTI v Sloveniji. Na tretjem mestu je Nemčija s 395,6 mio EUR, kar predstavlja 7,8 odstotkov vseh NTI v Sloveniji in največ vlaga v proizvodnjo strojev, naprav in komunikacijskih aparatov. Francija se uvršča na četrto mesto z nakupom SKB s strani francoske Societe Generale leta 2001 in z investicijo Revoz-a v slovensko avtomobilsko industrijo (glej Priloga A). Struktura NTI po dejavnostih na splošno kaže največjo koncentracijo NTI v predelovalni dejavnosti, kjer izstopa predvsem proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov. Sledi trgovina na debelo z 18 in finančno posredništvo s 15 odstotki vseh NTI v Sloveniji leta 2003.

4.2 Ovire neto tujih investicij v Sloveniji

Slovenija je v celotnem obdobju po osamosvojitvi do NTI vodila pretežno restriktivno politiko, saj je povprečni letni priliv TNI v tranzicijskem obdobju znašal komaj 2 odstotka BDP. Glavni razlog za to gre iskati med drugim predvsem v privatizaciji podjetniškega sektorja, ki je z notranjim odkupom (direktorji, zaposleni in njihove družine) zavirala potrebne spremembe v upravljanju in vodenju slovenskih podjetij ter potrebo po njihovem prestrukturiranju. Notranja lastnina ponavadi daje prednost povečevanju plač in stabilnemu položaju zaposlenih, namesto da bi se podjetje prilagodilo novim razmeram na trgu (izguba jugoslovanskih trgov, povečanje konkurence). V slovenskih podjetjih so notranji lastniki večinoma onemogočali odkup delnic podjetij s strani tujih investitorjev, ker so se bali, da bi izgubili nadzor. Hkrati pa so se tudi tuji investitorji neradi odločali za skupna vlaganja s slovenskimi notranjimi lastniki, ker so se bali, da bo njihov vložek preusmerjen v kompenzacije do zaposlenih (Slovenija-promoviranje tujih neposrednih naložb, 1998, str. 16).

Negotovost med tuje investitorje vnaša tudi neenakopravna obravnava domačih in tujih podjetij v Sloveniji; kot že omenjeno predvsem na področju privatizacije in javno-zasebnih partnerstev. Lep primer za to je položaj ameriškega mobilnega operaterja Western Wireless International (WWI) pri nas s podjetjem Vega, ki se na trgu bori za enakopraven položaj predvsem s podjetjem Mobitel, ki je še vedno v državni lasti.

Nenazadnje se moramo zavedati, da je Slovenija majhno gospodarstvo in kot tako ne privablja investitorjev, ki iščejo nove, velike trge z namenom bistvenega povečanja prodaje svojih izdelkov. Potencial našega trga je 2 mio prebivalcev, zato tuji investitorji v Sloveniji s tega vidika iščejo priložnosti za vlaganje v podjetja, ki imajo razvite trgovske povezave oziroma že uveljavljen tržni delež v ostalih delih bivše Jugoslavije. Nekaj je tudi vlaganja v podjetja, ki

imajo visoko-tehnološke sposobnosti in izurjeno delovno silo, kjer pa gre predvsem za delovanje teh podjetij v tržnih nišah.

Pomanjkanje komunalno opremljenih stavbnih zemljišč za razvoj industrije je naslednja večja ovira, na katero naletijo tuji investitorji pri nas. Velikost zemljišč je omejena in velikokrat v rokah številnih posamičnih lastnikov, s katerimi se mora tuji investitor pogajati. Proces gradbenih in drugih dovoljenj je dolgotrajen, zato je opustitev oziroma skrajšanje nekaterih postopkov za pridobivanje obratovalnih dovoljenj nujno potrebno. Dejstvo je, da je pri nas premalo ekonomskih in tehnoloških parkov, poleg tega pa so tudi vstopni stroški za začetne investicije previsoki, zato rešitev na kratek rok za tovrstno oviro vidim le v finančnih spodbudah s strani države.

