

# MOTIVI IN OVIRE SLOVENSКИH PODJETIJ ZA INVESTIRANJE V TUJINI SE V ZADNJIH DESETIH LETIH NISO SPREMENILI<sup>1</sup>

Andreja Jaklič, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani

Aljaž Kunčič, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani

Matija Rojec, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani in Urad RS za makroekonomske analize in razvoj

JEL: F210, F230, D210

UDK 658.152

## Povzetek

*Analiza slovenskih neposrednih investitorjev v tujini na podlagi anketnega raziskovanja pokaže njihove konkurenčne (podjetniško specifične) prednosti, motive in ovire za njihovo neposredno investiranje v tujini ter dejavnike izbire lokacije. Zanimajo nas tako sedanj položaj kakor tudi, do kakšnih sprememb v konkurenčnih prednostih, motivaciji in ovirah je prišlo v zadnjih desetih letih. Čeprav je v tem času prišlo do izredno velikega kvantitativnega napredka izhodnih neposrednih tujih investicij slovenskih podjetij, so motivi za investiranje in dejavniki, ki ovirajo to investiranje, ostali bolj ali manj nespremenjeni. Enako kakor pred desetimi leti tudi danes na eni strani ostajajo najpomembnejši motivi povezani z dostopom do lokalnega trga, na drugi strani pa ovire, povezane s pomanjkanjem finančnih virov, težavami z zavarovanjem in pomanjkanjem lastnih kadrov. Med ovirami za slovenske investitorje v tujini je glavna razlika v tem, da podjetja danes svoje kadrovske sposobnosti, znanje in informacije o možnostih internacionalizacije ocenjujejo precej bolje kakor pred desetimi leti.*

**Ključne besede:** izhodne neposredne tuje investicije, Slovenija, motivi, ovire

## Abstract

*The paper is based on a questionnaire survey of Slovenian outward direct investors, and analyses their competitive (firm-specific) advantages, motives and barriers in outward FDI, and the factors determining their choice of location. The authors examine the present situation and the changes in competitive advantages, motives and barriers over the last ten years. The motives for investing and the barriers to investors have remained more or less unchanged, in spite of a manifold increase in the stock of Slovenian outward FDI over the last ten years. As was the case ten years ago, the current prevailing motives relate to access to local markets, while the main barriers are a lack of financial resources, problems with insurance and a lack of human resources. As far as the barriers are concerned, the main difference is that investors now assess their HR capacities, and their knowledge and awareness of the possibilities of internationalisation as much better than ten years ago.*

**Key words:** outward foreign direct investment, Slovenia, motives, barriers

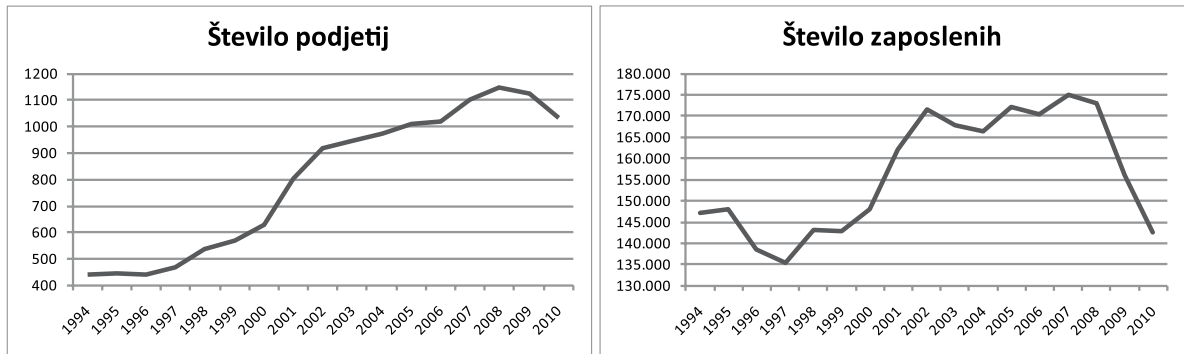
## 1. Uvod

Sredi leta 2012 je stanje slovenskih izhodnih neposrednih tujih investicij (NTI) znašalo 5.911,3 mio EUR. Še leta 1994 je bilo stanje teh NTI le 288,6 mio EUR, leta 2000 825,3 mio EUR, leta 2005 2.788,7 mio EUR, leta 2008, ko je bilo stanje najvišje, pa 6.352,8 mio EUR. V letih 2009, 2010, 2011 in v prvi polovici leta 2012, to je v času krize, prihaja do počasnega, vendar stalnega upadanja stanja slovenskih izhodnih NTI; v obdobju 2008–30. junij 2012 so se zmanjšale za 441,5 mio EUR oziroma

za 6,9 % (Banka Slovenije, 2012b). V zadnjem času torej prihaja do dezinvestiranja slovenskih neposrednih investitorjev v tujini. Kljub velikemu povečanju izhodnih NTI primerjava kaže, da po deležu stanja izhodnih NTI v BDP, ki je leta 2011 znašal 16,7 % BDP, Slovenija bistveno zaostaja za povprečnim deležem držav EU. Če je zaostajanje Slovenije za starimi članicami EU nekako pričakovano — med njimi ni nobene, ki bi imela nižji delež od Slovenije, le Grčija ima enakega — pa to ne velja za dejstvo, da Slovenija zaostaja tudi za Estonijo in Madžarsko (ki sta z izhodnimi NTI začeli pozneje), pa tudi za Ciprom in Malto, ki zaradi njunih posebnosti nista povsem primerljiva (UMAR, 2013). Slovenski investitorji v tujini najpogosteje in največ investirajo v državah naslednicah nekdanje Jugoslavije. Konec leta 2011 je bilo tam kar 69,8 % celotnega stanja slovenskih izhodnih NTI, v državah EU pa le 14,1 %. Največ, kar 60,6 % slovenskih

<sup>1</sup> Članek temelji na raziskavah v okviru ciljnega raziskovalnega projekta CRP V5-1009 Determinante neposrednih tujih investicij v in iz Slovenije in identifikacija ekonomsko-političnih ukrepov za pospeševanje vhodne in izhodne internacionalizacije Slovenije, ki sta ga financirala Javna agencija za raziskovalno dejavnost Republike Slovenije ter Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo.

