

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**SPODBUJANJE VHODNIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ:
PRIMER SLOVENIJE**

Ljubljana, marec 2006

DOROTEJA UMEK

IZJAVA

Študentka Doroteja Umek izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom asistentke mag. Katje Zajc Kejžar in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 27. 3. 2006

Podpis: _____

KAZALO

UVOD.....	1
1. OPREDELITEV TNI	2
1.1. Oblike tujih neposrednih investicij.....	3
1.1.1. Investicije v izgradnjo novih zmogljivosti	3
1.1.2. Nakup že obstoječega podjetja	4
1.1.3. Skupna vlaganja.....	5
1.2. Primernost posameznih oblik neposrednih naložb	5
1.3. Transnacionalna podjetja kot glavni nosilci TNI	6
2. TEORETIČNA IZHODIŠČA ZA SPODBUJANJE TNI	8
2.1. Pomen TNI za državo prejemnico	8
2.2. Posredni ali »spillover« učinki tujih neposrednih investicij.....	9
2.2.1. Horizontalni »spillover« učinki	11
2.2.2. Vertikalni »spillover« učinki	12
2.3. Učinek konkurence (t.j. crowding-out učinek).....	14
2.4. Ali naj država spodbuja vhodne TNI?	15
3. POLITIKA SPODBUJANJA TNI V SLOVENIJI.....	17
3.1. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij	18
3.2. EU direktive.....	19
3.3. Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije (AGPTI).....	19
3.4. Program spodbujanja TNI	20
4. ANALIZA VHODNIH TNI V SLOVENIJI	22
4.1. Slovenija kot lokacija za investiranje	28
4.1.1. Ofenzivno trženje Slovenije kot lokacije za TNI	30
4.2. Motivi tujih investitorjev za investiranje v SLO	31
4.2.1. Zadržki tujih investitorjev	31
4.2.2. Motivi tujih investitorjev	32
5. UČINKI SPODBUD	33
5.1. Javni razpisi	33
5.1.1. Konkretni primer: Javni razpis za spodbujanje TNI v letu 2005	34
5.1.2. Predmet in namen javnega razpisa	34
5.1.3. Upravičenci sredstev iz razpisa	35
5.1.4. Podjetja, ki niso upravičena do sredstev iz razpisa	35
5.1.5. Kriteriji izbire podjetja	36
5.2. Učinki spodbud.....	36
6. SKLEP.....	38
LITERATURA	40
VIRI.....	41

UVOD

Tuje neposredne investicije (v nadaljevanju TNI) so pri nas predmet političnih in gospodarskih diskusij že dalj časa. So ena najhitreje rastočih oblik mednarodnega ekonomskega sodelovanja. Njihova vrednost se v Sloveniji vsako leto povečuje, mnenja o njihovi zaželenosti pa se s pridobitvijo vedno večje vloge v našem gospodarstvu precej razhajajo. Na eni strani imamo zagovornike TNI, na drugi strani pa tiste, ki TNI izrazito nasprotujejo. Stopnja koristnosti TNI za državo prejemnico je odvisna v prvi vrsti od celotnega systemskega in institucionalnega okolja v državi in od njenih makroekonomskih in makroorganizacijskih politik, pa tudi od specifične politike do TNI oz. investicijskih spodbud (Rojec, Šušteršič, 2001, str. 3).

Pri vhodnih TNI naletimo na pozitivne in negativne učinke teh TNI. Pomemben pozitiven dejavnik TNI je prenos znanja, tehnologije in odpiranje izvoznih trgov. TNI lahko tudi pospešujejo vključevanje gospodarstva države prejemnice v svetovno gospodarstvo. Največja nevarnost pa je, da tuja podjetja s konkurenčnejšo ponudbo lahko prevzamejo tržišče domačih podjetij, pa tudi domača podjetja, in prenesejo upravljanje, nadzor, v državi prejemnici TNI ustvarjene dobičke in drugo na matično podjetje v tujini.

Namen mojega diplomskega dela je podrobneje predstaviti vpliv tujih vlaganj na slovensko gospodarstvo ter podati oceno razvoja, dejanskega stanja in učinkov TNI. Zanimalo me je, kako pri nas poslujejo podjetja s tujim kapitalom, tujo tehnologijo in znanjem v primerjavi s podjetji, ki temeljijo izključno na domačem kapitalu. Zavedati se moramo, da se država ne more izolirati pred tujim kapitalom. Iz tega razloga sem tudi naredila analizo politike spodbujanja TNI v Sloveniji.

Vsebinsko je moja diplomska naloga razdeljena na pet delov. V prvem poglavju sem opredelila pojem TNI in njene oblike. Obrazložila sem tudi pojem transnacionalnih podjetij, s katerimi se nenehno srečujemo, kadar govorimo o TNI. V drugem poglavju sem se lotila teoretičnih izhodišč za spodbujanje TNI in njihov pomen za državo prejemnico. Podrobneje sem opredelila posredne učinke prelivanja, tako vertikalne kot horizontalne. Pojasnila sem tudi učinek konkurence ali t.i. crowding-out učinek. V tretjem poglavju sem spregovorila o politiki spodbujanja TNI, tako da sem navedla primere nekaterih drugih držav. Predstavila sem zastopanost TNI v Sloveniji po številu podjetij s tujim kapitalom. Predstavila sem Zakon o spodbujanju TNI in internacionalizacije podjetij, EU direktive, agencijo RS in program za spodbujanje TNI. To poglavje predstavlja na nek način pravno osnovo za spodbujanje TNI. V četrtem poglavju sem govorila o Sloveniji kot o lokaciji za TNI, o motivih za investiranje v Sloveniji in o zadržkih tujih investorjev. Naredila sem analizo TNI v Sloveniji skozi nekaj preteklih let, kar sem podkrepila z grafičnim prikazom zastopanja vhodnih TNI v Sloveniji od leta 1995 do 2004. Iz grafikona je razvidno, da vhodne TNI v Sloveniji strmo naraščajo. V petem poglavju sem bolj natančno obdelala zadnji javni razpis za TNI in pojasnila sem, kakšni so učinki spodbud. V sklepu pa sem podala svoje mnenje glede TNI v Sloveniji in trenda v prihodnosti.

1. OPREDELITEV TNI

TNI izvede neposredni strateški investitor (podjetje) iz ene države (država investitorica) z namenom pridobiti trajno udeležbo in aktivno vlogo v podjetju, ki je v drugi državi (država prejemnica) (Rojec, 1994, str. 25). Trajna udeležba pomeni obstoj dolgoročne povezave med tujim investitorjem in podjetjem v tujini ter pomembno stopnjo vpliva tujega investitorja na upravljanje podjetja. Tuji investitor ohrani nadzor nad uporabo virov, ki jih je z neposrednimi naložbami prinesel v podjetje.

TNI so izrazita značilnost transnacionalnih podjetij in predstavljajo bistveni element njihovega nastanka in razvoja. Transnacionalno podjetje je namreč definirano kot podjetje, ki se ukvarja s tujimi neposrednimi investicijami in ima v lasti ali nadzoruje aktivnosti, pri katerih se ustvarja dodatna vrednost v več kot eni državi (Dunning, 1993, str. 3).

Vlaganja kapitala v tujino delimo na vlaganja s fiksnim donosom (kreditni) in vlaganja s spremenljivim donosom. Vlaganja s spremenljivim donosom delimo naprej na neposredne investicije in portfolio investicije¹. Tako pri neposrednih kot pri portfolio investicijah investitor z vlaganjem pridobi lastništvo nad podjetjem v tujini ali določenim delom tega podjetja. Pri neposrednih investicijah gre za ustanovitev novega podjetja, za prevzem (odkup) že obstoječega podjetja ali za razširitev obstoječega podjetja oz. v kasnejšem obdobju za ponovno vloženi (reinvestirani) kapital, kratkoročne in dolgoročne kredite, ki jih matično podjetje odobri svojemu podjetju ali podružnici v tujini, in podobno (Božič, 2002, str. 2).

Tuje investicije označujeta dve temeljni protislovji, ki sta sicer odvisni od razvojne stopnje in koncepta, časa, države in vrste investicij. Pred prvega je postavljena država prejemnica, ki sicer želi in potrebuje tuji kapital, sodobno tehnologijo in znanje ter dostop do tujih trgov. Pred drugo protislovje pa je postavljen tuji investitor, ki ima svoje cilje s konkretno investicijo in ki jih želi uresničiti ob čim manjšem vmešavanju države prejemnice. Želi torej zadržati čim večji nadzor nad svojo investicijo. Asimetrija ciljev je še posebej očitna, če država prejemnica sledi zaprtemu, uvozno substitutivnemu razvojnemu konceptu in če je tuji investitor veliko transnacionalno podjetje s široko mrežo podružnic po svetu, ki zasledujejo cilj globalne učinkovitosti, kateremu se morajo posamezne podružnice podrežati. Kljub asimetriji ciljev med tujimi investitorji in državo prejemnico je področje skupnih interesov, še posebej v državah z odprtim, izvozno usmerjenim razvojnim konceptom, lahko široko in koristno za obe strani. Bistveno je, da se tako tuji investitorji kot država prejemnica, zavedata, da svojih protislovij ne moreta rešiti vsak

¹ Portfolio investicije v primerjavi z neposrednimi tujimi investicijami pomenijo nakup deleža domačega podjetja ali razširitev domačega podjetja s strani tujega podjetja, ne pa ustanovitev novega podjetja. Delež podjetja, ki ga imajo tujci, je praviloma manjši od 10%. Namen tujega podjetja je v primeru portfolio investicij pridobivanje dobička, ki je odvisen od višine doseženega dobička domačega podjetja in višine kapitalskega deleža v domačem podjetju, ki ga ima v lasti. Tuje podjetje lahko svoj delež proda in tudi na tak način doseže dobiček. Pri portfolio investicijah je iniciativa načeloma na strani uvoznika kapitala, tako da npr. podjetje najprej izda nove delnice in šele potem jih lahko investitorji iz tujini kupijo (Rojec, 1993, str. 23).

popolnoma sebi v prid, temveč le ob obojestranskem razumevanju, popuščanju, ki se zavedata, da drug drugemu lahko koristita (Rojec, 1993, str. 99).

Povezanost z domačim gospodarstvom je tista, ki določa, kakšni so učinki tuje naložbe. Ob preveliki ali premajhni povezanosti se pozitivni učinki tujih naložb za domače gospodarstvo precej zmanjšujejo. Pozitiven učinek, kot je na primer prenos znanja, tehnologij ali informacij, je odvisen od povezanosti z domačim gospodarstvom, od obsega dobav, nabav in horizontalne povezanosti z domačimi podjetji. Če je TNI posledica združitve, prevzema ali povezave z domačim podjetjem, je običajno povezanost z domačim gospodarstvom večja, kot če je to naložba v nove zmogljivosti.

Pri TNI gre danes predvsem za »priliv« tujega znanja, za proizvodnjo blaga ali nudenje storitev, ki jih domača ponudba ni sposobna izdelovati ali nuditi na svetovno zahtevani kakovostni ravni. TNI tako dopolnjujejo, ne pa nadomeščajo, domače investicije. Do njih pride le, če tujec zna nekaj, kar domače podjetje ne zna, ali pa zna to bolje od njega (Rojec, 1994, str. 15).

TNI nedvomno nosijo v sebi razvojni naboj za države prejemnice, vendar pa po drugi strani vsebujejo tudi element tujega nadzora, ki je samo njihovo bistvo. Neposredne investicije iz tujine nujno pomenijo določeno stopnjo vpliva tujih ekonomskih subjektov na domači ekonomski razvoj (Rojec, 1994, str. 25-27).

1.1. Oblike tujih neposrednih investicij

Poznamo tri različne oblike tujih neposrednih investicij:

- investicije v izgradnjo novih zmogljivosti (v tuji literaturi t. i. greenfield investicije),
- nakup že obstoječega podjetja (v tuji literaturi acquisition),
- skupna vlaganja (v tuji literaturi joint venture).

Ko pade odločitev, da bo tuje podjetje vstopilo na tuji trg z neposredno investicijo, se mora odločiti, katera oblika vstopa je zanj najprimernejša: ustanovitev novega podjetja ali prevzem.

1.1.1. Investicije v izgradnjo novih zmogljivosti

Nove investicije (»greenfield«) predpostavljajo ustanovitev povsem novega podjetja oziroma podružnice v tujini. Ustanovitelj (matično podjetje) mora pridobiti poslovne in proizvodne prostore ter zaposliti delavce, pri tem pa se ne more nasloniti na že obstoječo strukturo. Ker gre pri novih investicijah praviloma istočasno tudi za vstop na nov trg, zahtevajo tovrstne investicije izjemen organizacijski napor. Temu se tuji investitor lahko delno izogne, če skupaj z domačim partnerjem ustanovi novo skupno naložbo (Rojec, 1994, str. 17).

Podjetje se odloči za nakup ali dolgoročni najem zemljišča, kjer zgradi proizvodne zmogljivosti. Vodstvo podjetja pa predstavljajo tuji managerji (Griffin, 1999, str. 436-439). Prednost te strategije je, da podjetje lahko samo izbere lokacijo nove tovarne, ki ji mogoče bolj ustreza in kjer lahko lažje uveljavi svoje interese.

Z namenom povečati zaposlenost lokalne skupnosti pogosto spodbujajo take investicije, kar bistveno zmanjša stroške za podjetje oz. investitorja. Investitorju se v takem primeru ni treba ukvarjati z morebitnimi dolgovi podjetja, niti nima problemov z zastarelo opremo, kot je stalna praksa v večini primerov. Prednost je tudi v tem, da na področju poslovnih običajev in kulture podjetje ni izpostavljeno hitremu tempu prilagajanja (t. i. kulturnemu šoku), pač pa se temu tempu počasi prilagaja skozi proces investiranja.

Slabost te strategije je predvsem trajanje procesa investiranja, ki je lahko zelo dolgotrajen, in kar je tudi zelo pomembno, prisotnost težav, ki nastopajo pri iskanju nove lokacije oz. zemljišča, primerne za gradnjo. Tako je v večini primerov taka lokacija zelo draga ali pa zemljišče sploh ni naprodaj. Podjetje se mora prilagoditi lokalnim, nacionalnim in pogosto strogim ekološkim normam države gostiteljice in mora rekrutirati domače zaposlene, ki jih je v večini primerov potrebno predhodno prekvalificirati, da bi jih uskladili s standardi in zahtevami novega podjetja (Božič, 2002, str. 4).

1.1.2. Nakup že obstoječega podjetja

Prezem podjetja (akvizicija) kot TNI predstavlja odkup deleža ali celote v obstoječem podjetju v tujini. V nekdanjih socialističnih državah, in s tem tudi v Sloveniji, je to do sedaj najpogosteje pomenilo tujo privatizacijo. Za mnoga podjetja, ki so pod pritiskom povečevanja kratkoročnih dobičkov, je hitrost vstopa na tuje trge poglobitnega pomena. To lahko dosežejo s prevzemi delujočih podjetij na izbranih trgih. Poleg ostalih prednosti jim prevzem nudi takojšen dostop do izšolanega kadra, obstoječih kupcev in dobaviteljev, priznanih blagovnih znamk, obstoječe distribucijske mreže in takojšnjih prihodkov. V svetovnih tokovih TNI vrednostno gledano prevzemi predstavljajo precej večji del kot nove investicije (Kavaš, Rojec, Čok, 2003, str. 3).

Gre za nakup podjetja ali samo dela podjetja, ki je v gostujoči državi predhodno že poslovalo, vendar je bilo v domači lasti. Glavni motiv investitorja je predvsem ta, da zelo hitro pridobi nadzor nad podjetjem, ni mu treba iskati zaposlenih, pridobi obstoječo tehnologijo, blagovne znamke in, kar je v večini primerov najpomembnejše, pridobi distribucijske kanale in prodajne poti.