Ena izmed ključnih ovir za razvoj TNI leži tudi na trgu delovne sile. V Sloveniji je cena delovne sile v povprečju najvišja v primerjavi z ostalimi tranzicijskimi državami. Po kupni moči povprečna slovenska plača npr. za 80 odstotkov presega povprečno plačo na Slovaškem (glej Priloga B). Del visokih stroškov dela je tudi posledica visokih davkov in prispevkov za socialno varnost ter preveč zaščitniške delovne zakonodaje. Zaposlovanje in odpuščanje delavcev je povezano z visokimi dodatnimi stroški in je za marsikoga prezapleteno. V Raziskavi podjetij s tujim in mešanim kapitalom v Sloveniji (2004, str. 25) so tuji lastniki kot največje slabosti slovenskega poslovnega okolja izpostavili: plačilno nedisciplino, visoke davke in prispevke, visoke stroške delovne sile, majhnost trga, visoke administrativne postopke, neučinkovit sodni sistem, davčno zakonodajo, korupcijo, netransparentnost in še kaj.

Da v Sloveniji okolje ni prijazno do tujih investicij potrjujejo tudi številne administrativne ovire in davčna zakonodaja, ki sem ju omenila že v prejšnjem poglavju o nespodbudnem podjetniškem okolju. Slovenija bi lahko privabila npr. regionalne sedeže nekaterih evropskih podjetij in bi tako služila kot odskočna deska za njihovo poslovanje na trgih bivše Jugoslavije, saj razpolagamo z visoko usposobljeno delovno silo, z znanjem tujih jezikov, jugoslovanska kultura nam je poznana, varnost in kvaliteta življenja sta v primerjavi z drugimi vzhodno-evropskimi državami v Sloveniji večja, vendar bi morali biti za dosego tega cilja stroški teh sedežev nižji kot v ostalih tranzicijskih državah (Rojec, Kovač, 1999). Ta vlak je Slovenija sicer že zamudila, saj smo danes že priča, kako nekatera evropska podjetja selijo oziroma intenzivno razmišljajo o selitvi svojega sedeža npr. na Slovaško, Češko ali Poljsko, prepoznavnost Slovenije kot lokacije za NTI na splošno pa je pri tujih investitorjih popolnoma nezadostna. Dogaja se celo, da slovenska podjetja s svojimi sedeži bežijo na tuje trge (primer podjetja Bia Separations, Aktiva Group).

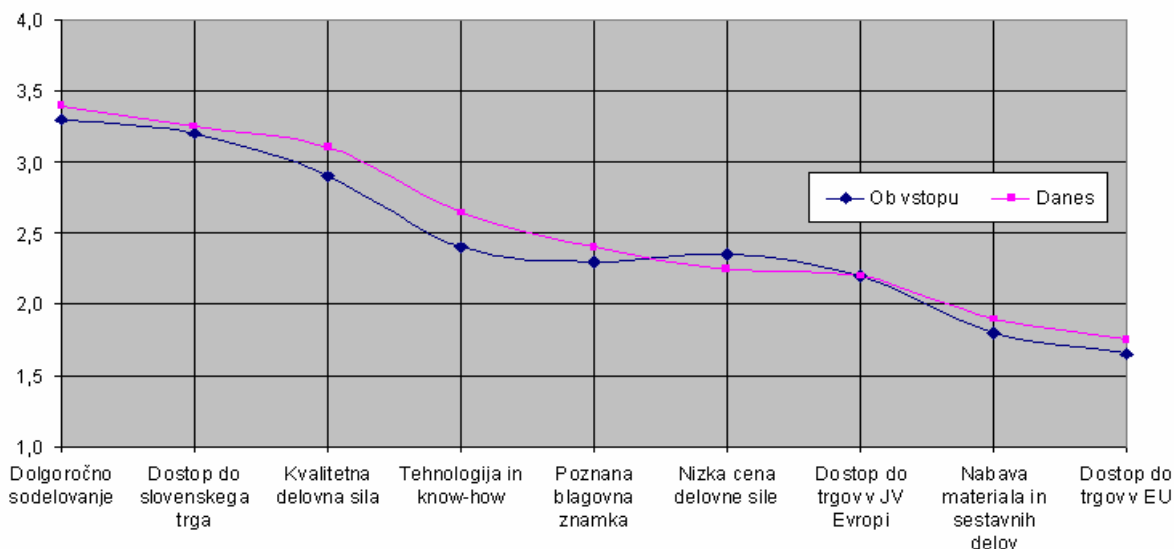
Pomanjkanje prave in institucionalno usklajene strategije privabljanja tujih investorjev na vladni ravni in konsenz o nacionalnem interesu, sta po mojem mnenju v Sloveniji glavni razlog za tako majhen pritok tujih investicij. Šele avgusta 2004 smo dobili Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (v nadaljevanju

ZSTNIIP), ki je pravna podlaga za aktivno spodbujanje NTI. Skladno z ZSTNIIP je Vlada RS sprejela tudi Uredbo o dodeljevanju finančnih spodbud za tuje investicije (2005), s katero želi vplivati na odločitve potencialnega investitorja. Julija 2005 je bil sprejet tudi osnutek Programa Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009, kar kaže na to, da so bili očitno dosedanja ukrepi naše države na tem področju resnično nezadostni.