Slika 1: Število slovenskih podjetij z izhodnimi NTI in število zaposlenih v teh podjetjih v 1994—2010



Vir: Interna baza CMO.

izhodnih NTI, je bilo v storitvah, 27,3 % v predelovalni dejavnosti in 12,1 % v nepremičninah (Banka Slovenija, 2012a).

Leta 2010 je imelo izhodne NTI oziroma podružnice v tujini 1.034 slovenskih podjetij v primerjavi s 441 takimi podjetji leta 1994. Internacionalizacija slovenskih podjetij z izhodnimi NTI se je torej v zadnjih 15 letih zelo povečala, vendar tudi pri tem opažamo, da v zadnjih letih prihaja do zmanjševanja števila slovenskih podjetij s podružnicami v tujini in do še precej bolj drastičnega zmanjševanja števila zaposlenih v teh podjetjih. Slika 1 kaže stalno povečevanje števila slovenskih podjetij z izhodnimi NTI v obdobju 1994—2008. Do zmanjšanja njihovega števila je v pogojih krize prišlo v letih 2009—2011. Število ljudi, ki jih slovenska podjetja z izhodnimi NTI zaposlujejo doma, se je od leta 1994 do leta 2010 zmanjšalo, in sicer od 147.042 na 142.721. To zmanjšanje je izključno posledica dogajanj v kriznih letih 2008—2010, saj je bilo še leta 2007 število zaposlenih 174.976. To pomeni, da se je število zaposlenih od leta 2007 do 2010 zmanjšalo za kar 18,4 %. V enakem obdobju se je prodaja teh podjetij zmanjšala za 13,7 % (zbirka podatkov CMO, na osnovi podatkov Banke Slovenije in AJPES). Očitno je slovenske investitorje v tujini sedanja kriza zelo prizadela.

Banka Slovenije (2012a) je konec leta 2010 evidentirala 2.486 podružnic slovenskih podjetij v tujini v prvem kolenu (družbe, ki so neposredno povezane s slovenskim podjetjem investitorjem), leto pozneje pa le še 2.255, od česar 64,4 % v državah naslednicah nekdanje Jugoslavije, 21,2 % pa v državah EU. Katere so glavne značilnosti poslovanja tujih podružnic slovenskih investitorjev? Banka Slovenije (2012a: 33—35) navaja podatke za tiste tuje podružnice, v katerih imajo slovenski investitorji kontrolni, to je več kot 50 % lastniški delež. Leta 2011 je bilo takih podružnic 1.609, zaposlovale so 54.365 ljudi in imele celotni prihodek 6.113,4 mio EUR. 57,5 % celotnega prihodka so realizirale z izvozom, pri čemer je bilo več kakor dve tretjini izvoza znotraj skupine. Podatki kažejo:

(i) da so podružnice slovenskih podjetij v tujini sicer v veliki meri usmerjene na domače trge držav prejemnic (42,5 % celotnih prihodkov), vendar v še večji meri v izvoz (57,5 % celotnih prihodkov), večinoma drugim enotam v skupini slovenskega investitorja (39,7 % celotnih prihodkov). To pomeni, da slovenska podjetja za investiranje v tujini motivirajo možnosti za večjo prodajo na trgih držav prejemnic kakor tudi možnosti učinkovitejše proizvodnje za druge (izvozne) trge; (ii) da so tuje podružnice glede izvoza in uvoza močno vpete v skupino slovenskega podjetja investitorja, saj iz skupine prihaja kar 55,9 % vsega uvoza, in vanjo gre 69,1 % vsega izvoza podružnic; (iii) da so nižji stroški dela nedvomno pomemben motiv slovenskih investitorjev, saj so stroški dela na zaposlenega v tujih podružnicah 13.154 EUR v primerjavi s 24.407 EUR v slovenskih matičnih podjetjih; (iv) da je dodana vrednost na zaposlenega v tujih podružnicah bistveno nižja (17.445 EUR) kakor v slovenskih matičnih podjetjih (53.988 EUR).

Namen prispevka je analizirati konkurenčne oziroma podjetniško specifične prednosti slovenskih podjetij, na katerih temelji njihovo neposredno investiranje v tujini, motive in ovire pri investiranju v tujini in dejavnike, ki so pomembni pri izbiri države/lokacije podružnice v tujini. Zanima nas sedanje stanje kakor tudi, do kakšnih sprememb v konkurenčnih prednostih, motivaciji in ovirah je prišlo v zadnjih desetih letih. V analizi izhajamo iz tako imenovane eklektične paradigme internacionalizacije in ugotovitev dosedanjih raziskav o neposrednem investiranju slovenskih podjetij v tujini.

Eklektična paradigma je najbolj celostni in splošni teoretični pristop na področju internacionalizacije, ki opredeljuje NTI s tremi skupinami determinant: (i) s podjetniško specifičnimi prednostmi investitorjev, potrebnimi za konkurenčne prednosti pri investicijah v tujini; (ii) z internalizacijskimi prednostmi, ki nam utemeljijo način vstopa na tuje trge; in (iii) z lokacijsko specifičnimi dejavniki, ki povedo, zakaj bo podjetje raje investiralo v tujini kakor doma, in katere države imajo

prednosti kot lokacija za NTI (oziroma za vzpostavitev dejavnosti) (Dunning, 1993; Dunning in Lundan, 2008). V tem okviru nas zanimajo predvsem podjetniško specifične prednosti slovenskih investitorjev in internalizacijske prednosti investiranja v tujini, ki opredeljujejo potencial in motivacijo slovenskih investitorjev za neposredno prisotnost v tujini.