Po končani integraciji in uskladitvi z mednarodno strategijo, lahko podjetje neovirano posluje naprej. V nasprotju z investiranjem v nove zmogljivosti ne gre za dodatne proizvodne zmogljivosti, ki lahko rezultirajo v presežku ponudbe nad povpraševanjem na obstoječem trgu.

Veliko je primerov, kjer tak nakup pomeni le nakup tržnega deleža obstoječega podjetja oz. način vstopa na nov trg.

Pri takih operacijah mora podjetje – investitor paziti predvsem na potencialne skrite finančne obveznosti prevzetega podjetja, analizirati mora odnose med zaposlenimi, preučiti ravnanje z odpadki ipd. Skratka, podjetje – investitor mora natančno analizirati preteklo poslovanje prevzetega podjetja, saj bo v prihodnje samo prevzelo vse obveznosti prevzetega podjetja. To vrsto investicij najbolj privlačijo tako imenovane neoprijemljive prednosti države, znanje, tehnološka opremljenost, logistika. Privlačijo jih povezanost države v različne gospodarske združbe, dobra infrastruktura in dobavitelji (Božič, 2002, str. 5).

1.1.3. Skupna vlaganja

Dve ali več podjetij se med seboj poveže, da bi ustanovili novo podjetje, ali se dogovori za pogodbeno sodelovanje. Predpogoj za sodelovanje so seveda skupni ekonomski interesi. Gre lahko za sporazume, ki so časovno omejeni, ki vključujejo različne pogodbene oblike, različne trge in pravne osebe z različnimi pravnimi formami. Enoznačna definicija organizacijskega modela je nemogoča in v praksi je pogodbeno določena za vsak primer posebej.

V praksi pridejo v poštev skupna vlaganja, kadar so v igri visoke stopnje tveganja, dolgotrajno uveljavljanje podjetja, visoki investicijski izdatki in specialistična znanja. Pri takšnih projektih se je ustanovitev skupnega podjetja v preteklosti veliko uporabljala in izkazala tudi za najbolj primerno (Božič, 2002, str. 6).

1.2. Primernost posameznih oblik neposrednih naložb

Za katero obliko vstopa se bo podjetje odločilo, je odvisno od več faktorjev. Naštejmo le nekaj najpomembnejših: ali je podjetje - investitor že vpeto v mednarodno okolje, kakšna je oddaljenost nove lokacije od matice, od političnega tveganja, kapitalne intenzivnosti, vrste dejavnosti, administrativnih ovir, tehnološke zahtevnosti, potrebnih specialističnih znanj ipd. (Meyer, 1998, str. 213–262).

Tako se za skupna vlaganja odločajo predvsem investitorji, ki nimajo predhodnih izkušenj z investiranjem v tujini (vzvod predstavlja želja, da se podjetje investitor spozna z lokalnim okoljem in se vanj integrira) in ki vstopajo na visoko tvegan in nepoznan trg. Taka podjetja uporabljajo predvsem lokalne dobavitelje in so dobro povezana z domačim okoljem podjetja. Možno pa je tudi, da se za skupna vlaganja odločijo zaradi omejujoče zakonodaje, ki ne omogoča drugih tipov investiranja. Slabost za investitorja predstavlja predvsem zavezanost, da bo delil znanje s partnerskim podjetjem in da se bo moral prilagajati partnerjevi poslovni kulturi in organizaciji.

Za investicije v nove zmogljivosti se odločajo investitorji z izkušnjami, veliko finančnimi sredstvi, vizijo lastnega načina vodenja, z željo po ohranitvi obstoječe podjetniške kulture in tisti, ki težko najdejo primerne partnerja. Če gre za podjetje z veliko znanja, patenti in poslovnimi skrivnostmi, je razumljivo, da nočejo deliti svojih izkušenj s tujci in se tudi iz tega razloga raje odločajo za investicije v nove zmogljivosti.

Za nakup obstoječih zmogljivosti se prav tako odločajo podjetja z bogatimi izkušnjami iz preteklosti. Od tistih, ki se raje odločajo za investicije v nove zmogljivosti, pa se razlikujejo po tem, da imajo znanje, s pomočjo katerega lahko prestrukturirajo obstoječe podjetje in ga integrirajo v svojo organizacijsko shemo. V končni fazi so bolj integrirani v lokalno ekonomijo in ne toliko v multinacionalno mrežo investitorja. Vezani so na lokalne dobavitelje. Možni so tudi naknadni oz. skriti stroški iz preteklih obveznostih, ki jih ob nakupu podjetje ni upoštevalo. Nakup nam omogoči, da ujamemo dve muhi na en mah. Hitro pridemo do novega trga in hkrati odstranimo enega od potencialnih konkurentov.

Na odločitev o načinu vstopa na trg pa vplivajo še drugi dejavniki, kot so pomembnost hitrega in pravočasnega vstopa na trg (preferira se nakup), možnosti za nakup tujega podjetja (če je malo podjetij, so cene lahko visoke in je investicija v nove zmogljivosti lahko bolj smiselna) in politično tveganje (preferira se skupna vlaganja, da se diverzificira tveganje). Z vidika države prejemnice so seveda najbolj zanimive investicije v nove zmogljivosti, saj prinašajo nova delovna mesta, sodobno tehnologijo, višjo produktivnost in so neposredna konkurenca domačim podjetjem (Božič, 2002, str. 4-7) .

1.3. Transnacionalna podjetja kot glavni nosilci TNI

V literaturi se za tuje investitorje najpogosteje uporabljajo izrazi: transnacionalne, večnacionalne, globalne, mednarodne družbe ali podjetja. Vsebinski pojavi najbolj ustreza izraz transnacionalno podjetje, saj kaže delovanje preko nacionalnih meja, pri čemer odločanje v glavnem ostaja na nacionalni ravni v državi matičnega podjetja. Skupino transnacionalnih podjetij sestavljajo velika podjetja, največkrat iz razvitih držav, poleg teh pa tudi podjetja iz držav v razvoju in zadnje čase tudi podjetja gospodarstev v tranziciji, pa tudi majhna in srednje velika podjetja. Transnacionalna podjetja in njihove podružnice v določeni meri drugače reagirajo na spremembe v okolju kot druga podjetja, ki nimajo podružnic v tujini. Razlike v obnašanju transnacionalnih podjetij izhajajo iz dejstva, da je svetovno gospodarstvo sestavljeno iz nacionalnih gospodarstev, transnacionalno podjetje pa svoje enote v različnih državah funkcionalno povezuje v enoten sistem preko nacionalnih meja.

Mednarodna proizvodnja transnacionalnih podjetij vedno bolj narašča in pridobiva pomen tako pri investiranju v razvite države kot tudi v države v razvoju. Prednosti transnacionalnih podjetij pred podjetji, ki delujejo samo doma, se kažejo pri njihovem dostopu do tujih trgov in pri

oskrbovanju le-teh. Veliko držav v razvoju, ki so gostiteljice transnacionalnih podjetij, pričakuje od njih, da jim bodo povečale dinamičnost njihovih komparativnih prednosti predvsem v tem, da so transnacionalna podjetja največkrat na dobrih lokacijah, poleg tega naj bi praviloma imela boljši in lažji dostop do informacij, nižje transakcijske stroške, boljše možnosti organizacije in integracije proizvodnje preko meja, že uveljavljena imena proizvodov in storitev in večjo nagnjenost k izvozu.

Ravno tako imajo transnacionalna podjetja nekatere pomanjkljivosti. Podružnice se morajo prilagoditi preskrbovanju in lokalnemu načinu obnašanja, kakršnega od njih zahteva matično podjetje.

In kljub prednostim, ki jih prinašajo transnacionalna podjetja in njihove TNI, se lahko nanašajo na napake pri informiranju in koordinaciji procesa mednarodnega investiranja, poleg tega TNI lahko izrinejo domača, obstoječa, predvsem mlajša in manjša podjetja. Lahko se zgodi, da raven proizvodnje in konkurenčnost države gostiteljice ne napreduje (Rojec, 1994, str. 27-29).

Po drugi strani pa ima transnacionalno podjetje več možnosti za izogibanje različnim ukrepom, če postane neka nacionalna politika restriktivnejša. To storijo predvsem z mehanizmom transfernih cen. Transnacionalno podjetje mora imeti dovolj velike prednosti za naložbe v neki državi, kajti tudi nekateri stroški delovanja v tuji državi so večji kot za domača podjetja. Ti stroški so na primer stroški komunikacij in transporta, stroški zaradi razlik v jeziku in kulturi, stroški nepoznavanja zakonov, stroški zaradi deviznih tečajev, višje plače vodilnih ljudi zaradi delovanja v tujini.

Za državo prejemnico je zelo pomembno, ali je naložbenik veliko, srednje ali malo podjetje, zaradi razvojnih vidikov neposrednega vlaganja in zaradi vdora v nacionalni ekonomski sistem. Bojazni pred prihodom transnacionalnih podjetij v neko državo izvirajo predvsem iz strahu pred politično prevlado transnacionalnih podjetij, ki je možna le v primeru, da država dovoli lastništvo nad nekaterimi pomembnimi viri, kot so nafta, plin, gozdovi, rudna bogastva. Tega danes ne dovoljuje nobena država več. Države vidijo nevarnost transnacionalnih podjetij tudi v tem, da le-ta s seboj prinesejo drugačen način življenja, kar se je jasno pokazalo v primeru ameriških transnacionalnih podjetij na Japonskem. Nevarnost prinašajo tudi v obliki konkurenčnosti, namreč večinoma so transnacionalna podjetja konkurenčnejša od domačih podjetij, kar vodi v propad domačih podjetij (Dominc, 2004, str. 9-10).

2. TEORETIČNA IZHODIŠČA ZA SPODBUJANJE TNI

V nadaljevanju bom analizirala pomen TNI za državo prejemnico in natančno opredelila posredne ali »spillover« učinke TNI ter učinek konkurence.

2.1. Pomen TNI za državo prejemnico

Tokovi TNI se povečujejo iz leta v leto, vplivi na gospodarsko rast pa še niso čisto pojasnjeni. TNI so lahko kanali prenosa tehnologije in poslovnih znanosti v manj razvite države prejemnice. Ti transferi imajo lahko pomembne t.i. učinke prelivanja (t.j. »spillover« učinki) za celotno gospodarstvo. Tako lahko TNI spodbujajo produktivnost vseh podjetij, ne samo tistih, ki prejemajo tuji kapital (Rappaport, 2000, str. 16). Ti predstavljajo posreden vpliv TNI na gospodarsko rast preko vpliva na domača podjetja oziroma na celotno produktivnost proizvodnih faktorjev. Proces rasti, ki ga spodbudijo TNI, se namreč utrdi in razširi, če podjetje s tujim kapitalom splete vertikalne in horizontalne povezave z gospodarstvom države prejemnice in če TNI prispeva k rasti produktivnosti domačih investicij.

Glede horizontalnih »spillover« učinkov na domača podjetja teorija pravi, da ima lahko pritok tujih investicij tako pozitivne kot negativne učinke na domača podjetja.

Pri vertikalnih »spillover« učinkih pa gre za vpliv tujih podjetij na celotno strukturo dobaviteljev lastni panogi ali njenih odjemalcev. Tuja podjetja v svoje dobaviteljske mreže vključijo tudi domače dobavitelje, ki morajo običajno pri tem izpolnjevati zelo visoke standarde kvalitete, rokov, itd. Domači dobavitelji lahko dobaviteljske izkušnje v poslovanju s tujimi podjetji nato uporabijo pri prodaji tudi ostalim odjemalcem. Nasprotno pa lahko prevzem s strani tujega transnacionalnega podjetja mnogokrat pomeni, da nekdanje domače podjetje zamenja domače podjetje s tujimi (vključitev v nabavno mrežo transnacionalnega podjetja). Glede na globaliziranost svetovne proizvodnje postajajo takšni negativni učinki sicer vse manj verjetni, vendar so možni (Perše, 2004, str. 3-4).

Prispevki TNI niso vedno razvojno pozitivni in tudi te nevarnosti so v literaturi in praksi znane enako kot prednosti. Tuji investitorji lahko prinesejo napačno vrsto strojev in tehnologije, se slabo prilagodijo domačim razmeram, izrinejo domača podjetja, domače dobavitelje zamenjajo s tujimi, odlivajo dohodek skozi mehanizem transfernih cen v tujino (Dunning, 1993, str. 56).

Kljub tem tveganjem pa empirične analize pretežno kažejo, da prevladujejo pozitivni razvojni prispevki TNI h gospodarski rasti, razvoju in prestrukturiranju gospodarstev držav prejemnic, pri čemer je v obravnavi pozitivnih učinkov TNI za državo prejemnico smiselno razlikovati med novimi investicijami in prevzemi. Zaradi tega glavna smer ekonomske vede opredeljuje TNI kot pomemben razvojni instrument in države vse bolj tekmujejo med seboj, kako pritegniti čim več TNI. Seveda pa tudi ti pozitivni učinki ne nastopijo sami od sebe. Stopnja koristnosti TNI za

državo prejemnico je odvisna v prvi vrsti od celotnega systemskega in institucionalnega okolja v državi in od njenih makroekonomskih in makroorganizacijskih politik, potem pa tudi od specifične politike do TNI, v smislu investicijskih spodbud (Kavaš, Rojec, Čok, 2003, str. 3).

Neizpodbitno dejstvo je, da je usoda majhnih držav tesno odvisna od globalnih ekonomskih odnosov. Praviloma so takšne države manj občutljive na prisotnost tujega kapitala, saj se zavedajo, da morajo biti odprte, saj le tako lahko maksimirajo dobrobiti zunanje trgovine. Potencialno lahko TNI najbolj koristijo zaradi svojega integralnega razvojnega značaja, saj lahko prispevajo tako k notranji kot tudi zunanji liberalizaciji gospodarstva, k integraciji v mednarodno delitev dela, k lastniškemu in sektorskemu prestrukturiranju, k izobraževanju poslovnih kadrov in še čemu (Filej, 2004, str. 25).

2.2. Posredni ali »spillover« učinki tujih neposrednih investicij

Gre za učinke, ki se prenašajo znotraj posameznega gospodarstva od podjetij s TNI na podjetja brez tujega kapitala. Vendar je definicija »spillover« učinkov pogosto opredeljena preširoko, saj natančna definicija upošteva le čiste posredne učinke TNI. Razlikujemo namreč med denarnimi zunanjimi učinki, ki izhajajo iz učinkov TNI na tržno strukturo, in drugimi čistimi zunanjimi učinki (npr. podpora pri prilagajanju tehnologije), ki lahko spremljajo TNI (Saggi, 2002, str. 18). Če TNI pospešijo inovacije v domači industriji s povečevanjem konkurence, tega na obravnavamo kot čisti »spillover« učinek TNI, ampak kot korist države prejemnice TNI, ki deluje skozi mehanizem cen in tržno ravnotežje.

O »spillover« učinkih govorimo, ko tuja podružnica ne more izločiti celotne vrednosti povečane produktivnosti prek neposrednih plačil ali nižjih cen. »Spillover« učinki, ki vplivajo na produktivnost, se tako pojavijo, ko vstop ali prisotnost transnacionalnih podjetij poveča produktivnost domačih podjetij v državi gostiteljici, hkrati pa transnacionalna podjetja popolnoma ne internalizirajo vrednosti teh koristi (Sok, 2005, str. 21).