4.3 Motivi in oblike podpore za tuje investitorje v Sloveniji

Da bi vedeli, kako ob danih ekonomskih pogojih v Slovenijo privabiti več tujih investitorjev, se je smiselno vprašati, kakšni motivi so v našo državo vodili že prisotne investitorje. V AGPTI že od leta 1997 spremljajo podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji in med drugim analizirajo tudi motive za vstop tujih investitorjev na slovenski trg. Septembra 2004 se je na njihovo anketo odzvalo 35 odstotkov tujih podjetij pri nas. V tej anketi so spraševali podjetja z vsaj 10 odstotnim deležem tujega kapitala, kako pomembni so se jim zdeli določeni motivi za vstop na slovenski trg in kako vidijo te iste motive danes.

Tabela 6: Ocena motivov tujega investitorja ob vstopu in danes



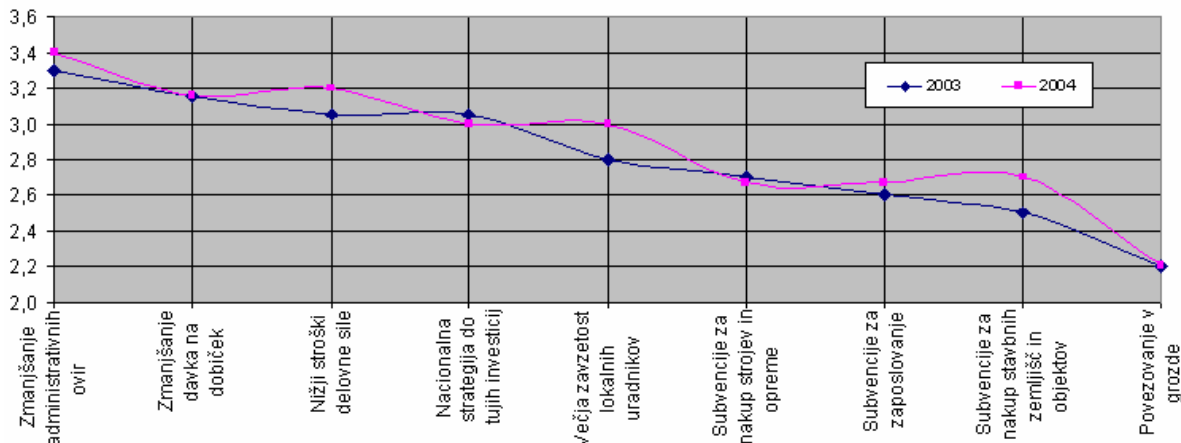
Opombe: 1,0=nepomembno; 2,0=manj pomembno; 3,0= pomembno; 4,0=zelo pomembno

Vir: Raziskava podjetij s tujim in mešanim kapitalom v letu 2004, 2004, str. 20.

Kot pričakovano sta bila dolgoročno sodelovanje s slovenskimi podjetji in dostop do našega trga jeziček na tehtnici pri odločitvi v katero državo investirati. Če izhajam iz prej omenjene teze, da je Slovenija most do jugovzhodnih trgov, bi moral biti ta motiv danes zelo pomemben ta tuje investitorje, pa ni. Nizka cena delovne sile prav tako zaseda manj pomembno mesto na lestvici, saj v resnici ta cena sploh ni nizka. Pričakuje pa se, da se bo cena predvsem visoko izobražene delovne sile po izvedbi davčne reforme nekoliko znižala. Nekoliko večje

odstopanje je opazno tudi pri motivu tehnologija in know-how, kar je moč pojasniti z dejstvom, da se počasi, a vendarle razvijamo v informacijsko razvito družbo.

Tabela 7: Pomembnost oblik podpore za tuje investicije v letu 2003 in 2004



Opombe: 1,0=nepomembno; 2,0=manj pomembno; 3,0= pomembno; 4,0=zelo pomembno

Vir: Raziskava podjetij s tujim in mešanim kapitalom v letu 2004, 2004, str. 37.