Teoretični koncepti internacionalizacije, ki vključujejo tudi odločitev podjetja za NTI, razlikujejo med podjetji, ki proizvajajo samo za domači trg, podjetji, ki hkrati tudi trgujejo, in podjetji, ki poleg trgovanja tudi investirajo v tujini (Helpman et al. 2004). Podjetja se namreč lahko odločajo o izločitvi (ang. *outsourcing*) dela poslovnega procesa doma, v tujini, ali o integriranju poslovnega procesa doma ali v tujini, zadnje pa predstavlja NTI (Greenaway in Kneller, 2007 ali Helpman, 2006 vključujejo tudi pregled literature). Razlike med podjetji z izhodnimi NTI in tistimi brez njih so običajno kot posledica razlik v produktivnosti skupaj s fiksnimi stroški izbranega načina internacionalizacije. Kadar podjetje na svojo izvozno aktivnost gleda kot na alternativo ali substitut izhodnim NTI, lahko govorimo o tehtanju med bližino in prednostmi koncentracije (ang. *proximity-concentration trade-off*), kot v Brainard (1993).

Obstoječe analize procesov internacionalizacije slovenskih podjetij (glej na primer Jaklič in Svetličič, 2005) kažejo, da so potenciali slovenskega gospodarstva glede tega precej neizkoriščeni, čeprav zadnji razpoložljivi podatki AJPES-a kažejo, da v celotni populaciji podjetij narašča število izvoznikov in tudi podjetij, ki kombinirajo različne načine vstopa na tuje trge (vključno z izhodnimi NTI), narašča pa tudi povprečni delež izvoza v prodaji. Dinamika izhodne internacionalizacije je največja znotraj mikro, majhnih in srednje velikih podjetij, ki so svoj delež v številu vseh neposrednih investitorjev od leta 1995 do leta 2010 s 67 % povečala na 82 %. Vse velikostne skupine podjetij pa se po izsledkih dosedanjih raziskav v tem procesu soočajo z velikimi ovirami.

Po anketi med slovenskimi neposrednimi investitorji v tujini iz leta 2001 (Jaklič in Svetličič, 2003) in iz poznejših študij primerov sklepamo, da so za sposobnost internacionalizacije najpomembnejše determinante usposobjenost zaposlenih (ne le s strokovnim znanjem, temveč tudi s tujimi jeziki in veščinami komuniciranja v večkulturnem okolju), inovacijska sposobnost, izvozna usmerjenost in predhodne izkušnje s poslovanjem na tujih trgih (Jaklič, 2004). Omenjene determinante v zadnjem desetletju postajajo vse pomembnejše, medtem ko velikost, kapitalska intenzivnost ali panožne posebnosti (internationaliziranost panoge), ki so imele večjo vlogo v preteklosti, ob trendu drobljenja proizvodnih verig in rastoče internacionalizacije malih in srednje velikih podjetij postajajo manj pomembne. V času gospodarske krize je pomembnejši dejavnik

hitrosti in obsega izhodne internacionalizacije tudi dostop do finančnih virov. Dostop do financiranja je lahko še posebej pomemben zaviralni dejavnik v razmerah, ko je internacionalizacija predelovane dejavnosti večja kakor internacionalizacija storitvenih dejavnosti (bančne, zavarovalne, logistične in druge poslovne storitve, ki so v današnjih pogojih menjave kjučne za ohranjanje položaja na mednarodnih trgih tudi za podjetja predelovalne industrije). Tak vzorec je značilen za Slovenijo (Jaklič in Svetličič, 2003) in tudi za številne druge nove države članice EU (Svetličič in Rojec, 2003).

Dosedanje analize kažejo, da je generiranje podjetniško specifičnih prednosti najbolj intenzivno znotraj podjetij, vendar zunanje okolje pomembno vpliva na raven prednosti podjetij. Tudi pri slovenskih neposrednih investitorjih v tujini je večina potrebnih veščin in znanja pridobljenega znotraj podjetij, vendar pa so po ocenah podjetij interni sistemi vzgajanja kadrov za internacionalizacijo nezadostni. Ker povpraševanje po kadrih, ki so usposobljeni za delo v mednarodnem poslovanju, presega razpoložljivo ponudbo, mora potrebo po hitrejšem in bolj kakovostem izobraževanju dopolniti tudi javni izobraževalni sistem. Potrebe po izboljšanju podpornega okolja in učinkovitosti spodbud se kažejo tudi izven izobraževanja, še posebej zato, ker kakovost institucionalne podpore izhodni internacionalizaciji (v številu storitev in kakovosti storitev, ki jih nudijo javne agencije) narašča v številnih državah, posebej pa v tako imenovanih hitro rastočih gospodarstvih. Uspeh izhodne internacionalizacije podjetij je odvisen tudi od kakovosti poslovnega okolja in javnih podpornih programov, učinkovitost pa je odvisna predvsem od medsebojne povezanosti programov in njihove hitre odzivnosti.