So učinki, ki vplivajo na povečanje rasti in razvoja podjetja, pripomorejo k gospodarski stabilnosti države prejemnice ter ohranjajo naravno okolje, v katerem se nahaja podjetje. Najpomembnejši razvojni potenciali TNI na državo prejemnico so torej v paketu razvojnih elementov (oprema, tehnologija, znanje, tržni kanali, know-how, ipd.), ki jih prinaša strateški tuji investitor in ki krepijo konkurenčnost in gospodarsko učinkovitost, s tem pa tudi položaj na tujih trgih (Dominc, 2004, str. 17).

TNI imajo lahko pozitivne učinke na produktivnost in učinkovitost domačih podjetij, kot so:

- Pritisk na povečanje konkurenčnosti domačih podjetij. Če želijo obdržati tržne deleže, morajo domača podjetja posnemati tuje izdelke in izboljšati njihovo kakovost.
- Prehajanja zaposlenih iz podružnic transnacionalnega podjetja v lokalna podjetja ali ustanovijo lastna podjetja, saj so bili zaposleni v tujih podjetjih deležni dodatne izobrazbe

in tako pridobili nove potrebne veščine. Na ta način zaposleni prenesejo znanje o boljši tehnologiji in načinih upravljanja, ki jih uporablja transnacionalno podjetje, na druga lokalna podjetja.

- Tudi domača podjetja lahko uporabljajo določene storitve na mednarodni kakovostni ravni, saj so tuja podjetja s sabo pritegnila tudi številne svetovalne, finančne in revizorske družbe.
- Četrty pozitivni učinek je, kadar tuji investitor v vsaki državi izbere dobavitelje, ki morajo zagotavljati stalno visoko kakovost proizvodov; tipičen primer je McDonalds, domači dobavitelji lahko te izkušnje nato uporabijo pri prodaji tudi drugim odjemalcem (izvoz). Gre za vertikalne povezave med podružnico transnacionalnega podjetja in lokalnimi podjetji, predvsem z lokalnimi dobavitelji. Transnacionalna podjetja namreč uporabljajo lokalne dobavitelje vmesnih proizvodov in prodajajo končne proizvode lokalnim kupcem², ter tako nanje prenašajo svoja znanja in tehnologije.
- Demonstracijski učinek, ko so lokalna podjetja zaradi povečane konkurenčnosti na lokalnem trgu, ki jo je povzročil vstop transnacionalnih podjetij, prisiljena uporabljati obstoječo tehnologijo in proizvodne dejavnike bolj učinkovito ali iskati novo, bolj učinkovito tehnologijo.

Obseg »spillover« učinkov, ki se pojavijo zaradi prisotnosti TNI, se razlikuje med državami, dejavnostmi in podjetji, kakor tudi v času. Odvisen je od številnih dejavnikov, ki vplivajo na obseg povezav med tujo podružnico in domačimi podjetji, in drugih dejavnikov, ki vplivajo na zmožnost domačih podjetij in gospodarstva za absorpcijo ter na pripravljenost tujih podjetij, da preko TNI prenesejo napredno tehnologijo.

Dunning³ navaja, da sta obseg povezav med podjetji in obseg, v katerem se pojavijo »spillover« učinki, ki sta posledica TNI, odvisna od naslednjih dejavnikov:

- obsega in narave posamezne lastniško specifične prednosti (angl. ownership-specific advantages), ki je povezana z dejavnostjo transnacionalnega podjetja, strategije razvoja, ki jo vodita domača in tuja vlada, ter makro-organizacijske strategije (sem spadajo predvsem tiste politike, ki so posebej namenjene transnacionalnim podjetjem ali njihovim podružnicam), obstoječih ponudbenih zmožnosti in absorpcijske zmožnosti domačih podjetij v državi prejemnici TNI ter njihove reakcije na vhodne TNI;
- lokacijskih prednosti države gostiteljice za absorpcijo, razširitev in akumulacijo novega znanja, tehnologije in managerskih spretnosti;
- konkurenčnega položaja in tržne strukture dejavnosti, v katerih so tuje investicije že prisotne pred vstopom novih TNI;
- značilnosti trgov za vmesne proizvode;
- vrste tuje investicije;
- globalne strategije transnacionalnega podjetja.

² V bistvu gre za trgovce, vendar pa so to s stališča tuje podružnice kupci, zato tudi uporabljamo izraz kupci.

³ Dunning, 1993, str. 467

Med omenjenimi dejavniki se kot najpomembnejši pogosto navaja velikost tehnološke vrzeli med domačim in tujim podjetjem. »Spillover« učinki tehnologije se pogosteje pojavljajo v gospodarstvih, ki imajo visoke družbene zmožnosti in visoko zmožnost absorpcije, ki podjetjem omogočajo izkoriščati prednosti posrednih učinkov tehnologije, ki so dostopne v gospodarstvu. Študije so pokazale, da je obseg »spillover« učinkov večji, če je vrzel manjša, torej če je v gospodarstvu večji obseg človeškega kapitala (Sok, 2005, str. 23).

Izmed dejavnikov, ki vplivajo na obseg »spillover« učinkov in so pomembni za državo gostiteljico, je smiselno izpostaviti domačo investicijsko klimo. Liberalna investicijska klima bolj verjetno pritegne dinamične TNI. Te so večje po obsegu kapitala, imajo ekonomije obsega, najboljše načine vodenja itd., kar ustvari močnejše »spillover« učinke. Hkrati liberalna investicijska klima vzpodbuja ustanavljanje izvozno usmerjenih aktivnosti, ki so integralni del proizvodnega procesa transnacionalnega podjetja. Zato je v interesu transnacionalnih podjetij, da za podjetja, ki so postala del proizvodnega procesa transnacionalnega podjetja, zagotovi čim bolj napredno tehnologijo. Po drugi strani bo restriktivna investicijska klima privabljala investicije, ki so običajno manj učinkovite in prinesejo starejšo tehnologijo, zaradi česar je zanje značilna počasnejša stopnja transferja nove tehnologije (Lim, 2001, str. 5).

Pri TNI razlikujemo med neposrednim in posrednim vplivom. Ker so posredni vplivi TNI zelo različne narave, je smiselno nadalje razlikovati med vertikalnimi in horizontalnimi »spillover« učinki. Prvi se pojavijo med podružnico transnacionalnega podjetja, ki je nosilec TNI, ter njenimi dobavitelji in kupci, torej med različnimi dejavnostmi. Zato jih imenujemo tudi medpanožni »spillover« učinki (angl. inter-industry spillovers). Nasprotno se horizontalni »spillover« učinki pojavijo med podjetji znotraj posamezne panoge in se zato imenujejo tudi znotrajpanožni »spillover« učinki (angl. intra-industry spillovers) (Sok, 2005, str. 23).

2.2.1. Horizontalni »spillover« učinki

To so učinki, ko imajo lokalna podjetja korist od prisotnosti tujih podjetij v njihovi dejavnosti. Pojavijo se znotraj posamezne dejavnosti, zato je zanje značilno, da delujejo prek vpliva transnacionalnega podjetja na konkurenčni položaj dejavnosti, ki ji transnacionalno podjetje pripada, ter na poslovanje posameznega konkurenčnega podjetja znotraj te dejavnosti.

Horizontalni »spillover« učinki se lahko pojavijo prek demonstracijskega učinka ali učinka konkurence. Pri demonstracijskem učinku gre za to, da izpostavljenost boljši tehnologiji, ki jo uporablja transnacionalno podjetje, lahko vzpodbudi lokalna podjetja, da izboljšajo svoje proizvodne postopke. Ko začne transnacionalno podjetje uporabljati specifično tehnologijo, ki še ni bila uporabljena v državi gostiteljici, to običajno zmanjša tveganje lokalnih podjetij glede uporabe te iste tehnologije, zato konkurenti začnejo posnemati to tehnologijo. Poleg tega je, če določena tehnologija, ki jo uporablja transnacionalno podjetje, v domačem okolju uspešno deluje, to lahko povod za obsežno prilagajanje te tehnologije s strani lokalnih podjetij. Ker je dostopnost

do novejšje tehnologije in posledično možnost posnemanja zelo odvisna od integriranosti države v svetovno gospodarstvo, je za demonstracijski učinek pomembna neposredna geografska bližina. Medtem ko TNI širijo svojo tehnologijo in omogočajo lokalnim podjetjem dostop do nje, s tem pogosto povečujejo konkurenco. Učinki povečane konkurence so ponavadi koristni, saj večja konkurenca povzroči izboljšanje produktivnosti in bolj učinkovito alokacijo proizvodnih dejavnikov. Do izboljšanja učinkovitosti pride predvsem, ko lokalna podjetja, namesto da bi posnemala tujo tehnologijo, začnejo uvajati izboljšave v lastnem managementu in sistemu motiviranja zaposlenih. Vendar lahko vstop transnacionalnega podjetja v določenih primerih vodi tudi do povečane koncentracije. Ekonomije obsega so pomembne determinante strukture dejavnosti, zato lahko v začetni fazi vstop transnacionalnega podjetja v relativno majhno nacionalno dejavnost poveča povprečno velikost podjetja in vodi k boljši alokaciji proizvodnih dejavnikov. Po drugi strani pa lahko močno transnacionalno podjetje izrine vsa lokalna podjetja ali jih s svojo prisotnostjo prisili, da se združijo. To vodi do večje koncentracije v dejavnosti, katere posledica je večja tržna moč transnacionalnega podjetja. Zloraba tržne moči s strani transnacionalnega podjetja lahko nato povzroči zmanjšanje alokacijske učinkovitosti (Sok, 2005, str. 24).

Demonstracijski in konkurenčni učinek delujeta na različne načine, vendar sta povezana in se medsebojno krepi. Vstop transnacionalnega podjetja poveča konkurenco, ki je sama po sebi iniciativa za izboljšanje lokalnih tehnologij, kar nato nadalje poveča konkurenco, ki povzroči še hitrejšo stopnjo prilagajanja nove tehnologije.

Za horizontalne »spillover« učinke je pomembna stopnja konkurence v državi prejemnici TNI. Z večjo konkurenco s strani domačih podjetij kot se sooči podružnica transnacionalnega podjetja, več tehnologije mora transnacionalno podjetje prenesti v državo, da bi obdržalo konkurenčne prednosti. Posledica tega je večji potencialni obseg »spillover« učinkov. Če je torej v državi močna konkurenca s strani domačih podjetij, bodo TNI najverjetneje pospeševale inovacijske kapacitete in izboljšale tržno strukturo (Dunning, 1993, str. 463).

2.2.2. Vertikalni »spillover« učinki

Pojavijo se zaradi povezav med tujimi podjetji in njihovimi lokalnimi ponudniki ali lokalnimi kupci. Kupci so lahko tako trgovci kot druga podjetja, ki uporabljajo vmesne proizvode transnacionalnega podjetja kot del lastnega proizvodnega postopka. V primeru vertikalnih »spillover« učinkov prihaja do pozitivnih učinkov med podjetji iz različnih dejavnosti, ki so povezana v reprodukcijsko verigo.

Pri tem so zelo pomembni dejavniki, ki pospešujejo vertikalne povezave. Eden izmed teh dejavnikov je velikost trga države gostiteljice in tehnološke zmožnosti lokalnih dobaviteljev. Povezave so očitnejše, čim večji je trg in čim večje so tehnološke zmožnosti. Več povezav se ustvari tudi, ko proizvodni proces transnacionalnega podjetja zahteva intenzivno uporabo

vmesnih proizvodov, ko so stroški komuniciranja med upravo in podružnico veliki ter ko se država gostiteljica in država, iz katere transnacionalno podjetje izvira, ne razlikujeta preveč glede proizvodnje vmesnih proizvodov. Kot dejavnik obsega povezav tuje podružnice z lokalnimi dobavitelji in kupci je pomembna tudi vladna politika (OECD, 2001, str. 18).

V okviru vertikalnih »spillover« učinkov razlikujemo povezave s ponudniki in povezave s kupci, zato jih je smiselno obravnavati ločeno, saj se načini sodelovanja med tujo podružnico in domačim podjetjem, zaradi katerih se pojavijo pozitivni učinki TNI, razlikujejo.

- **Povezave s ponudniki**

Način, na katerega se »spillover« učinki prenašajo prek povezav med podružnico transnacionalnega podjetja in njenimi lokalnimi dobavitelji, je posebej pomemben, saj se prek teh povezav dviguje produktivnost in učinkovitost lokalnih podjetij.

Ti »spillover« učinki se pojavijo zaradi različnih načinov sodelovanja tuje podružnice z lokalnimi dobavitelji (Smarzynska, 2002, str. 5):

- neposrednega prenosa znanja od tujega kupca na lokalnega ponudnika (izobraževanje);
- višjih zahtev glede kvalitete proizvodov in pravočasne dobave s strani transnacionalnega podjetja, kar vzpodbudi domače ponudnike, da nadgradijo proizvodni management ali tehnologijo;
- neposrednega prenosa znanja zaradi mobilnosti zaposlenih;
- povečanega povpraševanja po vmesnih proizvodih zaradi vstopa transnacionalnega podjetja, ki omogoča lokalnim ponudnikom izkoriščanje ekonomij obsega;
- učinka konkurence: transnacionalna podjetja, ki si priključijo domača podjetja, se lahko odločijo, da bodo pridobivala vmesne proizvode iz tujine, in tako zlomijo obstoječe zveze med svojo podružnico in njenimi ponudniki ter na ta način povečajo konkurenco na trgu vmesnih proizvodov.

Obseg sodelovanja podružnice transnacionalnega podjetja z dobavitelji v državi prejemnici TNI je močno odvisen od njihove odločitve, kako bodo pridobivale vire. Čeprav se, tudi takrat, ko je v začetni fazi lokalna komponenta v proizvodih tuje podružnice majhna, lokalne vertikalne povezave čez čas običajno razširijo, kar je lahko posledica transferja tehnologije (OECD, 2001, str. 19).

Vendar je treba pri vertikalnih »spillover« učinkih upoštevati, da transnacionalno podjetje izboljša blaginjo le, če se zaradi njihove prisotnosti v gospodarstvu ustvari več povezav med tujo podružnico in lokalnimi ponudniki, kot jih je bilo zaradi vstopa transnacionalnega podjetja odstranjenih (Saggi, 2002, str. 26).

- **Povezave s kupci**

Kupci so distributerji, ki lahko prek sodelovanja s tujo podružnico pridobijo marketinška in druga znanja, kar vpliva na njihovo konkurenčnost in inovacijske kapacitete. V primeru vmesnih proizvodov so kupci tista podjetja, ki se v reprodukcijski verigi pojavijo kot njihovi kupci od tuje podružnice in lahko v svojem proizvodnem postopku uporabljajo vmesne proizvode višje kakovosti in/ali z nižjo ceno.

Pozitiven učinek, ki se pojavi zaradi povezav med tujo podružnico in kupci, je najprej odvisen od obsega proizvodnje tuje podružnice in nato od razmerja med proizvedeno količino, ki se proda zunanjim kupcem, in obsegom proizvoda, ki ga podružnica uporabi za nadaljnjo lastno proizvodnjo (Dunning, 1993, str. 459).

Glavna motiva za vzpostavljanje povezav med tujo podružnico in kupci sta zaščita trga in kontrola kakovosti. Slaba kakovost in neustrezna cena končnih proizvodov, katerih del so proizvodi transnacionalnega podjetja, bi lahko škodovala ugledu transnacionalnega podjetja. Zato transnacionalna podjetja najpogosteje vpostavljajo povezave s podjetji, ki se ukvarjajo s sekundarno predelavo primarnih proizvodnih dejavnosti, s kupci tehnično zapletenih proizvodov in prodajalnami, kjer je marketinška dejavnost zelo pomembna (npr. prodajalna motornih vozil, električnih naprav...). V teh primerih transnacionalna podjetja nudijo predvsem svetovanje in tehnično pomoč, uvajajo nove sisteme nadzora kakovosti in nove storitve, nove proizvodne postopke ter nove tehnike vodenja. S tem vplivajo na višjo učinkovitost svojih distributerjev in dvigujejo zahteve kupcev glede standardov proizvodov (Sok, 2005, str. 27).