Po mnenju lastnikov tujega kapitala, je za izboljšanje stanja NTI pri nas, v prvi vrsti potrebno zmanjšati nekatere administrativne ovire, ki so kot kaže vedno večji problem. Davek na dobiček in relativno visoki stroški delovne sile se bosta ob implementaciji predlagane davčne reforme znižala, zato se pričakuje, da v prihodnosti ne bosta predstavljala več ključne ovire za NTI v slovenskem gospodarstvu. K povezovanju in spodbujanju podjetništva bo hkrati pripomoglo tudi povezovanje podjetij v grozde, kar bo še dodatno spodbudilo konkurenčnost slovenskega poslovnega okolja. Ob vsem tem, pa se je potrebno zavedati, da bo država morala še bolj spodbuditi vlaganja z različnimi subvencijami (kot na primer subvencije za nakup strojev in opreme, za zaposlovanje in za nakup stavbnih zemljišč in objektov), saj je ob vsem napisanem več kot očitno, da se struktura vlaganj v našo državo močno razlikuje od ostalih vzhodnoevropskih držav.

4.4 Koristi neto tujih investicij v Sloveniji

Država že sedaj poizkuša z različnimi finančnimi spodbudami pospešiti enakomeren regionalni razvoj v Sloveniji. Dejstvo je, da se skoraj polovica vseh družb danes nahaja v Osrednjeslovenski regiji (45,5 odstotkov)²², zato bi med drugim lahko pritok NTI v manj razvite regije pripomogel k enakomernejšemu razvoju celotne Slovenije. V ta namen na primer Uredba o dodeljevanju finančnih spodbud za tuje investicije določa dodelitev spodbud v predelovalno dejavnost, če je investicija:

²² Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2004, 2005, str. 2.

- V Pomursko, Podravsko, Zasavsko ali Spodnjeposavsko regijo vsaj 1 mio EUR,
- V Savinjsko, Koroško, Notranjsko-kraško ali Jugovzhodno Slovenijo vsaj 2 mio EUR,
- V Goriško ali Gorenjsko regijo vsaj 3 mio EUR,
- V Obalno-kraško ali Osrednjeslovensko regijo vsaj 4 mio EUR.

Najnižja vrednost investicije v storitveni in razvojno-raziskovalni dejavnosti, za katere se lahko dodelijo spodbude, je 0,5 mio EUR. Pri tem najvišja vrednost spodbude ne sme presežati neto sedanje vrednosti ocenjenih prihodnjih prilivov iz naslova davkov, prispevkov za socialno varnost ter drugih merljivih koristi v zvezi z investicijo, v obdobju petih let od dodelitve spodbude.

Dejstvo je, da je prehajanje učinkov TNI na domače gospodarstvo močno odvisno od domačega poslovnega okolja in predvsem od davčnih spodbud. S pritokom TNI se pospeši tako medpanožno prestrukturiranje (alokacijska učinkovitost) domačega gospodarstva, kot tudi produktivnost posameznih podjetij (industrijska-tehnična učinkovitost). Znano je, da imajo v povprečju podjetja s tujim kapitalom (PTK) večjo dodano vrednost na zaposlenega, kot domača podjetja (DP), zato lahko PTK preko t.i. »spillover« učinkov pripomorejo k večji konkurenčnosti DP. Vstop večjega in pomembnejšega tujega investitorja na domači trg spodbudi povpraševanje po domačih dobaviteljih, ki hkrati s tujim investitorjem ustvarjajo nova delovna mesta. Na tak način lahko tujega investitorja vidimo kot pospeševalca podjetništva, ki si ustvari mrežo domačih dobaviteljev in v državo prinese nove poslovne priložnosti. V primerjavi z DP so PTK precej bolj kapitalno intenzivnejša in imajo boljšo strukturo sredstev (več strojev in opreme ter manj zemljišč in zgradb). Ponavadi so to velike multinacionalke, ki so hkrati tudi bolj izvozno usmerjene, kar pa posledično pozitivno vpliva na tekoči račun slovenske trgovinske bilance. Zelo pomemben pozitiven učinek NTI je tudi prenos tehnologije, kadrov in znanja na domača podjetja, kar pospešuje inovativnost. Na tem mestu bi tudi izpostavila mobilnost delovne sile oziroma izmenjavo kadrov, saj je le ta odločilnega pomena za pretok informacij in specifičnega know-howa.