Izhajajoč iz gornjih ugotovitev, smo s strukturirano anketo med slovenskimi neposrednimi investitorji v tujini analizirali podjetniško specifične prednosti slovenskih investitorjev, motive in ovire za njihovo neposredno investiranje v tujini ter dejavnike izbire lokacije. Anketiranje je potekalo v maju, juniju in septembru 2012. Baza podjetij za anketiranje je bila oblikovana na podlagi več baz, in sicer interne baze slovenskih podjetij z izhodnimi NTI Centra za mednarodne odnose Fakultete za družbene vede, seznama najpomembnejših slovenskih izvoznikov in seznama hitro rastočih podjetij. Na tako oblikovanem seznamu je bilo 739 podjetij, od katerih je izpolnjene vprašalnike vrnilo 40 podjetij z izhodnimi NTI, ki so imela v tujini skupaj 356 podružnic. Za oceno sprememb v motivaciji, ravnanju in delovanju slovenskih tujih investitorjev v zadnjih desetih letih rezultate ankete iz leta 2012 primerjamo z rezultati ankete, ki smo jo med slovenskimi tujimi investitorji izvedli leta 2001 in ki je zajela 37 slovenskih podjetij investitorjev v tujini (podrobneje glej Jaklič in Svetličič,

2003: 5—6).

Prispevek je sestavljen iz petih delov. Po uvodu je v drugem delu analiza konkurenčnih prednosti slovenskih investitorjev pri poslovanju v tujini, v tretjem delu analiziramo motivacijo slovenskih podjetij za investiranje v tujini, v četrtem dejavnike izbire lokacije tuje podružnice, v petem pa glavne ovire za slovenske investitorje v tujini. Šesti del je zaključek.

## 2. Konkurenčne prednosti slovenskih investitorjev pri poslovanju v tujini

Najprej nas je zanimalo, katere so konkurenčne prednosti anketiranih slovenskih podjetij z izhodnimi NTI pri poslovanju v tujini na splošno in pri neposrednem investiranju v tujini, ki jim dajejo prednost pred domačimi podjetji v državi prejemnici. V povprečju anketirana podjetja kar 8 od 9 konkurenčnih prednosti, katerih pomen so ocenjevala, ocenjujejo z oceno 3 (pomembno) ali višje. Manj pomembna prednost je le članstvo v EU. Najpomembnejše konkurenčne prednosti so dobro usposobljeni zaposleni, ki so kar za 89,7 % anketiranih podjetij zelo pomembni ali celo ključnega pomena (povprečna ocena 4,3 na lestvici od 1 = nepomembno do 5 = ključno), nato pa so po pomembnosti kakovost izdelka/storitve (81,6 %, povprečna ocena 4,3), trženjsko znanje (74,4 %, povprečna ocena 4,1), vodstveno in organizacijsko znanje (71,8 %, povprečna ocena 4,0), tehnološko znanje (71,2 %, povprečna ocena 3,9) itd. Očitno je, da sposobnost neposrednega investiranja v tujini temelji na kombinaciji različnih konkurenčnih prednosti podjetja investitorja, pri čemer so najpomembnejše kakovost izdelka/storitve, trženjsko znanje in dobro usposobljeni zaposleni (tabela 1 in slika 2).

Primerjava z rezultati ankete iz leta 2001 je le delno

mogoča, saj so vprašani slovenski investitorji takrat ocenjevali le tri skupine konkurenčnih prednosti, to je tehnološko, organizacijsko in trženjsko znanje. Podobno kakor sedanja tudi anketa iz leta 2001 kaže, da sposobnost neposrednega investiranja v tujini temelji na kombinaciji različnih konkurenčnih prednosti, katerih pomen je bil ocenjen s povprečno oceno 4,2 za trženjsko znanje, 3,9 za tehnološko znanje in 3,8 za organizacijsko znanje (Jaklič in Svetličič, 2003: 124—127), torej z ocenami, ki so skoraj enake kakor ocene v sedanji anketi.

Ena od podjetniško specifičnih prednosti podjetij investitorjev je nedvomno tudi njihovo predhodno poslovanje v konkretni državi. Zanimalo nas je, če so bila anketirana podjetja izhodnimi NTI že pred vzpostavitvijo tuje podružnice navzoča na konkretnem trgu, in če so bila, kakšna je bila oblika te navzočnosti. Od 39 podjetij, ki so odgovorila na to vprašanje, jih pred vzpostavitvijo podružnice 12 oziroma 30,8 % na konkretnem tujem trgu ni bilo navzočih; preskočila so torej druge oblike internacionalizacije in šla na konkreten trg neposredno z NTI. Večina anketiranih podjetij (69,2 %) je bila že pred vzpostavitvijo podružnice navzoča na konkretnem trgu, in to običajno s kombinacijo različnih oblik poslovanja. Najpogostejša oblika predhodne navzočnosti je izvoz na konkreten trg (92,6 % podjetij s predhodno navzočnostjo), naslednji so uvoz s tega trga (85,2 %) in druge pogodbene oblike sodelovanja (70,4 %). Po vzorčnih podatkih torej večina slovenskih podjetij sledi stopenjskemu modelu internacionalizacije<sup>2</sup>, saj so pred investiranjem na konkretnem trgu že navzoča z drugimi oblikami internacionalizacije, ob tem pa gre večina najprej v bližnje države naslednice nekdanje Jugoslavije.

<sup>2</sup> Gre za tako imenovane stopenjske teorije internacionalizacije, po katerih se podjetja internacionalizirajo postopno tako glede načina oziroma oblike internacionalizacije kakor tudi glede vrste držav in dejavnosti, ki se internacionalizirajo (Johanson in Vahlne, 1977; Luostarinen, 1970, 1979, 1989, 1994; Welch in Luostarinen, 1988; Johanson in Wiedersheim-Pau, 1975).