2.3. Učinek konkurence (t.j. crowding-out učinek)

TNI lahko ustvarijo negativne eksternalije, ko tuje podjetje, ki razpolaga z boljšo tehnologijo, prisili domača podjetja, da izstopijo iz dejavnosti. To imenujemo crowding-out učinek. TNI lahko pod določenimi pogoji tudi zavirajo razvoj, povzročajo negativne učinke na okolje, slabijo konkurenco itd., vendar dosedanje raziskave potrjujejo prevlado pozitivnih učinkov nad negativnimi.

Ker so TNI kot take same po sebi pozitivno naravnane, ne glede ali jih gledamo s strani tujega investitorja ali s strani države prejemnice, saj obe strani pričakujeta pozitivne učinke, večina avtorjev opazuje TNI predvsem iz pozitivnega aspekta. Lahko bi rekli, da na negativne učinke, ki jih prinašajo TNI, kar malo pozabljamo ali pa smo zaslepljeni s pozitivnimi učinki, ki naj bi jih TNI prinesle (Dominc, 2004, str. 18).

Negativni učinki TNI so učinki, ki vplivajo destruktivno, zaviralno, lahko bi tudi rekli uničevalno, na samo podjetje, državo prejemnico ter naravno okolje, v katerem se nahaja

podjetje. Lahko rečemo, da pomenijo nevarnost uvoza t.i. »umazanih industrij in s tem onesnaževanja okolja« (Strašek, 2002, str. 242).

Negativni učinki TNI lahko vplivajo na domača podjetja na več načinov:

Kadar delež tujih podjetij v panogi preseže določeno kritično raven, je pritisk na domača podjetja lahko prevelik in morajo izstopiti. Takšen je primer Madžarske, kjer tuja podjetja nadzorujejo že več kot 70% industrijskega sektorja. Nasprotno je na Irskem, kjer pred vstopom tujcev pred 20 do 30 leti sploh ni bilo razvite industrije in je bil nastanek domačih podjetij spodbujen šele z razvojem tujih (Damijan, Rojec, Polanec, 2002).

2.4. Ali naj država spodbuja vhodne TNI?

Spodbujanje TNI vpliva na odločitev tujega podjetja o načinu vstopa.

Ko so stroški trgovanja nizki, bo podjetje izvajalo vso svojo produkcijo v domačih obratih in zadovoljevalo potrebe tujih potrošnikov preko izvoza. Ko pa so stroški trgovanja visoki, pa je optimalno za podjetje, da zgradi proizvodne obrate doma in v tujini in tako streže domače potrošnike iz domačih obratov in tuje iz tujih. To je primer vodoravnih TNI, v katerih transnacionalno podjetje prevzame podobne proizvodne aktivnosti v vseh državah. Aktivnosti na sedežu podjetja seveda ostanejo koncentrirane samo v eni državi.

S perspektive transnacionalnega podjetja subvencioniranje TNI:

- znižuje produkcijske stroške in tako povečuje spodbude za kreiranje patentov, blagovnih znamk ali drugih prednosti, ki vsebujejo aktivnosti podjetja,
- povečuje relativno privlačnost lociranja proizvodnje v državo, ki ponuja stimulacijo,
- povečuje ekonomske koristi TNI glede na izvozni način vstopa v gostujoči državi.

Srečamo se z dvema vprašanjema: Ali so podjetja s TNI nadpovprečno učinkovita? Ali TNI pozitivno vplivajo na domača podjetja?

Pogosto so transnacionalna podjetja drugačna od popolnoma domačih podjetij. Transnacionalna podjetja so večja, svoje delavce plačujejo bolje, imajo višji faktor produktivnosti, so kapitalno intenzivnejša, kvalificirana delovna sila in intelektualna lastnina so bolj dobičkonosne in bolj verjetne za izvoz.

Obstoj eksternalij, povezanih s TNI, povečuje možnost, da je promocija TNI prispevek k povečanju blaginje. Domnevamo, da prihod transnacionalnih podjetij v gospodarstvo lahko pomaga skokovitemu začetku procesa industrijskega razvoja s povečevanjem obsega operacij v domačih panogah.

Transnacionalna podjetja izrinjajo domača podjetja iz produkcije, kar povečuje možnost, da imajo lahko nekateri domači faktorji produkcije izgubo zaradi TNI. Pod nekaterimi pogoji je povpraševanje po delu z vstopom transnacionalnih podjetij šibkejše kot tisto za obstoječa domača podjetja, v primeru katerih prihod transnacionalnih podjetij lahko zniža nacionalni blagor. Potemtakem je lahko povezovalni efekt transnacionalnih podjetij po faktorju povpraševanja pozitiven ali negativen.

Drugi mehanizem, s katerim lahko transnacionalna podjetja ustvarjajo presežke za lokalno industrijo, je izobraževanje delavcev. Če transnacionalna podjetja prinesejo v ekonomijo novo tehnologijo, imajo domača podjetja lahko koristi od tega, če lahko najamejo delavce, za katere so stroške izobraževanja plačala transnacionalna podjetja. Seveda pa transnacionalna podjetja lahko ponudijo, da obdržijo te delavce, in v tem primeru domači delavci dobijo vse prednosti izobraževanja delavcev. V obeh primerih pa transnacionalna podjetja dvigujejo nacionalno blaginjo.

Skupna interpretacija ugotovitve, da je produktivnost panoge v pozitivni korelaciji s prisotnostjo transnacionalnega podjetja v panogi, je, da TNI običajno ustvarjajo pozitivne »spillover« učitne produktivnosti za domača podjetja v državah, ki prejemajo TNI.

Vrednotenje TNI v praksi (Hanson, 2001, str. 14):

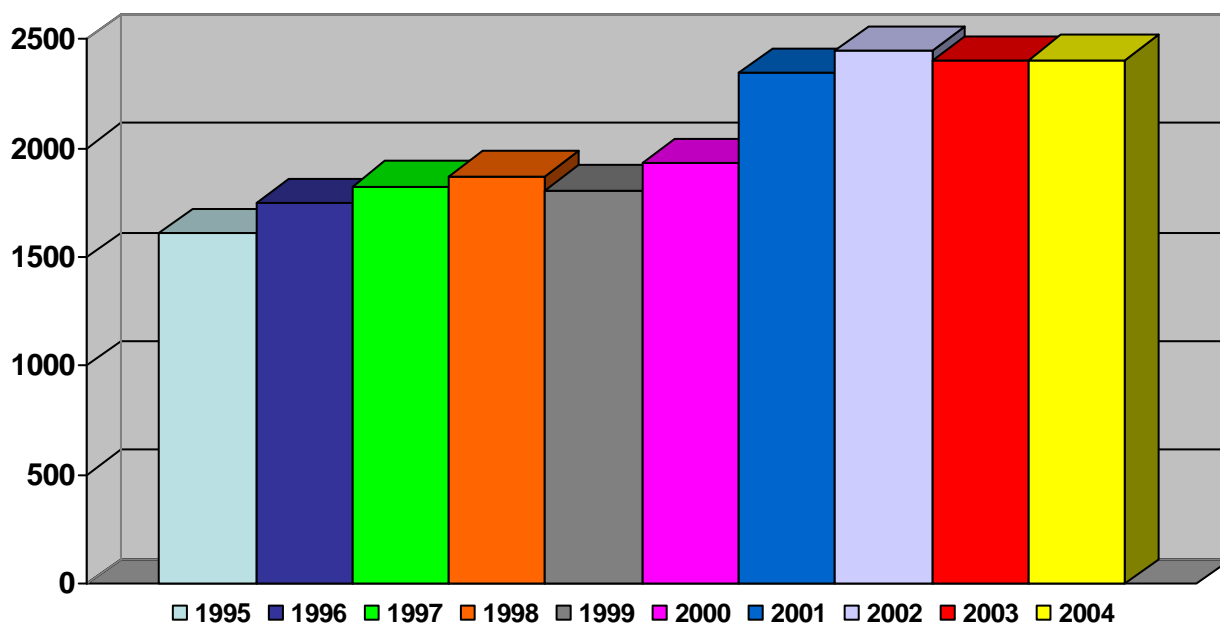
- edino opravičilo za favoriziranje TNI pred tujimi portfolio investicijami in domačimi investicijami je obstoj tržnih nepravilnosti, kar je specifično za transnacionalno proizvodnjo;
- veliko držav TNI in tuje portfolio investicije različno davčno obravnava;
- v teoriji, TNI dvigujejo domačo blaginjo, s tem da prinesejo tujo tehnologijo in druge tuje vire v ekonomijo. To pa dviguje produktivnost domačih faktorjev, ampak ob odsotnosti eksternalij to ni opravičilo za davke ali subvencije, namenjene TNI;
- empirične raziskave ugotavljajo, da so TNI občutljive na oboje, davčno politiko države prejemnice TNI in ekonomske pogoje, vključno z izobrazbenim nivojem zaposlenih, celotno velikostjo trga in velikostjo domače industrijske osnove;
- empirične raziskave prikazujejo mešano podporo ideji, da TNI ustvarjajo pozitivne »spillover« učitne za domačo industrijo, medtem ko transnacionalna podjetja težijo k podjetjem z visoko produktivnostjo, ki plačujejo relativno visoke plače, v povprečju se njihova prisotnost pokaže kot zatiranje produktivnosti domačih obratov.

Čisti učinek TNI na ekonomijo je dvoumen. Zato, da bi opravičili subvencije, namenjene TNI, bi moral biti učinek TNI na čisto blaginjo pozitiven in socialno povračilo TNI naj bi presevalo zasebno povračilo.

3. POLITIKA SPODBUJANJA TNI V SLOVENIJI

Slovenija je spoznala, da so TNI za njeno prihodnost nujno potrebne, kar izhaja iz dejstva, da so podjetja, ki so bila deležna tujih vlaganj, v povprečju uspešnejša kot druga podjetja v Sloveniji. Dosegajo boljše rezultate in lažje prodirajo na tuje trge. Obenem pa obstaja tudi želja tujih investorjev po vlaganju v Slovenijo, kar je razvidno iz spodnjega grafa, ki prikazuje porast slovenskih podjetij s TNI.

Slika 1: Število slovenskih gospodarskih družb s TNI – v letih od 1995 do 2004, stanje konec leta



Vir: Banka Slovenije [www.nep_nalozbe], 3.1.2006.

V zadnjih dvajsetih letih je veliko držav dramatično podrlo meje tujim neto investicijam, in države na vseh nivojih razvoja so kreirale gospodarsko politiko za privabljanje transnacionalnih podjetij. Od leta 1998 so 103 države ponudile tujim podjetjem posebne davčne koncesije, ki so predstavljale proizvodne ali administrativne ugodnosti znotraj njihovih meja. Tipično pa je, da so te koncesije namenjene transnacionalnim podjetjem, ne pa tudi domačim podjetjem z enakimi aktivnostmi (Hanson, 2001, str. 1).

Politika za promocijo TNI ima več oblik. Skupno tem oblikam so delne ali celovite oprostitve korporacijskih davkov in uvoznih carin. Direktne subvencije in druge vrste koncesij so pogosto dogovorjene med transnacionalnimi podjetji in gostujočimi državami na osnovi posameznih primerov. Tako individualizirane subvencije se zdijo skupne, ampak jih je težko sistematično dokumentirati.

Revnejše evropske države so kar agresivne v prepričevanju transnacionalnih podjetij. Nekaj primerov: Portugalska je leta 1991 Fordu in Wolkswagnu priskrbela subvencije in obljubila

ukinitev davkov na prihodnje prihranke kot povračilo za njihovo ustanovitev skupno vodenih avtomobilskih olajšav v državi. V ZDA so državne subvencije pomagale pritegniti Mercedes-Benz v Alabamo in BMW v Severno Carolino (Hanson, 2001, str. 9).

3.1. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij

Ta zakon določa cilje, dejavnosti in ukrepe ter organizacijo države na področju spodbujanja vhodnih TNI in internacionalizacije podjetij v Republiki Sloveniji.

Cilj spodbujanja vhodnih TNI je, da se z učinkovito uporabo javnih sredstev privabi k investiranju na območju Republike Slovenije tuje investitorje, z namenom pospeševati gospodarski razvoj Republike Slovenije.

Spodbujanje investicij obsega naslednje dejavnosti:

- brezplačna ponudba informacijskih, svetovalnih ali drugih storitev tujim investitorjem,
- trženje Slovenije in njenih regij kot lokacij za investicije,
- promocija podobe Slovenije in njenih regij kot lokacij za investicije,
- analiziranje konkurenčnega položaja RS kot lokacije za investicije in predlaganje sistemskih ukrepov za njegovo izboljšanje,
- dodeljevanje finančnih spodbud za investicije,
- opravljanje drugih nalog, ki prispevajo h krepitvi konkurenčnosti RS kot lokacije za investicije.

Vlada RS na predlog ministrstva, pristojnega za gospodarstvo, sprejme program spodbujanja investicij za petletno obdobje.

V programu spodbujanja investicij se opredelijo tudi obseg in način financiranja ter kazalci za spremljanje učinkovitosti spodbujanja investicij.

Skladno s tem zakonom je Vlada RS sprejela Uredbo o dodeljevanju finančnih spodbud za tuje investicije, v kateri je določen način in postopek dodeljevanja finančnih spodbud za TNI. S spodbudami želimo vplivati na sprejem odločitev investitorja. Finančne spodbude same po sebi še ne zagotavljajo večjega priliva TNI, so pa pomemben dejavnik pri odločitvah, ko investitor pri izvršitvi konkretne investicije izbira med več lokacijami s podobnim poslovnim okoljem in primerljivimi obratovalnimi stroški (Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009, 2005, str. 5).

3.2. EU direktive

Spodbujanje TNI urejuje oz. izvaja vsaka država posebej. Privabljanje tujih investicij je konkurenčna tekma med državami, saj gre za mobilne projekte transnacionalnih podjetij, ki iščejo najbolj ugodno lokacijo za svoj projekt.

Pri tem potencialne lokacije ocenjujejo po različnih kriterijih:

- stroški poslovanja,
- zaposleni: razpoložljivost, usposobljenost,
- velikost lokalnega trg oz. dostop do trgov,
- dostop do naravnih virov,
- spodbude: davčne, finančne, ... s strani države gostiteljice,
- prijazno poslovno okolje.

Države ustanovijo agencije, ki se načrtno ukvarjajo s spodbujanjem TNI, katerih osnovne naloge so: trženje države kot lokacije za TNI, storitve na tuje investicije, generiranje projektov TNI. V Sloveniji to področje pokriva Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije (www.evropa.gov.si, 3. 11. 2005).

3.3. Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije (AGPTI)

AGPTI od svoje ustanovitve (maj 1995) deluje kot organ v sestavi ministrstva pristojnega za mednarodne ekonomske odnose, t.j. Ministrstva za gospodarstvo. Njene naloge so pospeševalno razvojne narave, tudi s področja spodbujanja tujih neposrednih investicij.

V vseh letih delovanja so na področju spodbujanja TNI razvili osnovne mednarodno primerljive dejavnosti: storitve za tuje investitorje, trženje Slovenije kot lokacije za tuje investicije in priprava sistemskih ukrepov za izboljšanje konkurenčnosti administrativnega in poslovnega okolja za tuje investicije.

Agencija tesno sodeluje z lokalnimi skupnostmi in regionalnimi razvojnimi agencijami. Svoje mreže v tujini nima, ampak se poslužuje mreže diplomatsko-konzularnih predstavništva RS v tujini (www.gov.si, 3. 11. 2005).