Koristi NTI za državo prejemnico lahko izhajajo tudi iz učinkovitega strateškega lastništva tega tujega podjetja, saj je za njihove lastnike edini kazalec uspešnosti dobiček. Delovanje takih podjetij v slovenskem okolju v smislu dviga konkurenčnosti potemtakem pospešuje maksimizacijo dobička tudi slovenskih podjetij in na ta način je posredno pospešen tudi proces spremembe lastništva in privatizacija. Poleg tega tuja podjetja velikokrat uporabljajo tudi drugačne upravljalne metode vodenja, marketinške prijeme in strategije poslovanja, zato ima njihova prisotnost v našem poslovnem okolju lahko zgolj le pozitivne učinke na konkurenčnost slovenskih podjetij.

Dejstvo je, da večja kot je konkurenca na trgu, bolj učinkovita bodo podjetja, ki na tem trgu delujejo. S tega vidika je prihod tujih investitorjev predvsem dobrodošel na področjih, kjer domači trg obvladuje relativno majhno število podjetij, kot tudi na vseh ostalih področjih.

Tuje podjetje bi k nam uvozilo nove tehnologije, znanja in odprlo bi nova delovna mesta, zato bi bila s tem podana tudi pobuda slovenskim podjetjem k inovacijam. Na ta način bi bila obstoječa domača podjetja prisiljena vlagati v nova znanja, da bi si zagotovila svoj konkurenčen položaj in svoj obstanek na trgu. Vzpostavila bi se večja konkurenčnost na trgu, od česar bi nenazadnje najbolj profitirali potrošniki oziroma končni uporabniki.

SKLEP

Slovenija je do nedavnega veljala za eno izmed najuspešnejših tranzicijskih držav. Po osamosvojitvi je uspešno implementirala določene spremembe, ki so bile nujno potrebne za njen stabilen makroekonomski položaj v Evropi. Od 1. maja 2004 je Slovenija postala tudi del EU in s tem del skupnega evropskega trga. Štiri svoboščine (prost pretok blaga, oseb, kapitala in storitev) so temelj evropskega povezovanja, na katerih se gradi močan svetovni igralec, ki bi lahko uspešno konkuriral v globalni sferi. Ugotovim, da ta igralec danes še ni popolnoma enoten, in je tudi vprašanje če/ali sploh kdaj bo, saj bomo v prihodnosti še vedno pričali novim širitvam EU (Bolgarija, Romunija, Hrvaška...) in s tem zopet novi konsolidaciji Evrope.

Po ocenah IMD, ki ocenjuje 60 najbolj konkurenčnih držav na svetu, se je Slovenija v letu 2005 uvrstila na 52. mesto. V primerjavi z letom 2002, je naša država izgubila kar 17. mest, kar očitno kaže na poslabšanje gospodarske klime, saj so nas prehiteli že države, kot so Estonija, Češka in Madžarska. Najbolj zaostajamo pri uspešnosti podjetij, saj premalo vlagamo v R&R, imamo nizek delež visoko-tehnoloških podjetij, skromen pritok tujih investicij in nespodbudno davčno okolje, zato je pri nas viden tudi že problem odpiranja novih delovnih mest. Ob vsem tem Slovenija tudi namenja relativno velik delež BDP-ja za zagotavljanje socialne zaščite svojih rezidentov, zato so za vzdrževanje omenjenega stanja potrebne spremembe.

Z namenom razbremeniti slovensko gospodarstvo, odpraviti trenutne pomanjkljivosti in spodbuditi raven podjetništva je Vlada RS imenovala t.i. Odbor za reforme, ki je predstavil svoj predlog konceptov ekonomskih in socialnih reform. Reforme med drugim predvidevajo ukinitve davka na izplačane plače, ki je trenutno najbolj obremenjujoč za delodajalce. S tem ukrepom se bodo stroški delovne sile (predvsem visoko-kvalificirane) zmanjšali, zato bo podjetju ostalo na razpolago več prostih sredstev. Ta sredstva bodo lahko namenili za nove investicije, izobraževanje zaposlenih ali v R&R, pri čemer naj bi se odprla nova delovna mesta, vendar za to ni nobenega zagotovila. Z enako verjetnostjo se omenjena prosta sredstva lahko namenijo tudi za neproduktivno potrošnjo, ali pa se usmerijo v tujino. Pri tem imajo lastniki podjetij zadnjo besedo in ne trg. Zelo aktualna je tudi predvidena uvedba enotne davčne stopnje, ki pa je trenutno še v fazi javne obravnave.