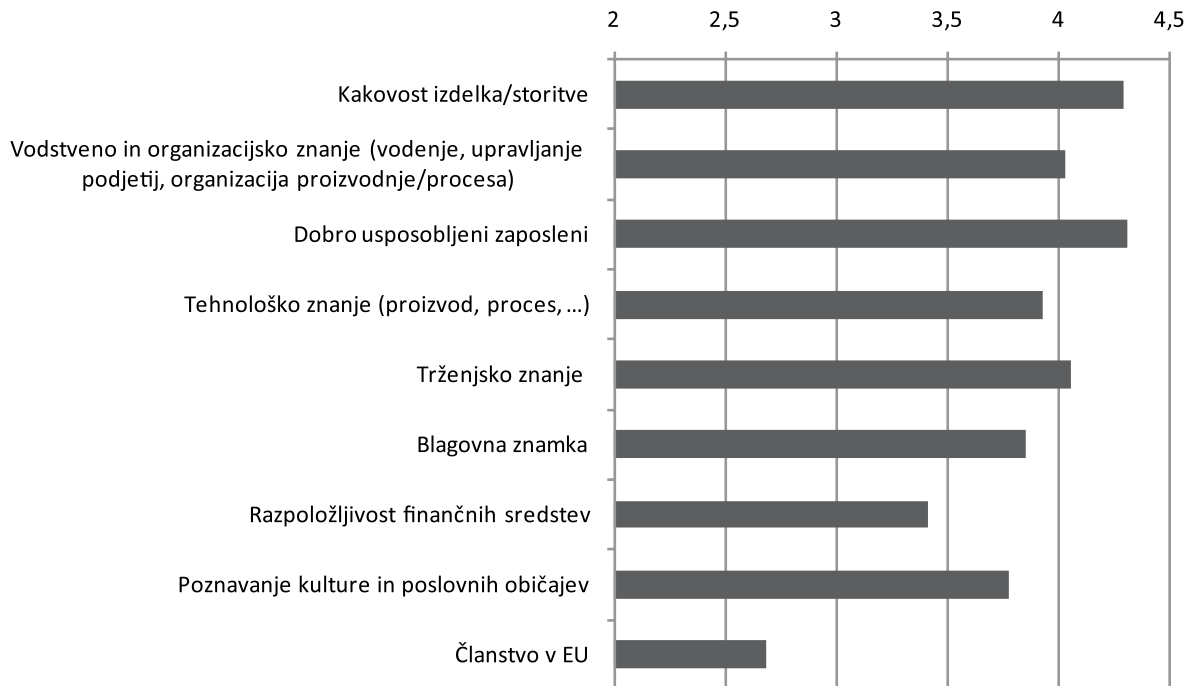
**Tabela 1: Pomembnost posameznih konkurenčnih prednosti (v primerjavi s tekmeči) podjetij z izhodnimi NTI pri poslovanju v tujini, odstotna porazdelitev ocen pomena posamezne konkurenčne prednosti\* (n=38)**

	1	2	3	4	5
Kakovost izdelka/storitve	2,6	5,3	10,5	23,7	57,9
Vodstveno in organizacijsko znanje (vodenje, upravljanje podjetij, organizacija proizvodnje/procesa)	2,6	2,6	23,1	33,3	38,5
Dobro usposobljeni zaposleni	2,6	2,6	5,1	41,0	48,7
Tehnološko znanje (proizvod, proces ipd.)	5,1	7,7	15,4	33,3	38,5
Trženjsko znanje	2,6	2,6	20,5	35,9	38,5
Blagovna znamka	2,6	12,8	17,9	30,8	35,9
Razpoložljivost finančnih sredstev	2,6	17,9	30,8	33,3	15,4
Poznavanje kulture in poslovnih običajev	0,0	10,3	25,6	41,0	23,1
Članstvo v EU	26,3	13,2	31,6	23,7	5,3

Vir: Anketa 2012.

\* Anketirani so pomen vsake posamezne konkurenčne prednosti ocenjevali po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

**Slika 2: Pomembnost posameznih konkurenčnih prednosti (v primerjavi s tekmeči) podjetij z izhodnimi NTI pri poslovanju v tujini; povprečna ocena pomena posamezne konkurenčne prednosti\* (n=38)**



Vir: Anketa 2012.

\* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen vsake posamezne konkurenčne prednosti ocenjevali po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

**Tabela 2: Predhodna navzočnost anketiranih podjetij z izhodnimi NTI na trgih, na katerih so vzpostavili tujo podružnico (n=27)**

	Število	Delež v %
Izvoz	25	92,6 %
Pogodbene oblike sodelovanja (npr. outsourcing, licenčne pogodbe itd.)	19	70,4 %
Uvoz	23	85,2 %
Druge oblike sodelovanja z lokalnimi podjetji	3	11,1 %
SKUPAJ	27	100,0 %

Vir: Anketa 2012.

Kljub temu skoraj tretjina anketiranih investitorjev sledi modelu tako imenovane nekontinuitetne internacionalizacije, saj preskočijo druge oblike in gredo na tuje trge takoj z NTI.

### 3. Motivi za investiranje v tujini

Dunning (1993: 56—63) razlikuje štiri glavne skupine motivov za neposredno investiranje v tujini: dostop do resursov (resource-seeking), dostop do trga (market-seeking), učinkovito opravljanje dejavnosti (efficiency-seeking) in pridobitev strateških prednosti (strategic asset seeking), ki so pogosto prepleteni. Najpomembnejši motivi anketiranih slovenskih podjetij za investiranje v tujini so: boljše pokrivanje

lokalnega trga, ki je kar za 68,4 % anketiranih podjetij zelo pomemben ali celo ključnega pomena (povprečna ocena ob vstopu 3,7 na lestvici od 1 = nepomembno do 5 = ključno), nato so bližina kupcev (65,8 %, povprečna ocena 3,8), dolgoročno sodelovanje (65,8 %, povprečna ocena 3,8), rast lokalnega trga (63,2 %, povprečna ocena 3,8), izkoriščanje ekonomij obsega (34,2 %, povprečna ocena 3,0), sledenje strankam (31,6 %, povprečna ocena 2,9), dostop do tretjih trgov (26,3 %, povprečna ocena 3,0) in razpršitev tveganja (26,3 %, povprečna ocena 2,7). Drugi motivi so zelo pomembni ali ključni za manj kakor 20 % anketiranih podjetij (tabela 3 in slika 3). Prevladujejo razlogi, povezani s povečanjem prodaje na lokalnem trgu (takoimenovani 'market-seeking' motivi); delna izjema so le dolgoročno sodelovanje, izkoriščanje ekonomij obsega in razpršitev tveganja. To je v skladu z