V okviru spodbujanja TNI, AGPTI nudi storitve tujim neposrednim investitorjem, izvaja aktivnosti s področja trženja Slovenije kot lokacije za TNI in sodeluje pri pripravi in izvajanju ukrepov za povečanje konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za TNI.

Storitve za tuje investitorje zajemajo:

- vzdrževanje baze informacij za investitorje,
- informacije za tuje investitorje na svetovnem spletu,
- priprava odgovorov na povpraševanje potencialnih tujih investitorjev,
- storitve za potencialne tuje investitorje (informacijska podpora, organizacija obiska, podpora pri aktivnostih ustanavljanja novega podjetja, vzdrževanje stikov, svetovanje v zvezi z administrativnimi ovirami) in
- storitve v post-investicijskem obdobju (vzdrževanje stikov, pomoč pri širitvi, pomoč pri iskanju strokovnjakov).

Trženje Slovenije kot lokacije za TNI:

- organizacija promocijskih predstavitev (investicijske konference in seminarji),
- oglaševanje v tujih medijih,
- izdelava promocijskih gradiv.

Priprava in izvajanje ukrepov za povečanje konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za TNI (www.sigov.si, 16. 11. 2005):

- izvajanje programa dodeljevanja finančnih spodbud,
- evidentiranje in zmanjševanje administrativnih ovir za investicije,
- izdelava predlogov Vladi za sprejetje ukrepov v smeri povečanja konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za TNI.

3.4. Program spodbujanja TNI ⁴

V letu 2005 je bil objavljen Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009. Usmeritve programa so pomemben signal potencialnim tujim investitorjem in drugim akterjem oblikovanja slovenskega poslovnega okolja, da si Slovenija želi tujih investicij in da je pripravljena vzpostaviti tako poslovno okolje, ki bo za tuje investitorje privlačno in zanimivo.

Program temelji na naslednjih programskih usmeritvah:

- enakopravna obravnava domačih in tujih podjetij na področju spodbujanja investicij, v projektih javno-zasebnih partnerstev in v procesu privatizacije;
Vlada RS, ministrstva in javne agencije bodo pri izvajanju ukrepov spodbujanja investicij enakopravno obravnavala podjetja v domači in v tuji lasti.
- zniževanje in odpravljanje administrativnih ovir za investiranje in poslovanje;
Z vidika konkurenčnosti Slovenije je potrebno prioriteto obravnavati zmanjševanje administrativnih ovir na naslednjih področjih:

⁴ Vir: Program Vlade RS za spodbujanje TNI 2005-2009 (www.sigov.si, 19. 8. 2005).

- sklepanje delovnih razmerij,
- prostorsko urejanje in pridobivanje gradbenih dovoljenj,
- poenostavitev ali opustitev nekaterih zapletenih postopkov za pridobivanje dovoljenj za obratovanje.
- zniževanje vstopnih stroškov za začetne investicije in kompenziranje pomanjkljivosti delovanja tržnih mehanizmov;
Vstopni stroški za začetne investicije in z njimi povezana tveganja so v Sloveniji v primerjavi z drugimi konkurenčnimi državami najbolj pereči na področju zaposlovanja in na področju pridobivanja ustreznih komunalno opremljenih stavbnih zemljišč.
- ofenzivno trženje Slovenije kot lokacije za TNI (Glej točko 4.1.1.).

Program opredeljuje še naslednja področja:

- dejavnosti in ukrepi za spodbujanje investicij;
 - politika, usmeritve in ukrepi, ki vplivajo na izboljšanje poslovnega okolja,
 - dejavnosti spodbujanja tujih investicij, ki jih izvaja agencija,
 - finančne spodbude za TNI.
- cilji in prioritete;
S tem programom se želi doseči naslednje cilje:
 - povečanje letnih prilivov iz naslova začetnih TNI (brez prevzemov in privatizacij in ob upoštevanju širitev podjetij v tuji lasti) v povprečju 1% do 1,5% BDP,
 - zagotovitev 1000 do 1500 novih delovnih mest na leto,
 - zagotovitev letno najmanj eno začetno visoko-tehnološko TNI in najmanj tri začetne TNI v storitveni sektor, katerega storitve se pretežno mednarodno tržijo.
 Opredeljevanje ciljnih sektorjev, trgov in dejavnosti spodbujanja TNI, je vezano na čim boljše izkoriščenost razvojnih potencialov Slovenije in njenih regij.
- dejavnosti spodbujanja TNI;
Za trženje Slovenije kot lokacije za TNI bo pripravljena kadrovska in prostorska ponudba slovenskih regij ter pregled konkurenčnih prednosti Slovenije za posamezne gospodarske dejavnosti.
- sektorji;
Slovenija ni zanimiva za delovno intenzivne panoge. Izjema so morda le delovno intenzivne TNI v storitveni dejavnosti, ki se tržijo na sosednjih razvitih trgih (Italija, Avstrija, Nemčija).
- način izvajanja dejavnosti spodbujanja TNI;
Za promoviranje Slovenije kot investicijske lokacije se bo oblikovala celostna podoba, promocijska sporočila pa se bodo usmerila na ožje segmente potencialnih investorjev, to je na tiste »nišne« investorje, za katere je slovensko poslovno okolje zanimivo oz. konkurenčno.
Posebno vlogo pri pridobivanju TNI imajo predstavništva agencije v tujini.
Finančne spodbude za TNI kot oblika državne pomoči investorjem same po sebi še ne zagotavljajo večjega pritoka tujih investicij, vsekakor pa pomembno vplivajo na odločitev investitorja o izbiri lokacije za izvršitev investicije. Spodbude so posebej pomembne oz.

odločilne takrat, ko investitor izbira med več lokacijami v podobnih poslovnih okoljih s primerljivimi obratovalnimi stroški za konkretno investicijo.

- obseg dejavnosti spodbujanja TNI in financiranje dejavnosti;
Dejavnost spodbujanja TNI se financira iz državnega proračuna in evropskih strukturnih skladov.

V letu 2006 naj bi agencija začela tržiti Slovenijo kot lokacijo za tuje investicije preko svojih predstavništev tujini, ali preko obstoječe mreže diplomatsko konzularnih predstavništev RS ali pa preko pogodbeno zaposlenih predstavnikov.

- spremljanje učinkovitosti spodbujanja TNI;
Za spremljanje kvalitete določenega poslovnega okolja so bile razvite različne metodologije, ki razvrščajo države glede na različne dejavnike, ki vplivajo na delovanje podjetij. Med najbolj uveljavljenimi indeksi, ki jih bo Vlada RS upoštevala pri vrednotenju poslovnega okolja, so:
 - World Bank Doing Business – indeks je osredotočen predvsem na administrativne ovire za investiranje in delovanje podjetij (ustanovitev podjetja, najemanje in odpuščanje delavcev, delovanje sodišč...),
 - IMD – Letopis konkurenčnosti,
 - WEF – Indeks konkurenčnosti.

Agencija letno izvaja anketo motivov in ovir za tuje investicije in Vladi letno poroča o spremembah kvalitete investicijskega okolja v Sloveniji.

Glavni pokazatelji za spremljanje učinkovitosti dela agencije so: število povpraševanj potencialnih tujih investorjev, število obiskov tujih investorjev v Sloveniji, število novih začetnih investicij, pri izvedbi katerih je agencija aktivno sodelovala, ter število novo ustvarjenih delovnih mest.

Neodvisna raziskovalna ustanova za agencijo vsaki dve leti izvede merjenje zadovoljstva uporabnikov storitev agencije. Rezultate merjenja agencija vključi v svoje letno poročilo.

Učinkovitost dodeljevanja nepovratnih spodbud spremlja Ministrstvo za gospodarstvo. Pričakovani merljivi učinki so: nova delovna mesta, dodana vrednost v podjetjih, povečanje davčnih prilivov, vključevanje lokalnih dobaviteljev v investicijske projekte ter povečanje izvoza.

4. ANALIZA VHODNIH TNI V SLOVENIJI

Absolutno in relativno je do največjega povečanja stanja vhodnih TNI prišlo v letih 1994 in 1995 (www.sigov.si, 28.10.2005].

V obdobju 1993-1997 se ni povečevalo le stanje, temveč je rasel tudi obseg vsakoletnih prilivov TNI v Slovenijo. Rast je bila največja v letu 1997, ko so se prilivi glede na leto 1996 povečali kar za 72,5%. Povsem drugačna je slika za leto 1998, ko se je priliv TNI v Slovenijo skoraj prepolovil, od 320,8 mio USD na 165,4 mio USD. Zdi se, da je skromen priliv TNI v letu 1998 skupaj z rezultati poslovanja podjetij s tujim kapitalom, ki poslujejo boljše od domačih ter

prispevajo k prestrukturiranju slovenskega gospodarstva v smeri njegovih konkurenčnih prednosti, spodbudil Vlado RS, da je v letu 1998 ustanovila Medresorsko delovno skupino za spodbujanje novih tujih investicij (www.sigov.si, 28.10.2005).

Ob koncu leta 2000 so TNI v Sloveniji znašale 2.809 mio USD. To je sicer za 152 mio USD več kot leto poprej, vendar pa le za 43 mio USD več kot konec leta 1998. Padeč stanja TNI v letu 1999 je bil predvsem posledica velike apreciacije USD nasproti SIT, vendar pa to ne spremeni dejstva, da prilivi TNI v Slovenijo vse od leta 1997 naprej vztrajno padajo in so v letih 1999 in 2000 padli na zares marginalnih 181 mio USD in 176 mio USD. Leto 2001 zaenkrat pomeni precejšnjo pozitivno spremembo, saj so se prilivi TNI precej povečali. Večji prilivi so predvsem posledica nekaterih za slovenske razmere velikih tujih akvizicij (prevzem Simobila s strani avstrijskega Mobilkoma ter prevzem in dokapitalizacija SKB banke s strani francoske Societe Generale, nakup deleža v pivovarni Union s strani belgijskega Interbrewa) (Drolec, 2002, str. 8).

V letu 2004 so neto prilivi tujih investicij dosegli 420 mio EUR, kar je bilo za 121 mio EUR več kot leto prej. Večina naložb tujcev je bila leta 2004 – za razliko od leta 2003 – v obliki lastniških vlaganj. Vlaganja slovenskih podjetij v tujino pa so bila nižja kot v letu 2003 – neto neposrednih investicij v tujino je bilo 368 mio EUR (leta 2003 pa 414 mio EUR) (www.gzs.si, 23.2.2005).

Zgornji podatki so povzeti v spodnji tabeli, iz katere je sicer viden porast vhodnih TNI v Sloveniji, čeprav glede pomena TNI za gospodarstvo Slovenija zaostaja za primerljivimi evropskimi državami. V tabeli so vsi podatki v EUR, ker je tako primerljivost podatkov bolj enostavna.

Tabela 1: Tuje neposredne investicije v Sloveniji po letih v obdobju 1998-2004 (v mio EUR) stanje konec leta

Leto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Slovenija	2.369,5	2.675,0	3.109,8	2.952,4	3.922,9	5.131,0	5.556,7

Vir: Banka Slovenije – Neposredne naložbe 1995-2004.

Zaradi birokratskih ovir in majhnosti trga je obseg tujih neposrednih investicij v Sloveniji skromen (www.SIOL.NET/novice/gospodarstvo, 8.1.2005).

Med razlogi za majhne ⁵ prilive TNI v Slovenijo lahko izpostavimo privatizacijo, majhnost domačega trga, visoko ceno dela v primerjavi z drugimi državami v regiji, pomanjkanje ustreznih stavbnih zemljišč za predelovalne dejavnosti in premalo ofenzivno politiko na področju spodbujanja TNI. Tujih vlaganj v obliki javno-zasebnih partnerstev je bilo malo, saj to področje še ni ustrezno zakonsko regulirano.

⁵ Pri analizi prilivov TNI v Slovenijo je sicer opaziti, da so od leta 1995 do 2004 vhodne TNI zelo narasle, vendar pa še vedno govorimo o majhnih prilivih TNI v Slovenijo, če jih namreč primerjamo z drugimi državami.

Če želimo prikazati ta zaostanek Slovenije za primerljivimi evropskimi državami, moramo prikazati povprečne letne prilive TNI kot % BDP. To je prikazano v Tabeli 2, iz katere je razvidno, da je Slovenija daleč za primerljivimi državami.

Tabela 2: Povprečni letni prilivi TNI kot % BDP, v letih 1998 do 2003

Država	1998	1999	2000	2001	2002	2003	povprečje
Irska	12,9	20,4	23,3	7,4	19,9	23,8	18,0
Danska	5,9	12,0	23,1	7,6	4,3	1,6	9,1
Estonija	13,7	5,9	6,1	7,2	4,0	14,0	8,5
Češka	8,0	11,4	7,7	7,3	11,3	4,1	8,3
Slovaška	4,2	2,2	8,2	6,0	16,7	2,5	6,6
Hrvaška	5,7	7,9	5,1	6,0	4,8	8,5	6,3
Madžarska	10,7	7,4	5,1	6,0	4,3	4,3	6,3
Finska	2,1	4,5	7,2	3,2	6,6	2,3	4,3
Poljska	5,0	4,7	4,8	2,4	2,1	2,9	3,7
Avstrija	2,8	1,5	3,9	2,4	0,4	3,8	2,5
Slovenija	1,4	0,5	0,6	1,5	7,1	0,9	2,0

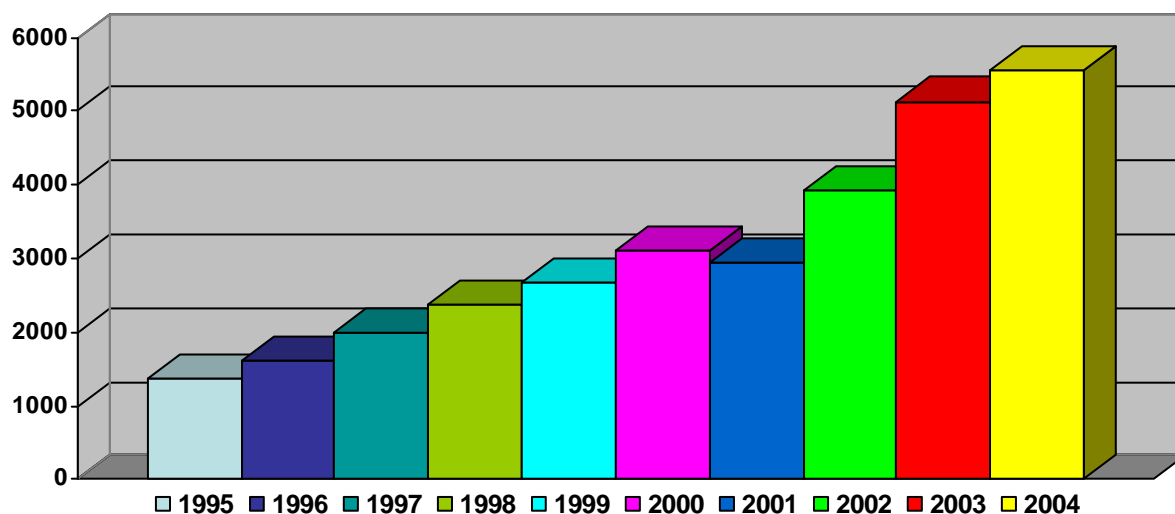
Vir: Program Vlade RS za spodbujanje TNI 2005-2009.

V obdobju pred in po vstopu Slovenije v EU beležimo povečan interes tujih investitorjev za investiranje v Slovenijo. Kljub temu pa na področju tujih investicij še vedno ni bil dosežen preboj, ki bi omogočil, da bi tuje investicije pomembnejše prispevale h gospodarski rasti (Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009, 2005, str. 2).