Vsekakor pa so določene reforme dobrodošle, saj predvidevajo boj administrativnim oviram pri ustanavljanju podjetij in več finančnih sredstev za tehnološke parke, inkubatorje,

Tehnološko agencijo in JAPTI. Tudi povezovanje MSP v grozde pridobiva na pomenu, saj se podjetja vedno bolj zavedajo prednosti, ki jih tako povezovanje prinaša. Za pospeševanje internacionalizacije slovenskih MSP so v fazi ustanavljanja tudi gospodarska predstavništva v tujini, več tujih investicij pa bo Slovenija skušala v svoje okolje privabiti s finančnimi spodbudami. Podjetniki z optimizmom pozdravljajo spremembe, ki se nam obetajo, zato se v prihodnosti pričakuje ponovna rast slovenske konkurenčnosti.

LITERATURA

1. Baldwin E. Richard: Economics of European Integration. Maidenhead : McGraw-Hill Education, 2004. 458 str.
2. Bergström Fredrik, Gidehag Robert: EU versus USA. Stockholm : Timbro, 2004. 48 str.
3. Drolec Maja: Neto tuje investicije in konkurenčnost gospodarstva. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 35 str.
4. Franca Valentina: Da za reforme, a željni rezultatov: Najvplivnejši menedžerji Damijana podpirajo. Finance, Ljubljana. [URL: <http://www.finance-on.net/show.php?id=134476>], 17.10.2005.
5. Grahek Andraž et al.: Reforme za podjetne in konkurenčne. Finance, Ljubljana. [URL: <http://www.finance-on.net/show.php?id=133548>], 9.10.2005.
6. Havlik Peter: EU Enlargement: Implications for Growth and Competitiveness. Vienna : The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), 2003. 40 str.
7. Kaučič Primož: V katero tehnologijo naj verjamemo?. Podjetnik, Ljubljana. 2005, 6, str. 22-24.
8. Kovačič Art: Globalna konkurenčnost Slovenije v času njenega vključevanja v Evropsko Unijo. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 377 str.
9. Kovačič Art, Stanovnik Peter, Drnovšek Mateja: Mednarodna konkurenčnost Slovenije in razvojni zaostanek za Evropsko Unijo. Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2004. 123 str.
10. Kranjec Marko: Linearna dohodnina. [URL: <http://www.vlada.si/?gr1=prdVld&gr2=pvd&gr3=strSveGosRaz&Ing=slo>], 17.6.2005.
11. Rojec Matija, Kovač Matej: Strategija spodbujanja neposrednih tujih investicij (NTI) v Slovenijo v pogojih notranjega trga EU. Ljubljana : Center za mednarodne odnose. [URL: <http://www.gov.si/umar/projekti/sgrs/diskusij/rojec1.html>], september 1999.
12. Sicherl Pavle, Svetličič Marjan: Konkurenčnost Slovenije IV. Ljubljana : Urad predsednika Republike Slovenije, 2003. 198 str.
13. Svetličič Marjan, Rojec Matija, Trtnik Andreja: Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v tujino. Ljubljana : Center za mednarodne odnose, 1999. 22 str.
14. Žakelj Luka: Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski Uniji. Delovni zvezek 6/2004. Ljubljana : Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2004. 56 str.