**Tabela 3: Delež odgovorov, ki so posamezni motiv ob vstopu ocenili za zelo pomemben oziroma ključen, v % (n=38)**

Motiv	Zelo pomemben oziroma ključen motiv
Boljše pokrivanje lokalnega trga	68,4
Rast lokalnega trga	63,2
Bližina kupcev	65,8
Dostop do tretjih trgov	26,3
Dolgoročno sodelovanje	65,8
Nizka cena delovne sile	13,5
Dostop do tehnologije in know-howa	5,4
Pridobitev (znane) blagovne znamke (znamk)	5,3
Primernejše okolje za razvoj podjetja	10,5
Kakovostna (visoko usposobljena) delovna sila	10,5
Nabava materiala in sestavnih delov	15,8
Nižji davki in druge dajatve	10,5
Sledenje strankam	31,6
Sledenje tekmečem	15,8
Nabava surovin	18,9
Razpršitev tveganja	26,3
Izkoriščanje ekonomij obsega	34,2

Vir: Anketa 2012.

dejavstvom, da je za kar 76,0 % tujih podružnic lokalni trg njihov glavni trg. Motivi, značilni za NTI, ki v tujini iščejo priložnosti za učinkovitejšo proizvodnjo ('efficiency-seeking' NTI), kakor sta nizka cena delovne sile in kakovostna delovna sila, so precej manj pomembni. Pri tem velja ponovno poudariti, da medtem ko je večina slovenskih tujih podružnic usmerjena večinoma na lokalne trge, so najpomembnejše oziroma največje tuje podružnice usmerjene v glavnem v izvoz in motivirane z možnostjo učinkovitejše proizvodnje na izbranih lokacijah. Relativno majhen pomen imajo tudi bolj strateško usmerjene NTIz motivi, kot so dostop do tehnologije in know-howa, pridobitev blagovnih znamk, primernejše okolje za razvoj podjetja, in NTI, ki bi jih pritegnilo privlačno poslovno okolje, na primer nižji davki in druge dajatve.

Slika 3 kaže, da se od vstopa anketiranih investorjev pa do danes njihova motivacija ni bistveno spremenila. Tako kakor ob vstopu je tudi danes najpogostejši motiv za investiranje v tujini povečanje prodaje na lokalnem trgu. Vendar pa se je v tem obdobju najbolj povečal pomen nekaterih drugih motivov, predvsem izkoriščanju ekonomij obsega, razpršitvi tveganj, nabavi surovin, sledenju tekmecev, nabavi materiala in sestavnih delov, primernejšemu okolju za razvoj podjetja in dostopu do tretjih trgov. Kljub temu pa je povečanje pomena teh motivov premajhno, da bi lahko govorili o spremembah osnovnega motivacijskega vzorca slovenskih investorjev v tujini.

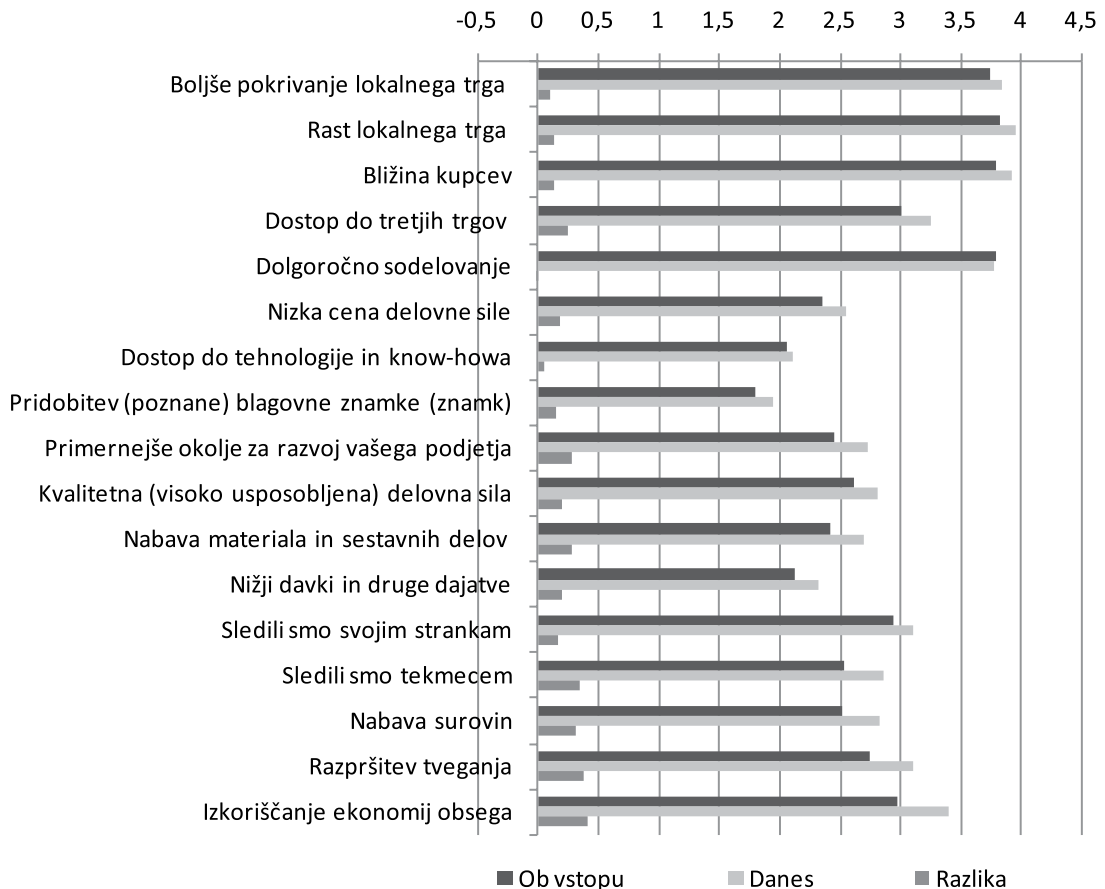
Čeprav motivi v anketah iz let 2001 in 2012 niso