Teorija pravi, da bodo v odprem gospodarstvu tuji investitorji v vsaki konkretni državi investirali v tiste dejavnosti, v katerih ima ta država največje konkurenčne prednosti. To pomeni, da bodo tujci investirali točno tja, kamor je z vidika dolgoročnega razvoja te države zaželeno (www.sigov.si, 28.10.2005).

Do leta 2000 je bila dinamika rasti neposrednih investicij povsod v Sloveniji razmeroma nizka. Tuji investitorji so se večinoma odločali za večinske deleže naložb. V zadnjih letih pa se je njihova pozornost preusmerila od delovno intenzivnih predelovalnih panog na finančno posredništvo. V tej panogi je pričakovati večje prитоke tujega kapitala (privatizacija bank in zavarovalnic). To, da se tuje TNI v Sloveniji povečujejo in da je viden res velik porast od leta 1995 do 2004, pa je razvidno iz slike 2.

Slika 2: Tuje neposredne investicije v Sloveniji od leta 1995 do 2004 (v mio EUR), stanje konec leta



Vir: Banka Slovenije (www.bsi.si, 3.1.2006).

Podjetja s TNI so za Slovenijo zelo pomembna, saj so v primerjavi z ostalimi gospodarstvom nadpovprečna tako po kapitalu, sredstvih in zaposlenih, kakor tudi po rezultatih poslovanja.

Glede na realizirane prilive in tuje prevzeme v letu 2003, se je pričakovala nadaljnja rast TNI. K postopnemu povečanju TNI bi morali prispevati tudi ukrepi Programa Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij 2001-2004 in ukrepi za zmanjšanje administrativnih omejitev.

Med državami investitoricami prevladujejo države članice EU. Njihov delež se že od leta 1997 naprej povečuje in je konec leta 2002 dosegel 78% vrednosti vseh TNI v Sloveniji, kar naj bi bila posledica večjih naložb švicarskih investitorjev. Tri četrtine vseh TNI odpade na Avstrijo, Nemčijo, Francijo in Italijo. Deleži TNI so prikazani v Tabeli 3.

V Slovenijo največ investira Avstrija. Njen delež se od leta 1997 naprej povečuje in po podatkih iz leta 2002, ko je vrednost avstrijskih investicij v Slovenijo znašala 1.173 mio EUR, predstavlja avstrijski delež v celotnih TNI 30%. Najbolj zanimive panoge za Avstrijo so finančno posredništvo, druge poslovne dejavnosti in predelovalne dejavnosti.

Nemčija je z 11% vseh TNI v Sloveniji druga najpomembnejša investitorica iz EU. Največ investicij ima v predelovalnih dejavnostih. Izstopajo predvsem naložbe v proizvodnjo električnih strojev in aparatov.

10% vseh TNI odpade na Francijo, ki investira predvsem v predelovalno dejavnost. Gre za naložbe v proizvodnjo motornih vozil (Renault) (www.gov.si, 3. 11. 2005).

Tabela 3: Tuje neposredne investicije v Sloveniji po državah članicah EU v obdobju 1998-2004 (v mio EUR); stanje konec leta

Država	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Avstrija	886,2	1.112,3	1.384,1	1.003,1	1.183,1	1.315,4	1.548,6
Nemčija	314,6	350,1	372,3	430,1	436,2	393,8	411,0
Francija	315,7	311,3	320,5	438,1	385,2	376,6	444,6
Italija	150,5	158,4	193,9	235,4	292,1	331,0	359,4
Nizozemska	75,6	93,3	96,4	133,1	236,2	278,8	598,9
EU	1.924,5	2.207,9	2.596,7	2.433,1	3.065,8	3.498,6	3.952,6
Skupaj TNI	2.369,5	2.675,0	3.109,8	2.952,4	3.922,9	5.131,0	5.556,7

Vir: Banka Slovenije – Neposredne naložbe 1995-2004.

Pomembnejši tuji investitorji v Sloveniji:

Bayer, Bosch Siemens, Danfoss, Duropack, Goodyear, Hella, Henkel, Renault, Novartis Sandoz Group, Siemens, Bank Austria Creditanstalt, Hypo-Alpe-Adria-Bank, Raiffeisen Bank, DHL, Debitel, Mobilkom, IBM, Oracle, Microsoft, ...

Kljub dokaj visokim stroškom delovne sile so vlaganja v slovensko gospodarstvo za tujce zanimiva. Več kot polovica TNI pripada Avstriji, med pomembnejšimi vlagateljicami pa so še Francija, Nemčija in Italija. Najbolj zanimive panoge so predelovalna industrija, finančne storitve in trgovina. V letu 2002 je samo v prvih enajstih mesecih v Slovenijo priteklo približno 1,9 milijarde dolarjev tujega kapitala v obliki neposrednih naložb (www.evropska-unija.si, 1.2.2006).

Svetovalci FIAS⁶, ki deluje v okviru Svetovne banke, so leta 1998 na naše povabilo pripravili Poročilo o promoviranju tujih neposrednih naložb v Sloveniji. Glavna ugotovitev poročila je, da ima Slovenija bistveno premalo tujih naložb glede na prednosti, ki jih ima in kaj bi morala Slovenija storiti na tem področju (www.sigov.si, 3.11.2005).

Tipičen tuji investitor v Slovenijo je malo do srednje veliko podjetje iz ene izmed bližnjih držav Evropske unije, vendar so TNI v Sloveniji močno skoncentrirane na relativno majhno število velikih investicijskih projektov, pretežno s strani evropskih multinacionalnih podjetij. Te investicije so običajno posledica predhodnega sodelovanja slovenskega podjetja in tujega investitorja, iz česar je razvidno, da tuje investitorje pritegne predvsem posamezno slovensko podjetje in ne panoga kot celota (Sok, 2005, str. 9).

⁶ Foreign Investment Advisory Service.

Države lahko primerjamo oziroma jih razdelimo v štiri skupine glede na to, kakšne so možnosti za TNI v posamezni državi in kakšen je njihov učinek. Razdelitev je prikazana v Tabeli 4. Iz tabele je razvidno, da je Slovenija zelo perspektivna kar se tiče tujih neto investicij.

Tabela 4: Primerjava TNI glede na možnosti in dejanski učinek

	Velik učinek TNI	Majhen učinek TNI
Velike možnosti TNI	<p>FRONT-RUNNERS (Bahami, Belgija, Luxemburg, Brazilija, Bolgarija, Kitajska, Hrvaška, Ciper, Danska, Dominikanska Republika, Estonija, Finska, Francija, Madžarska, Irska, Izrael, Latvija, Mehika, Nizozemska, Panama, Portugalska, Singapur, Slovaška, Slovenija, Španija, Švedska, Švica, Tunizija)</p>	<p>BELOW POTENTIAL (Argentina, Avstralija, Avstrija, Kanada, Nemčija, Grčija, Islandija, Italija, Japonska, Kuvajt, Libanon, Malezija, Malta, Nova Zelandija, Norveška, Filipini, Koreja, Poljska, Saudska Arabija, Tajska, Ukrajina, Velika Britanija, ZDA)</p>
Majhne možnosti TNI	<p>ABOVE POTENTIAL (Albanija, Angola, Armenija, Bolivija, Kolumbija, Etiopija, Gambija, Honduras, Mongolija, Namibija, Nigerija, Peru, Romunija, Sudan, Uganda, Tanzanija, Zambija)</p>	<p>UNDER-PERFORMERS (Alžirija, Bangladeš, Kongo, Egipt, Gabon, Guatemala, Haiti, Indija, Indonezija, Kenija, Madagaskar, Nepal, Nigerija, Pakistan, Paragvaj, Senegal, Južna Afrika, Šrilanka, Turčija, Urugvaj, Uzbekistan, Venezuela, Jemen, Zimbabve)</p>

Opomba: Zaradi lažjega razumevanja so poimenovanja posameznih skupin ostala v angleškem jeziku, je pa zato pod tabelo pojasnilo vsake posamezne skupine držav.

Vir: <http://www.unctad.org/FDI>

FRONT-RUNNERS: v tej skupini so države z velikimi možnostmi za TNI in velikim učinkom TNI.

ABOVE POTENTIAL: v tej skupini so države z majhnimi možnostmi za TNI, vendar velikim učinkom TNI .

BELOW POTENTIAL: v tej skupini so države z velikimi možnostmi za TNI, vendar majhnim učinkom TNI .

UNDER-PERFORMERS: v tej skupini so države z majhnimi možnostmi za TNI in istočasno z majhnim učinkom TNI .

V zgornji tabeli sem želela predstaviti samo države EU, vendar pa bi prišlo do tega, da ne bi bilo mogoče pri vseh štirih skupinah navesti vsaj ene države in tako predstavitev podatkov mogoče ne bi bila tako nazorna. To je tudi razlog, da sem navedla vse države, ki jih navaja tudi vir.

4.1. Slovenija kot lokacija za investiranje

Vsaka država, ki želi pritegniti tuje investitorje, mora navzven vzpostaviti jasen koncept svoje promocije in si zgraditi dobro podobo, hkrati pa se konstantno in ustrezno odzivati na ideje in težave tujih investitorjev (Rojec, 1994, str. 261). Slovensko gospodarstvo ima svoje možnosti, da zajame pozitivne razvojne vplive TNI. Te možnosti v grobem temeljijo na dveh osnovnih značilnostih naše ekonomsko politične usmeritve. Najprej gre za usmeritev Slovenije v odprto in izvozno usmerjeno gospodarstvo, kjer naj bi TNI delovale v smeri krepitev nacionalnih konkurenčnih prednosti, saj se tuji investitorji osredotočajo prav v izkoriščanje nacionalnih prednostnih dejavnikov države gostiteljice. Druga pomembna značilnost je v dokaj visoki stopnji tehnoloških sposobnosti in človeškega kapitala. Izkušnje iz drugih dežel nam kažejo, da je izvozna naravnost ekonomske politike države gostiteljice osnovna determinanta izvozne usmerjenosti samih enot tujih investicij. Namreč, TNI lahko le zanemarljivo izboljšajo izvozni položaj nekega narodnega gospodarstva, ki je v svoji osnovi uvozno substitucijsko naravnano (Rojec, 1994, str. 174).

Takoj po spremembi politično ekonomskega sistema pri nas, smo postali bolj odprti do tujega kapitala, saj smo se zavedali, da so TNI normalni sestavni deli tržnih mehanizmov. Kasneje pa je pričel ta odnos nihati med popolnim odklanjanjem in zmerno naklonjenostjo, tako da na tem področju še vedno vlada precejšnja zmeda. To bi lahko povezali tudi s fenomenom političnega osamosvajanja držav v razvoju, s katerim je nasprotovanje TNI dostikrat povezano. Gre namreč za navdušenje nad možnostjo suverena in samostojnega odločanja (Rojec, 1994, str. 224).

Takoj po osamosvojitvi je Slovenija izvajala v večji meri pasivno oziroma omejevalno politiko odnosov do TNI. Tuji investitorji niso bili dobrodošli znotraj koncepta privatizacije. Po drugi strani pa je tudi BS s svojimi ukrepi odvrčala tako portfeljske kot tudi strateške tuje investicije. Kljub uradni podpori so bili vseskozi prisotni dvoumni signali o pravem odnosu in strahu države do TNI (Filej, 2004, str. 25).

Čeprav ima Slovenija vrsto prednosti, je potrebno upoštevati tudi slabosti.

- Kot prva slabost je lahko majhnost Slovenije in populacije. To poslabša še dejstvo, da je bila nekoč del Jugoslavije. Dejstvo, da je Slovenija majhna država, še ne pomeni, da nima možnosti za pritek tujega kapitala. Slovenija je lahko zanimiva za tista tuja podjetja, ki pri nas vidijo izhodišče za prodor ali vrnitev na trg nekdanje Jugoslavije. Majhnost države pa je lahko tudi prednost. Manjše države so se zmožne hitro prilagoditi, medtem ko velike ekonomije potrebujejo za večje spremembe več časa. Kot slabost se lahko šteje pomanjkanje surovin, vendar tudi ta slabost postaja dandanes vedno manj pomembna prav zaradi pojemanja materialno intenzivnih produktov in naraščanja pomena znanja in know-howa.
- Visoki stroški dela so naslednja slabost. Stroški so seveda nizki v primerjavi s stroški v zahodnoevropskih državah, višji pa so od stroškov v vzhodno in srednjeevropskih ali južnoevropskih državah, višji pa so od stroškov v vzhodno in srednjeevropskih državah. Če se primerja struktura stroškov dela po vrstah izobrazbe, so dohodki izobraženih v primerjavi s temi v državah južne Evrope bistveno nižji. Slabosti v višini stroškov se torej nahajajo pri manj kvalificirani sili in ne pri ljudeh z dokončano fakulteto.
- Ovira pri nas so možnosti za najem ali nakup zemljišč in zgradb. Obstajajo tudi problemi z zagotovitvijo in cenami poslovnih prostorov in zemljišč za poslovno, predvsem proizvodno aktivnost. Ni dovolj urejenih industrijskih con, zato morajo lokacije iskati po željah investitorjev. Bolj konkurenčni bi morali postati pri dostopu do nepremičnin in pri različnih spodbudah za tuje naložbe.
- Tujce pri neposrednem tujem investiranju v Slovenijo motijo dolgotrajni sodni postopki in v zvezi s tem registracija podjetja pri slovenskem sodišču, zagotovljena bo morala biti boljša formalnost o naši državi. Spremeniti bi se morali tudi administrativni okviri pri pridobivanju zemljišč, pridobivanju dovoljenj za delovanje – postopki pri zaposlovanju.

Tujci so pripravljene vlagati le v podjetja, ki imajo znanega lastnika in ugodno podlago za nadaljnji razvoj. Dejavniki, ki zmanjšuje TNI, je še nedorečen pravni okvir ekonomskega delovanja. Problem nastaja tudi pri privatiziranih podjetjih, še posebej tistih s prevladujočim notranjim lastnikom, ki v večji meri niso pristopila k vsestranskemu prestrukturiranju svojih dejavnosti, kar bi spodbudilo iskanje tujih partnerjev. Konkuranje z nekdanjimi socialističnimi državami srednje in vzhodne Evrope, ki so bile velike prejemnice TNI še v času, ko je Slovenija šele postala samostojna država in je bila zato še neprepoznava, je razlog za manjši pritek TNI v Slovenijo. Šibka prepoznavnost je za nas še vedno največja slabost.

Vlada oz. ministrstva bodo začela sistematično odpravljati administrativne ovire za investiranje in poslovanje podjetij. To je nujen ukrep, če želi Slovenija izboljšati svojo podobo kot lokacijo za tuje investicije. V analizi mednarodne konkurenčnosti držav in regij je Slovenija

nezadovoljivo ocenjena na področjih realne davčne obremenitve, zaprtosti podjetniške kulture, investicijskih spodbud, ustanavljanja in poslovanja podjetij ter poslovne zakonodaje.

Z vidika konkurenčnosti Slovenije je potrebno prioriteto obravnavati zmanjševanje administrativnih ovir na naslednjih področjih (www.sigov.si, 19.8.2005):

- sklepanja delovnih razmerij,
- prostorskega urejanje in pridobivanja gradbenih dovoljenj,
- poenostavitve ali opustitve nekaterih zapletenih postopkov za pridobivanje dovoljenj za obratovanje.

Glede na trenutno nezadostno prepoznavnost Slovenije kot lokacije za TNI, je kratkoročno težko zastaviti ambicioznejše cilje, saj se merljivi učinki ukrepov za spodbujanje TNI pokažejo šele z nekajletnim zamikom. Letni prilivi zgolj iz naslova začetnih investicij bodo znašali vsaj toliko, kot so doslej v povprečju znašali letni prilivi vseh TNI. Število novo ustvarjenih delovnih mest in število najbolj atraktivnih investicij na področju storitev in visokih tehnologij pa se bo glede na sedanje stanje podvojilo.