VIRI

1. CIA – The World Factbook.
[URL: <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>], 1.10.2005.
2. Doing business 2005. The World Bank.
[URL: <http://www.doingbusiness.org/Default.aspx>], 25.10. 2005.
3. E-VEM: Državni portal za poslovne subjekte. [URL:<http://evem.gov.si/sp/>], 25.10.2005.
4. Ekonomsko ogledalo. Ljubljana : Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2005, 7, 24 str., 17 pril.
5. Ekonomsko ogledalo. Ljubljana : Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2004, 5, 21 str., 15 pril.
6. European Competitiveness Report 2004. Luxembourg : European Commission, 2004. 284 str.
7. Europa-Growth and Jobs-Working Together for Europe's Future. European Commission. [URL: http://europa.eu.int/growthandjobs/index_en.htm], 29.10.2005.
8. Europa-Trade-Trade Issues-China. European Commission. [URL: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/china/index_en.htm], 29.10.2005.
9. Europa-Trade-Trade Issues-India. European Commission. [URL: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/india/index_en.htm], 29.10.2005.
10. Garelli Stephane: Svetovni zemljevid konkurenčnosti v letih 2005-2006. Seminarsko gradivo. Ljubljana : GV Izobraževanje, 2005. 49 str.
11. Global Competitiveness Report 2005-2006. New York : World Economic Forum.
[URL: <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report>], 2005.
12. IMD. [URL: <http://www02.imd.ch>], 1.10.2005.
13. Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2004. Ljubljana : Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, 2005. 31 str.
14. Izvozno Okno. [URL: <http://www.izvoznookno.si>], 4.11.2005.
15. Jesensko poročilo 2004. Ljubljana : Urad RS za makroekonomske odnose in razvoj, 2004. 104 str.
16. Key Development Data & Statistics. The World Bank.
[URL: <http://www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html>], 23.10.2005.
17. Neposredne naložbe 1994-2003. Ljubljana : Banka Slovenije, 2004. 92 str.
18. AGPTI: Agencija za gospodarsko promocijo in tuje investicije. [URL:

- <http://www.investslovenia.org/>], 5.11.2005.
19. Predlog konceptov ekonomskih in socialnih reform za povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. I. del. Ljubljana : Odbor za reforme, 2005. 98 str.
 20. Podatki o številu poslovnih subjektov, vpisanih v poslovnem registru Slovenije, na dan 30.6.2005. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. [URL: <http://www.ajpes.si/dokumenti/dokument.asp?id=309>], 3.11.2005.
 21. Poročilo o razvoju 2005. Ljubljana : Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2005. 55 str.
 22. Poročilo o razvoju 2005/Indikatorji. Ljubljana : Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2005. 103 str.
 23. The EU's relations to Japan. European Commission. [URL: http://europa.eu.int/comm/external_relations/japan/intro/index.htm], 19.10.2005.
 24. Povzetek programa ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002-2006. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo, 2002. 17. str.
 25. Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009. Osnutek. 13 str. [URL: [http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/0508191236205/\\$file/dato3_program_vlade_rs_za_spodbujanje_tni_2005_2009_46a.pdf](http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/0508191236205/$file/dato3_program_vlade_rs_za_spodbujanje_tni_2005_2009_46a.pdf)], julij 2005.
 26. Raziskava podjetij s tujim in mešanim kapitalom v letu 2004. Ljubljana : Agencija Republike Slovenije za gospodarsko promocijo in tuje investicije. GfK Gal-Iteo, 2004. 38 str.
 27. Razvoj podjetniškega sektorja. Ministrstvo RS za gospodarstvo. [URL: http://www.mg-rs.si/razvoj_podjetniskega_sektorja/povezovanje_podjetij/index.php], 25.10.2005.
 28. Sario: Slovak Investment and Trade Development Agency. [URL: http://www.sario.sk/index.php?idd=164&typ=2&now=LABOUR_MARKET], 4.11.2005.
 29. Sklep o preoblikovanju PCMG v JAPTI. (Uradni list RS, št. 73/2005).
 30. Slovenija-promoviranje tujih neposrednih naložb. Foreign Investment Advisory Service. Prevod. 35 str. [URL: <http://www.gov.si/tipo/utills/bin.php?id=2005032413132237>], november 1998.
 31. Slovenija v številkah 2004. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 2004. 76 str.
 32. Southeast Europe Investment Guide 2005. Sofia : Bulgaria Economic Forum, 2004. 156 str.
 33. Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001–2006: Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU. Ljubljana : Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2001. 136 str.

34. Strategija razvoja Slovenije 2006-2013. Ljubljana : Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2005. 51 str.
35. Statistični portret Slovenije v Evropski Uniji. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 2005. 30 str.
36. Sustainable Competitiveness. European Commission: The Competitiveness Advisory Group.
[URL: http://europa.eu.int/comm/cdp/cag/publications/rapport4/index_en.htm], september 1999.
37. The World Competitiveness Yearbook 2005. Lausanne : IMD, 2005. 685 str.
38. Trajanje posameznih postopkov registracije d.o.o. Pospeševalni center za malo gospodarstvo. [URL: www.pcmg.si/index.php?id=1554], 25.10.2005.
39. Informativni izračun potrebnih sredstev za ustanovitev d.o.o. Pospeševalni center za malo gospodarstvo. [URL: www.pcmg.si/index.php?id=1485], 25.10.2005.
40. Transition Report 2004. London : The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), 2004. 50 str.
41. Tuje neposredne investicije v Sloveniji po državah in po dejavnostih. Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije. [URL: <http://www.gov.si/tipo/?lng=slo&vie=cnt&gr1=spoTni&gr2=staVhoTni>], 4.11.2005.
42. Uredba o dodeljevanju finančnih spodbud za tuje investicije. (Uradni list RS, št. 66/2005).
43. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij - ZSTNIIP, (Uradni list RS, št. 86/2004).
44. Zunanjetrgovinska statistika 2004. Gospodarska zbornica Slovenije (GZS). [URL: <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?Idpm=9159>], 30.10.2005.
45. WEF. [URL: <http://www.weforum.org>], 1.10.2005.