povsem enako opredeljeni, pa tudi primerjava motivov slovenskih tujih investorjev iz ankete 2001 in 2012 kaže, da se motivacija v zadnjih desetih letih ni bistveno spremenila (primerjava tabel 3 in 4). Tudi leta 2001 so prevladovali motivi povezani z dostopom do lokalnega trga, kakor so zadržanje/povečanje tržnega deleža na trgu države prejemnice, boljši dostop do tretjih trgov, sledenje tekmečem itd. Nizka cena delovne sile ni bila zelo pomembna za večji del slovenskih investorjev ne leta 2001 (10,0 % anketiranih podjetij), ne danes (13,5 %). Enako velja za kakovostno delovno silo (7,0 % leta 2001 in 10,5 % leta 2012), nabavo lokalnih inputov, nižje druge stroške ali dostop do tehnologije. Enako pomembni so tudi strateški motivi, na primer dolgoročno sodelovanje iz ankete leta 2012 (ključno ali zelo pomembno za 65,8 % anketiranih podjetij), ali rast podjetja (65,0 %) in krepitev konkurenčnega položaja (48,0 %) iz ankete leta 2001.

#### 4. Dejavniki izbire lokacije tuje podružnice

Pri izbiri lokacije multinacionalna podjetja najprej izberejo širše območje oziroma regijo, kjer bi postavile podružnico, potem pa se znotraj te širše geografske enote odločijo za konkretno lokacijo. Head in Mayer (2004) empirično modelirata takšne odločitve japonskih podjetij v Evropi kot vgnezdjeni logit model, kjer investorji najprej izberejo državo kot širše območje, potem pa znotraj izbrane države regijo kot ožje področje, kjer dejansko investirajo. Tako v prvi kot v drugi izbiri je privlačnost širše in ožje regije odločilnega

**Slika 3: Pomembnost posameznih motivov slovenskih investitorjev v tujini ob vstopu na tuji trg in danes; povprečna ocena pomena posameznega motiva\* (n=38)**



Vir: Anketa 2012.

\* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen vsakega posameznega motiva ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

**Tabela 4: Delež odgovorov, ki so v anketi iz leta 2001 posamezen motiv ob vstopu ocenili za zelo pomemben, v %**

Motiv	Zelo pomemben motiv
Zadržati/povečati obstoječi tržni delež na trgu države prejemnice	88,0
Rastoče povpraševanje na trgu države prejemnice	44,0
Potreba za prilagajanje lokalnim okusom, boljše poprodajne storitve	59,0
Dostop do hitro rastočih trgov tretjih držav	71,0
Navzočnost na pomembnih trgih, boljše povezave s sosednjimi trgi	47,0
Nižji stroški dela	10,0
Nižji stroški surovin	10,0
Nižji transportni stroški	7,0
Nizki davki in druge dajatve	4,0
Rast podjetja	65,0
Krepitev konkurenčnega položaja	48,0
Zaposlovanje lokalnih strokovnjakov	7,0
Dostop do lokalnega znanja/tehnologije	4,0
Sledenje tekmečem	43,0
Sledenje strankam	20,0
Razpršitev tveganja	48,0
Izkoriščanje ekonomij obsega	25,0

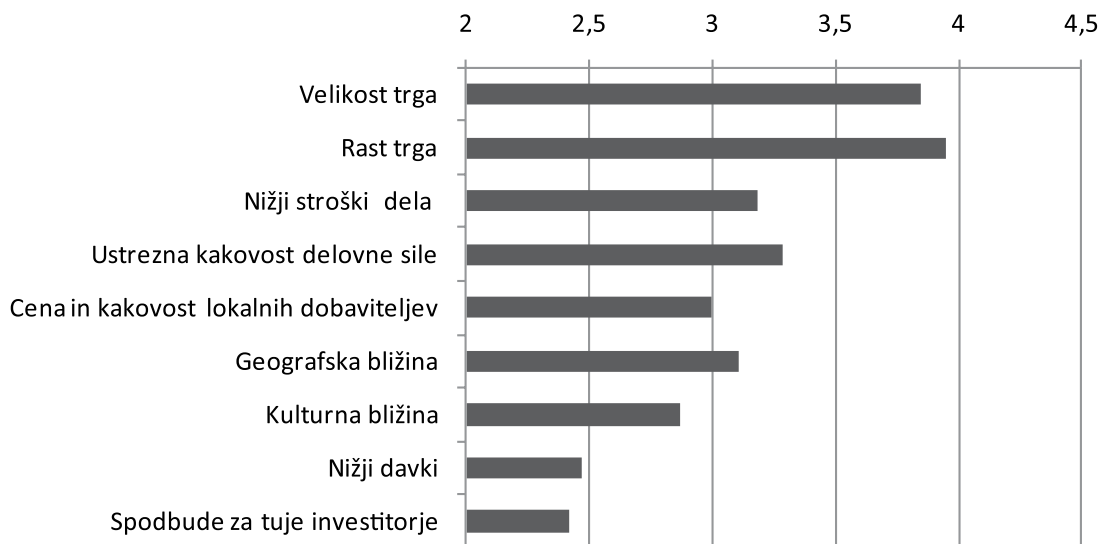
Vir: Anketa 2001 (Jaklič in Svetličič, 2003: 114—123).