Glede na majhen notranji trg je za Slovenijo skorajda edina možna izbira privabljanje izvozno usmerjenih TNI. Zavedati se je treba, da je tako motivacija kot tudi relevantne lokacijsko specifične prednosti različne, kadar imamo na eni strani TNI, ki so izvozno usmerjene in na drugi strani tiste, ki iščejo lokalni trg. TNI, katerih gibalno je iskanje virov in učinkovitosti, se zdijo vse bolj edina možna alternativa za naše gospodarstvo (Filej, 2004, str. 29).

4.1.1. Ofenzivno trženje Slovenije kot lokacije za TNI

Vzporedno z odpravljanjem pomanjkljivosti Slovenije kot lokacije za TNI Javna agencija za spodbujanje TNI aktivno privablja potencialne tuje investitorje. Izpostavljala bo naslednje konkurenčne prednosti Slovenije kot lokacije za TNI (www.sigov.si, 19.8.2005]:

- ugoden strateški položaj na križišču evropskih transportnih koridorjev,
- dobro povezanost z gospodarsko pomembnimi evropskimi regijami v soseščini,
- kvalitetne zaposlene,
- kvalitetno fizično infrastrukturo,
- visoko stopnjo varnosti in nizko stopnjo kriminala,
- visoko kvaliteto življenja.

Agencija bo k sodelovanju pri promociji Slovenije kot lokacije za TNI pritegnila tudi občine, regionalno-razvojne agencije, zbornice in strokovna združenja.

V obdobju do uveljavitve ofenzivnega trženja posameznih panog in regij bo prioriteta dejavnost TNI še vedno zagotavljanje kvalitetnih storitev potencialnim tujim investitorjem. Glede

najpomembnejših dejavnikov, ki vplivajo na odločitev o izbiri lokacije za tujo investicijo (cena dela, kvalitetna infrastruktura, industrijska in tehnološka tradicija, razpoložljivost visoko usposobljene delovne sile...), se Slovenija uvršča med stare in nove članice EU v regiji. To pomeni, da je kot lokacija za TNI zanimiva predvsem za investitorje v različnih nišah, ki lahko izkoristijo določeno ozko definirano konkurenčno prednost Slovenije (npr. geografska bližina pomembnega kupca ali visoka koncentracija lokalnih dobaviteljev v določeni niši...). Tovrstni investitorji zahtevajo posebno pozornost in namensko oblikovane informacije ter specializirano svetovanje. (Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009, 2005, str. 6).

4.2. Motivi tujih investitorjev za investiranje v SLO

4.2.1. Zadržki tujih investitorjev

V primerjavi s konkurenčnimi državami se, po mnenju tujih investitorjev, Slovenija najslabše odreže v različnih elementih ekonomske politike oziroma državne intervencije in na področju trgovinske in pravne infrastrukture. Z drugimi besedami, Slovenija zaostaja v preoblikovanju ekonomskega in pravnega sistema. Zakon o tujih vlaganjih je bil vse do konca leta 1988 najpomembnejši okvir za tuje investiranje v Slovenijo. Dovoljevanje le specifičnih nelastniških skupin naložb, omejevanje udeležbe tujega investitorja v upravljanju, omejevanje prenosa dobička v tujino, nasprotja v samem zakonu o tujih vlaganjih in med drugim zakoni, so bili dovolj tehtni razlogi, da so se tuji investitorji izogibali Slovenije.

Zato je sprememba zakona o tujih vlaganjih konec leta 1988 privedla do takojšnjega povečanja vhodnih TNI v Slovenijo. Vendar pa prevlada zelo majhnih projektov TNI in obotavljanje tujih investitorjev opozarjata, da imajo le-ti pomembne pomisleke o investiranju v Sloveniji.

Ključni pomisleki in skrbi se nanašajo na naslednje dejavnike (Dominc, 2004, str. 29):

- Zdi se, da so gospodarske in finančne težave, nestabilnost in tveganje največja ovira TNI iz tujine. To še posebej velja za nejasno in negotovo usmeritev ekonomske politike in njenih ukrepov ter za težave v zvezi z zagotavljanjem sredstev za financiranje razvojnih projektov in visokimi obrestnimi merami ob hkratnem pomanjkanju tujih finančnih virov. Tuji investitorji posebej poudarjajo naslednje ovire:
 - slaba splošna gospodarska situacija v Sloveniji,
 - negotovost glede ukrepov ekonomske politike,
 - nejasna ekonomska politika,
 - finančni problemi v Sloveniji; problemi z viri financiranja razvojnih projektov,
 - visoke obrestne mere v slovenskih bilancah; pomanjkanje tujih finančnih virov,
 - težave pri pridobivanju bančnih garancij za kredite; nefleksibilnost finančnega sektorja,
 - visoko deželno tveganje,

- nestabilna valuta,
 - visoka inflacija,
 - majhnost in nestabilnost lokalnega trga, zmanjševanje kupne moči,
 - nizki dobički,
 - pomanjkanje »poslovnega« razmišljanja.
- Pogoste zakonske spremembe, nestabilen pravni sistem z nejasnostmi, ki se nadgrajuje v administrativni negotovosti. Dejstvo, da Slovenija še ni v celoti oblikovala svojega pravnega sistema, da vrsta pomembnih zakonov še ni bila sprejeta, da je vrsto že sprejetih zakonov potrebno spremeniti in da še nekaj časa lahko pričakujemo spreminjanje zakonov, je nedvomno ena od ključnih pomanjkljivosti Slovenije kot investicijske lokacije.

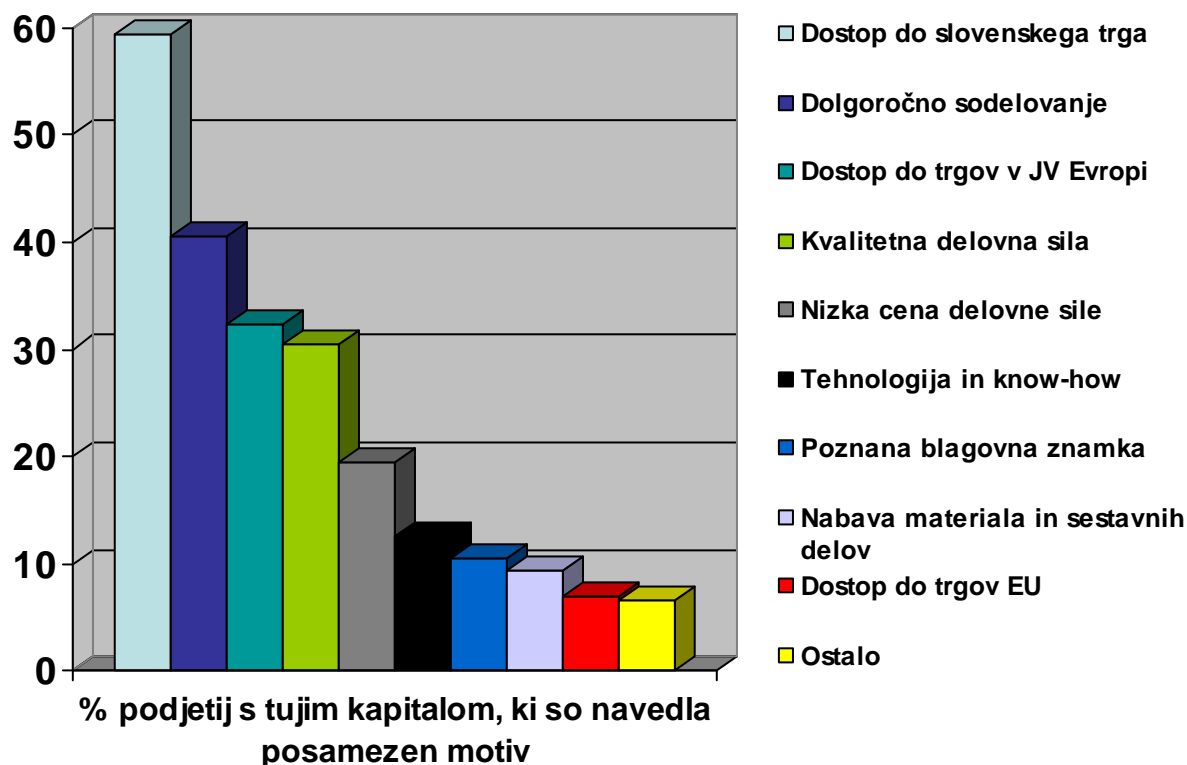
4.2.2. Motivi tujih investitorjev

Najpomembnejši motiv tujih investitorjev v Sloveniji bi naj bil slovenski trg oz. povečanje prodaje tujih investitorjev na naše tržišče. Vendar tuje investitorje vse bolj motivira možnost učinkovite proizvodnje za izvoz oz. vzpostavitev izvozne baze za tretje države. Podružnice tujih podjetij tako v Sloveniji lahko proizvajajo za tržišče držav bivše Jugoslavije, kamor izvažajo iz Slovenije. Tudi potrošniški okusi so na tem območju podobni, kar poleg geografske bližine teh trgov olajšuje proizvodnjo in prodajo. Pomemben dejavnik so tudi zaposleni, ki so v primerjavi z drugimi evropskimi državami precej cenejši, pa tudi kvalitetni. Drugi motivi so še tehnologija in finančna udeležba slovenskega partnerja ter zagotavljanje materialov in delov, ki predstavljajo relativno nižje factorske stroške.

Najpomembnejši motiv tujih investitorjev v Sloveniji naj bi bil slovenski trg oz. povečanje prodaje tujih investitorjev na naše tržišče. Vendar tuje investitorje vse bolj motivira možnost učinkovite proizvodnje za izvoz oz. vzpostavitev izvozne baze za tretje države.

V spodnji sliki so prikazani motivi tujih investitorjev v Sloveniji (podjetja so lahko navedla več motivov), kot jih je navedlo 257 podjetij s tujim kapitalom.

Slika 3: Motivi tujih investorjev v Sloveniji



Vir: Rojec, Šušteršič, 2001, str. 5

Iz razdelitve neposrednih tujih investicij bi večino investicij v Slovenijo lahko označili kot pomanjšane kopije in kot racionalizirane proizvajalce. Kot pomanjšane kopije zato, ker je lokalni trg najpomembnejši motiv tujih investorjev in večina podružnic tujih podjetij proizvaja enake proizvode in uporablja enake proizvodne procese kot matično podjetje. V kategorijo racionalizirani proizvajalec pa bi tuje investicije v Sloveniji uvrstili zato, ker so pomembnejši motivi tujih investorjev zmanjšanje proizvodnih stroškov, predvsem dela.

5. UČINKI SPODBUD

5.1. Javni razpisi

Na podlagi integralnega programa za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti je bilo v letu 2003 objavljenih 17 javnih razpisov, med drugim tudi Javni razpis za spodbujanje neposrednih tujih investicij v obdobju 2003-2004. Razpisanih je bilo za 400 mio SIT sredstev, ki jih je prejelo 7 podjetij iz različnih delov Slovenije (Andrič, 2003, str. 6-23).

Javni razpis za spodbujanje NTI v letih 2004 in 2005 je bil objavljen v januarju 2004 (www.mg-rs.si, 28.10.2005].

5.1.1. Konkretni primer: Javni razpis za spodbujanje TNI v letu 2005⁷

Ministrstvo za gospodarstvo je 1. maja 2005 objavilo javni razpis za spodbujanje TNI v letu 2005. Na podlagi pozitivnih izkušenj iz preteklih let so se na razpis prijavljala podjetja z uspešnimi projekti, zato je ministrstvo v letu 2005 za TNI namenilo več sredstev. Višina proračunskih sredstev, ki je na razpolago za sofinanciranje investicijskih projektov v letu 2005, znaša 900 mio SIT. Strokovna komisija v skladu z merili, navedenimi v razpisu, oceni investicijski projekt. Višina spodbude bo določena na podlagi meril, števila novo odprtih delovnih mest ter v okviru razpoložljivih sredstev. Višina spodbude ne more presegati 40% oz. 35% upravičenih stroškov posameznega investicijskega projekta.

Javni razpis je bil objavljen v Uradnem listu RS št. 50/2005 20. maja 2005.

5.1.2. Predmet in namen javnega razpisa

Namen javnega razpisa je bilo povečanje privlačnosti Slovenije za TNI z znižanjem vstopnih stroškov investitorjem, katerih naložba bo imela ugodne učinke na novo zaposlovanje, spodbujanje skladnega regionalnega razvoja in spodbujanje povezovanja tujih investitorjev s slovenskimi podjetji.

Predmet javnega razpisa je dodelitev spodbud za začetne investicije, ki jih bodo upravičenci (tuji investitorji) izvajali na ozemlju RS. Za začetno investicijo se šteje investicija v osnovna sredstva za razširitev obstoječega obrata v smislu bistvenih sprememb proizvoda ali proizvodnega procesa obstoječega obrata v RS v predelovalni, storitveni ali razvojno-raziskovalni dejavnosti.

Kot začetna investicija se ne šteje povečanje obstoječe proizvodnje izdelkov, ki jih upravičenec že proizvaja, in povečanje obsega storitev, ki jih upravičenec že opravlja.

Ministrstvo je v razpisu navedlo, da bo upravičencem sofinanciralo naslednje upravičene stroške:

- stroške komunalnega in infrastrukturnega opremljanja zemljišča,
- stroške in izdatke gradnje ali nakupa objektov,
- stroške nakupa strojev in opreme,
- stroške bruto plač za nove zaposlitve delavcev (za dvoletno obdobje).

⁷ Vir: AGPTI [www.sigov.si, 28.10.2005]

Javni razpis za spodbujanje TNI v letu 2005 [www.mg-rs.si, 26.5.2005]

5.1.3. Upravičenci sredstev iz razpisa

Za dodelitev spodbud lahko kandidirajo upravičenci:

- z investicijskimi projekti v predelovalno dejavnost, na podlagi katerih bo v treh letih od dodelitve spodbude odprtih najmanj 50 novih delovnih mest,
- z investicijskimi projekti v dejavnosti, katerih storitve se mednarodno tržijo, na podlagi katerih bo v treh letih od dodelitve spodbude odprtih najmanj 10 novih delovnih mest,
- z investicijskimi projekti v razvojno-raziskovalno dejavnost, na podlagi katerih bo v treh letih od dodelitve spodbude odprtih najmanj 10 novih delovnih mest.

Prejemnik pomoči mora prispevati najmanj 25% vrednosti investicije iz lastnih sredstev. Odpiranje novih delovnih mest se ugotavlja kot neto povečanje števila zaposlenih v podjetju prejemniku spodbud v primerjavi s povečanjem števila zaposlenih v letu pred oddajo vloge za dodelitev spodbud, pri čemer se ustrezno upoštevajo zaposlitve s polnim in skrajšanim delovnim časom ter zaposlitve za določen delovni čas. Nova delovna mesta morajo biti odprta v treh letih od dodelitve spodbud. Investicijski projekt in na novo odprta delovna mesta morajo biti ohranjeni v regiji najmanj pet let.

5.1.4. Podjetja, ki niso upravičena do sredstev iz razpisa

V razpisu je opredeljeno, da do sredstev iz razpisa niso upravičena podjetja:

- ki so za isti namen sofinancirana iz drugih sredstev državnega, lokalnega ali EU proračuna;
- zoper katere je s pravnomočno odločbo sodišča ali dokončno odločbo drugega pristojnega organa začet sodni ali izvensodni stečajni postopek, postopek prisilne poravnave ali likvidacije;
- ki so bila na dan 31.12.2004 v stanju kapitalske neustreznosti, ki jo opredeljuje 10. člen Zakona o finančnem poslovanju podjetij;
- ki imajo neporavnane obveznosti do Republike Slovenije;
- ki so v obdobju od leta 2000 pridobila ali so v postopku pridobivanja državnih pomoči za reševanje in prestrukturiranje podjetij v težavah;
- ki so navedena v seznamu podjetij, s katerimi se na podlagi določb Zakona o preprečevanju korupcije ne sme poslovati.