PRILOGE

Priloga A:

Tabela 1: Tuje neposredne naložbe v Sloveniji po državah investitoricah

Države	31.12.1999		31.12.2000		31.12.2001		31.12.2002		31.12.2003	
	mio EUR	%	mio EUR	%	mio EUR	%	mio EUR	%	mio EUR	%
EU	2.335,5	87,3	2.732,7	87,9	2.585,8	87,6	3.247,8	81,9	3.472,7	68,5
Avstrija	1.112,3	41,6	1.384,1	44,5	1.003,1	34,0	1.177,3	29,7	1.175,5	23,2
Nemčija	350,1	13,1	372,3	12,0	430,1	14,6	445,5	11,2	395,6	7,8
Francija	311,3	11,6	320,5	10,3	438,1	14,8	386,7	9,7	377,9	7,6
Italija	158,4	5,9	193,9	6,2	235,4	8,0	291,7	7,4	326,5	6,4
Nizozemska	93,3	3,5	96,4	3,1	133,1	4,5	236,0	5,9	274,5	5,4
Luksemburg	11,9	0,4	35,2	1,1	38,2	1,3	123,5	3,1	265,8	5,2
Belgija	8,7	0,3	7,6	0,2	11,1	0,4	178,4	4,5	178,2	3,6
Velika Britanija	110,7	4,1	124,1	4,0	83,5	2,8	79,8	2,0	139,7	2,8
Češka	113,2	4,2	112,8	3,6	127,8	4,3	125,9	3,2	119,6	2,4
Irska	0,8	0,0	1,7	0,1	2,5	0,1	121,5	3,1	119,5	2,4
države bivše Jugoslavije	85,8	3,2	64,8	2,1	74,2	2,5	103,6	2,6	333,3	6,6
Hrvaška	72,9	2,7	54,6	1,8	60,8	2,1	85,4	2,2	310,9	6,1
BiH	12,5	0,5	9,6	0,3	14,2	0,5	21,7	0,5	25,5	0,5
ostale države	253,6	9,5	312,3	10,0	292,7	9,9	616,5	15,5	1.263,8	24,9
Švica	107,1	4,0	129,8	4,2	98,7	3,3	441,7	11,1	1.108,1	21,8
ZDA	103,9	3,9	119,3	3,8	108,4	3,7	70,9	1,8	82,7	1,6
Skupaj	2.675,0	100,0	3.109,8	100,0	2.952,4	100,0	3.967,9	100,0	5.069,7	100,0

Vir: Neposredne naložbe 1994-2003, 2004, str.17.

Priloga B:

Tabela 2: Povprečna neto plača na zaposlenega v obdobju 1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Slovenija v SIT	46.826	60.089	71.279	81.830	91.199	99.919	109.279	120.689	134.856	147.946	159.072
Slovenija v EUR	195,45	250,80	297,51	341,55	380,65	417,05	456,12	503,74	562,87	617,51	663,95
Slovaška v SKK	5.379	6.294	7.195	8.154	9.226	10.003	10.728	11.430	12.365	13.511	14.365
Slovaška v SIT	33.125	38.760	44.308	50.214	56.816	61.600	66.065	70.388	76.146	83.203	88.463
Slovaška v EUR	138,26	161,78	184,94	209,59	237,14	257,11	275,75	293,79	317,82	347,28	369,23

Opomba: Vrednosti so preračunane po srednjem tečaju Banke Slovenije na dan 4.11.2005; 1EUR=239,59SIT; 1SKK=6,16SIT.

Vir: Slovenija v številkah 2004, str. 15; Sario, 2005; lasten prikaz.