Za podjetja iz panoge ladjedelništva, transporta in industrije motornih vozil pa je potrebna posebna obravnava pri komisiji za nadzor nad državnimi pomočmi.

5.1.5. Kriteriji izbire podjetja

Popolne vloge oceni strokovna komisija, imenovana s strani ministra za gospodarstvo, na podlagi spodnjih meril.

Merilo:	Število točk:
a) Reference investitorja	25
b) Delež domačih dobaviteljev in vpliv investicije na produktivnost ostalih domačih podjetij v panogi	10
c) Trajnostna naravnost investicije	10
d) Raziskovalno razvojni učinek investicije	15
e) Vpliv investicije na človeški kapital	10
f) Vpliv na okolje za investicijske projekte za proizvodno dejavnost / Stopnja mednarodnega trženja storitev za investicijske projekte v storitveni dejavnosti	20
g) Razvojni učinki projekta v gospodarsko manj razvitih regijah	10
SKUPAJ	100

Prag za pozitivno rešitev vloge je 60 točk. Strokovna komisija v skladu z navedenimi merili oceni investicijski projekt. Višina spodbude je določena na podlagi meril, števila novo odprtih delovnih mest ter v okviru razpoložljivih sredstev, namenjenih za dodelitev spodbud. Višina spodbude ne more presegati 40% oz. 35% upravičenih stroškov posameznega investicijskega projekta.

5.2. Učinki spodbud

Dejstvo je, da je Slovenija država, ki predstavlja majhno gospodarstvo. Majhne države imajo številne značilnosti, ki vplivajo na gospodarsko dejavnost njenih državljanov. Prav tako je tudi gospodarska struktura majhne države manj diverzificirana od gospodarske strukture večjih držav. Nekaterih sektorjev, ki jih opažamo v večjih državah, v številnih majhnih državah ni, ali pa so le simbolično zastopani.

Majhne razvite države so bolj odvisne od mednarodne menjave kot manj razvite majhne države, kar kaže, da je predpogoj za gospodarski razvoj čim večja vključitev majhnih držav v mednarodno menjavo blaga in storitev (Jaklič, 1994, str. 111).

Slovenija je ena od takih držav, zato so tuje investicije zanjo velikega pomena. Sama se namreč zaradi svoje majhnosti in položaja, v katerem je danes, težko vključuje v nove, večje projekte. Zato je na področju konkurenčnosti izdelkov vse bolj odvisna od tujih vlaganj, ne samo glede prenosa kapitala, ampak tudi znanj, tehnologije, organizacije, trženja in drugih področij.

Slovenija lahko išče tuje investitorje predvsem v sosednjih razvitih državah in državah zunanjetrgovinskih partneric, med manjšimi in srednje velikimi tujimi podjetji, tujimi podjetji, ki že imajo izkušnje in znanja v poslovanju s Slovenijo. V okviru svoje industrijske politike mora vlada imeti možnost aktivnega pritegovanja za prestrukturiranje in razvoj slovenskega gospodarstva pomembnih projektov TNI. Po drugi strani pa mora Slovenija poskušati diverzificirati geografsko strukturo tujih drugih držav, kot so ZDA, Velika Britanija, Japonska, ... Pri tem je očitno, da si Slovenija ne more privoščiti velikih, splošno promocijskih kampanj v teh državah, ampak mora biti pristop k pritegovanju investitorjev ozko osredotočen na točno določene projekte in določene investitorje (Strategija ekonomskih odnosov Slovenije s tujino, 1996, str. 15).

Tuji investitorji menijo, da so Slovenske investicijske vzpodbude precej nepriljubljene v primerjavi z vzpodbudami v državah, ki so naši konkurenti na področju tujih investicij.

S finančnimi spodbudami želimo vplivati na sprejem odločitev investitorja. Finančne spodbude same po sebi še ne zagotavljajo večjega priliva TNI, so pa pomemben dejavnik pri odločitvah, ko investitor pri izvršitvi konkretne investicije izbira med več lokacijami s podobnim poslovnim okoljem in primerljivimi obratovalnimi stroški.

V letih od 2000 do 2004 so se v Sloveniji že dodeljevale spodbude za tuje investicije, vendar je bilo v ta namen letno na voljo le od 400 do 600 mio SIT, kar je zadoščalo le za spodbujanje manjših investicijskih projektov v vrednosti do 20 mio EUR na projekt. Sredstva so se dodeljevala z javnim razpisom v okviru Programa Vlade RS za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002-2006. Za investicijske projekte je bilo v obdobju 2000-2004 dodeljenih 1,95 milijard SIT, odprtih pa je bilo 2732 novih delovnih mest. Povprečna višina državne pomoči za novo odprto delovno mesto je znašala 713.841 SIT.

Za manjše TNI v vrednosti do 20 mio EUR, ki zagotavljajo do okoli 200 novih delovnih mest, je dosednji sistem dodeljevanja spodbud, v skladu s katerim lahko tuji investitorji pridobijo spodbude v višini od 600.000 SIT do 2.600.000 SIT na eno delovno mesto, primeren. Za kapitalsko intenzivne investicije pa je ta sistem potrebno nadgraditi.

Učinkovitost dodeljevanja nepovratnih spodbud spremlja Ministrstvo za gospodarstvo. Pričakovani merljivi učinki so: nova delovna mesta, dodana vrednost v podjetjih, povečanje davčnih prilivov, vključevanje lokalnih dobaviteljev v investicijske projekte ter povečanje izvoza (www.sigov.si, 3.11.2005).

Skladno s sprejeto uredbo o finančnih spodbudah za tuje investicije bo agencija vsako leto z razpisom pozvala tuje investitorje k predložitvi investicijskih projektov. Za dodelitev državnih pomoči, ki znašajo več kot dva milijona evrov, je potrebno soglasje Vlade RS.

Dejavnost spodbujanja TNI se tako kot v vseh drugih evropskih državah financira iz državnega proračuna in evropskih strukturnih skladov (Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009).

Glavni pokazatelji za spremljanje učinkovitosti dela agencije so:

- število povpraševanj potencialnih tujih investorjev,
- število obiskov tujih investorjev v Sloveniji,
- število novih začetnih investicij, pri izvedbi katerih je agencija aktivno sodelovala,
- število novo ustvarjenih delovnih mest.

6. SKLEP

Zaradi pospešene internacionalizacije Slovenije in globalizacije gospodarskih aktivnosti, so poleg pogodbenega povezovanja še posebno pomembne kapitalske povezave naše države z ostalim svetom. Tuje investicije niso ekonomsko nevtralne, ampak so povezane z rastjo BDP. Pri tem so mišljene tako investicije tujih podjetij pri nas (TNI in portfolio investicije). Tuje investicije so izredno pomembne tudi v svetu, saj v zadnjih letih vedno znova dosežejo rekordno raven. Izvajajo se na različne načine, trenutno zlasti z združevanjem in prevzemi podjetij (www.fm-kp.si, 28.10.2005).

Slovenija lahko sledi le odprtemu, izvozno usmerjenemu razvojnemu konceptu. To pa že zadeva področje nacionalne suverenosti in daje problematiki politično ozadje. Slovenija od TNI pričakuje predvsem razvojne dejavnike, kot so tehnologija, dostop do tujih trgov, boljše posloводство in organizacijo, znanje v najširšem pomenu.

Tuji investitorji se odločajo za investicije izven svojih meja iz večih razlogov, v osnovi pa se njihovi motivi in investicije delijo na tiste, ki so povezane s pridobitvijo trga države prejemnice, in tiste, ki so povezane z izkoriščanjem razlik v razpoložljivosti in cenah proizvodnih faktorjev. Prednosti držav, zaradi katerih postanejo te prejemnice tujih neposrednih investicij, pa obsegajo prednosti v proizvodnih stroških, marketinških dejavnikih in prednosti v vladni politiki.

TNI so pomemben dejavnik gospodarske stabilnosti, rasti in učinkovitosti države. Pomembne so tako za države v razvoju in tranzicijske države, saj omogočajo zmanjševanje razvojnega zaostanka tudi za razvita tržna gospodarstva, kjer so TNI pomemben dejavnik prenosa znanja, tehnologij ter učinkovite alokacije virov.

Države, ki želijo voditi aktivno politiko do TNI oziroma se tržiti kot lokacija za TNI, morajo poznati strategije tujih investorjev in dejavnike, ki opredeljujejo privlačnost države / regije prejemnice z vidika tujih investorjev. Največ investicij pridobijo tiste države, ki v največji meri zadovoljujejo potrebe investorjev. Na nekatere dejavnike lahko država bolj vpliva, na druge dejavnike pa ima manj vpliva, oziroma jih lahko spremeni šele v daljšem časovnem obdobju.

Privabljanje TNI pa ni pomembno samo na državni ravni, temveč je tudi pomemben instrument regionalne politike.

Možnosti, ki jih prinašajo TNI, Slovenija doslej ni dovolj izkoristila. Povprečni letni priliv TNI je v tranzicijskem obdobju znašal komaj 2% BDP. Tudi glede vseh drugih pokazateljev glede pomena TNI za gospodarstvo, Slovenija zaostaja za primerljivimi evropskimi državami. Pomemben delež TNI v zadnjih desetih letih predstavljajo širitve podjetij v tuji lasti. Začetnih investicij je bilo zelo malo.

Slovenija zaradi relativno dragega dela in svoje majhnosti prav gotovo ni konkurenčna za delovno in prostorsko intenzivne investicije. Glede na izkušnje drugih držav v tranziciji, ki predstavljajo konkurenco naši državi z vidika privabljanja TNI, pa Slovenija lahko osredotoči svoje trženjske aktivnosti tudi na naslednje dejavnosti: proizvodnja potrošnih dobrin; papirna industrija, industrija gradbenega materiala, kemija; bančništvo, zavarovalništvo, telekomunikacije, trgovina, nekatere javne storitve; panoge, ki v svetovnem merilu hitro rastejo, se prestrukturirajo in kjer prihaja do možnosti za hitre prodore; dejavnosti, v katerih proizvodnja polizdelkov za tujega partnerja zahteva obvladovanje zahtevnih tehnoloških postopkov, visoko kvaliteto in spoštovanje rokov; v prihodnje tudi kapitalno in predvsem tehnološko intenzivne dejavnosti ali segmente teh dejavnosti.

V obdobju pred vstopom Slovenije v EU in po njem beležimo povečan interes tujih investorjev za investiranje v Slovenijo. Kljub temu pa na področju tujih investicij še vedno ni bil dosežen preboj, ki bi omogočil, da bi tuje investicije pomembneje prispevale h gospodarski rasti (Program Vlade RS za spodbujanje TNI 2005-2009).

LITERATURA

1. Andrič Vesko: Analiza javnih razpisov področja za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti Ministrstva za gospodarstvo za leto 2003. oktober 2003. 23 str.
2. Božič Dejan: Neposredne tuje investicije iz Italije v Slovenijo. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 43 str.
3. Damijan Jože P., Rojec Matija, Polanec Sašo: Tuje naložbe in gospodarska rast. Finance 95. 2002.
4. Dominc Silvester: Vpliv tujih portfeljskih in direktnih investicij na slovensko makroekonomsko okolje. Diplomsko delo. Maribor : Ekonomsko-poslovno fakulteta, 2004. 47 str.
5. Drolec Maja: Neto tuje investicije in konkurenčnost gospodarstva – Primer Slovenije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 38 str.
6. Dunning John H.: Multinational Enterprises and the Global Economy. Workingham: Addison-Wesley Publishing Company Inc., 1993. 687 str.
7. Filej Aljoša: Vodoravne in navpične TNI: primer Slovenskih vhodnih TNI. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 41 str.
8. Hanson H. Gordon: Should Countries Promote Foreign Direct Investment?. Center for International Development Harvard University & United Nations, 2001. 31 str.
9. Jaklič Marko: Strateško usmerjanje gospodarstva. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994.
10. Kavaš Damjan, Čok Gregor, Rojec Matija: Vloga ponudbe stavbnih zemljišč pri pridobivanju neposrednih tujih naložb. Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2003. 124 str.
11. Lim Ewe-Ghee: Determinants of the Relation Between Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature. WP/01/175. Washington: IMF, 2001. 28 str.
12. Meyer Klaus: Direct Investment in Economies in Transition. Cheltenham, GB. Edward Elgar, 1998. 308 str.

13. Perše Tomaž: Odločanje tujih investorjev pri vlaganjih v Sloveniji. Magistrsko delo : Ljubljana, 2004. 92 str.
14. Rappaport Jordan: How Does Openness to Capital Flows Affect Growth?, 2000. 36 str.
15. Resman Miha: Tuje neposredne investicije v okviru razvojne strategije Slovenije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 43 str.
16. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
17. Rojec Matija, Šušteršič Janez: Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji. Ljubljana, 2001. 23 str.
18. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
19. Saggi Kamal: Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey. Dalas. Southern Methodist University, 2002. 45 str.
20. Smarzynska K. Beata: Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages. Working Paper 2923. Washington: World Bank, 2002. 30 str.
21. Sok Monika: Vpliv neposrednih tujih investicij na produktivnost podjetij v slovenski predelovalni dejavnosti. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 50 str.
22. Strašek Sebastjan: Ekonomska politika. EPF, 2002.

VIRI

1. Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije. [URL: <http://www.gov.si/gospodarstvo>], 3.11.2005.
2. AGPTI [URL: <http://www.sigov.si/tipo/sporocila>], 28.10.2005.
3. Banka Slovenije [http://www.bsi.si/html/publikacije/nep_nalozbe], 3.1.2006.
4. Čuk Jožko: Pogled na stanje in razvoj slovenskega gospodarstva. [URL: <http://www.fm-kp.si/zalozba/isbn>], 28.10.2005.

5. Ekonomsko ogledalo 3/99. Neposredne tuje investicije.
[URL: http://www.sigov.si/zmar/arhiv/letno98/i/14_1leo.html], 28.10.2005.
6. Ekonomsko ogledalo 7/96.
[URL: <http://www.sigov.si/zmar/arhiv/letno96.html>], 28.10.2005.
7. Evropska unija-Slovenija. [URL: <http://www.evropska-unija.si>], 3.11.2005.
8. Gospodarstvo. [<http://www.gov.si/gospodarstvo>], 3.11.2005.
9. Javni razpis za spodbujanje TNI v letu 2005.
[URL: <http://www.mg-rs.si/razpisi/subvencije>], 26.5.2005.
10. Konjunktorni trendi, februar 2005. [URL: <http://www.gzs.si/ArhivNovic>], 23.2.2005.
11. Novice. Gospodarstvo.[URL: www.SIOL.NET/novice/gospodarstvo], 8.1.2005.
12. Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009.
[URL: <http://www.sigov.si/tipo/sporočila/>], 19.8.2005.
13. Razpisi. Ministrstvo za gospodarstvo.
[URL: <http://www.mg-rs.si/razpisi/index.php>], 28.10.2005.
14. Spodbujanje TNI. AGPTI. [<http://www.sigov.si/tipo/>], 16. 11. 2005).
15. Tuje neposredne investicije.
[URL: http://www.gov.si/mzz/slovenija_in_en/tuje_nepo_nalo_slov_en.html], 3.11.2005.
16. Vladni portal z informacijami o življenju v Evropski uniji.
[URL: <http://evropa.gov.si/evropomocnik/question/689-9>], 3.11.2005.
17. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (Uradni list RS, št. 86/2004).