**Tabela 5: Delež odgovorov, ki so posamezen dejavnik izbire lokacije tuje podružnice ocenili za zelo pomemben oziroma ključen, v % (n=38)**

Dejavnik izbire lokacije	Dejavnik je zelo pomemben oziroma ključen
Velikost trga	71,1
Rast trga	76,3
Nižji stroški dela	39,5
Ustrezna kakovost delovne sile	42,1
Cena in kakovost lokalnih dobaviteljev	34,2
Geografska bližina	31,6
Kulturna bližina	28,9
Nižji davki	5,3
Spodbude za tuje investitorje	15,8

Vir: Anketa 2012.

**Slika 4: Pomembnost posameznih dejavnikov izbire lokacije tuje podružnice; povprečna ocena pomena posameznega motiva\* (n=38)**



Vir: Anketa 2012.

\* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen vsakega posameznega dejavnika ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

pomena. Študije izbire lokacije potrjujejo, da podjetja izbirajo kraj investiranja v več korakih (Ernst & Young, 2006; European Commission, 2006; Loewendahl 2009). Najprej izberejo državo, na podlagi izbranih značilnosti države znotraj države poiščejo najbolj primerno regijo po kazalcih, ki jih zanimajo. Dobre makroekonomske osnove, velikost trga, geografski položaj in jezik so nekateri izmed pomembnih dejavnikov, ki vplivajo na lokacijsko odločitev.

Dejavniki izbire lokacije tuje podružnice dopolnjujejo sliko o motivaciji slovenskih investitorjev v tujini. To potrjujejo tudi tabela 5 in slika 4. Najpomembnejši dejavniki anketiranih slovenskih investitorjev pri izbiri lokacije (države) tuje podružnice so: rast trga, ki je kar za 76,3 % anketiranih podjetij zelo pomembna ali celo ključnega pomena (povprečna ocena 3,9 na lestvici od 1 = nepomembno do 5 = ključno), nato velikost

trga (71,1 %, povprečna ocena 3,8), ustrezna kakovost delovne sile (42,1 %, povprečna ocena 3,3) in nižji stroški dela (39,5 %, povprečna ocena 3,2), cena in kakovost lokalnih dobaviteljev, geografska in kulturna bližina. Daleč najmanj pomembna dejavnika so spodbude za tuje investitorje in nižji davki. Pričakovano je glavni dejavnik izbire slovenskih tujih investitorjev pri izbiri lokacije (države) za investiranje trg oziroma njegova rast in velikost, šele nato cena in kakovost delovne sile.

## 5. Ovire pri investiranju v tujino

Teoretična in empirična literatura kaže, da je proces internacionalizacije podjetja običajno težaven in da ga spremljajo številne ovire. Slovenska podjetja z izhodnimi NTI smo vprašali, katere so glavne ovire za investiranje v tujini, s katerimi se soočajo doma v Sloveniji in v državah



prejemnici investicije, in sicer primerjalno ob vstopu na tuji trg in danes. Tabela 6 in slika 5 prikazujeta številne ovire, s katerimi se soočajo slovenski investitorji v tujini. Presenetljivo je, da anketirana podjetja ovire, s katerimi se soočajo ob vstopu, v povprečju ocenjujejo z oceno, ki je nižja od 3 = pomembno. Izjema sta bili le dve oviri, to je pomanjkanje finančnih virov v Sloveniji (povprečna ocena 3,1) in plačilna nedisciplina v državi prejemnici investicije (povprečna ocena 3,1). To seveda še zdaleč ne pomeni, da so ovire za podjetja, ki investirajo v tujini, nepomembne. Kar se ovir v Sloveniji tiče, 43,6 % anketiranih podjetij meni, da je pomanjkanje finančnih virov ob vstopu na tuji trg zelo pomembna oziroma ključna ovira; pomanjkanja lastnih kadrov in zagotovitev zavarovanj za 30,8 % podjetij, premajhne zmogljivosti matičnega podjetja za 20,5 %, pomanjkanje znanja o mednarodnem poslovanju za 17,9 %, pomanjkanje informacij o možnostih investiranja v tujini za 15,8 % podjetij itd. Za ovire v državi prejemnici investicije 35,1 % anketiranih podjetij meni, da je plačilna nedisciplina ob vstopu na tuji trg zelo pomembna oziroma ključna ovira; zapleteni upravni postopki so ovira za 29,7 % podjetij, koruptivno okolje za 28,9 %, ekonomska nestabilnost za

27,0 %, neučinkovit sodni sistem za 26,3 %, neurejena zakonodaja, razpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile in nerazvita infrastruktura pa za 23,7 % itd. Tako rangiranje ovir v državah prejemnicah je prav gotovo tudi posledica dejstva, da slovenski investitorji najpogosteje investirajo v državah naslednicah nekdanje Jugoslavije, ki so še globoko v procesu tranzicije in se soočajo s številnimi razvojnimi problemi.

Slika 5 kaže, da se je pomen nekaterih ovir od vstopa anketiranih investorjev pa do danes precej povečal, in sicer pomen prav tistih ovir, ki so bile že ob vstopu najbolj pereče. Tako sta se med ovirami v Sloveniji izrazito povečala pomen pomanjkanja finančnih virov, ki je zdaj zelo pomembna oziroma ključna ovira že kar za 66,6 % anketiranih podjetij z izhodnimi NTI, in zagotovitev zavarovanj (48,6 %). V državah prejemnicah investicije pa so se povečali problemi ekonomske (54,0%) in politične nestabilnosti (47,7 %), plačilne nediscipline (51,3%) ter zapletenih administrativnih postopkov (40,5%).

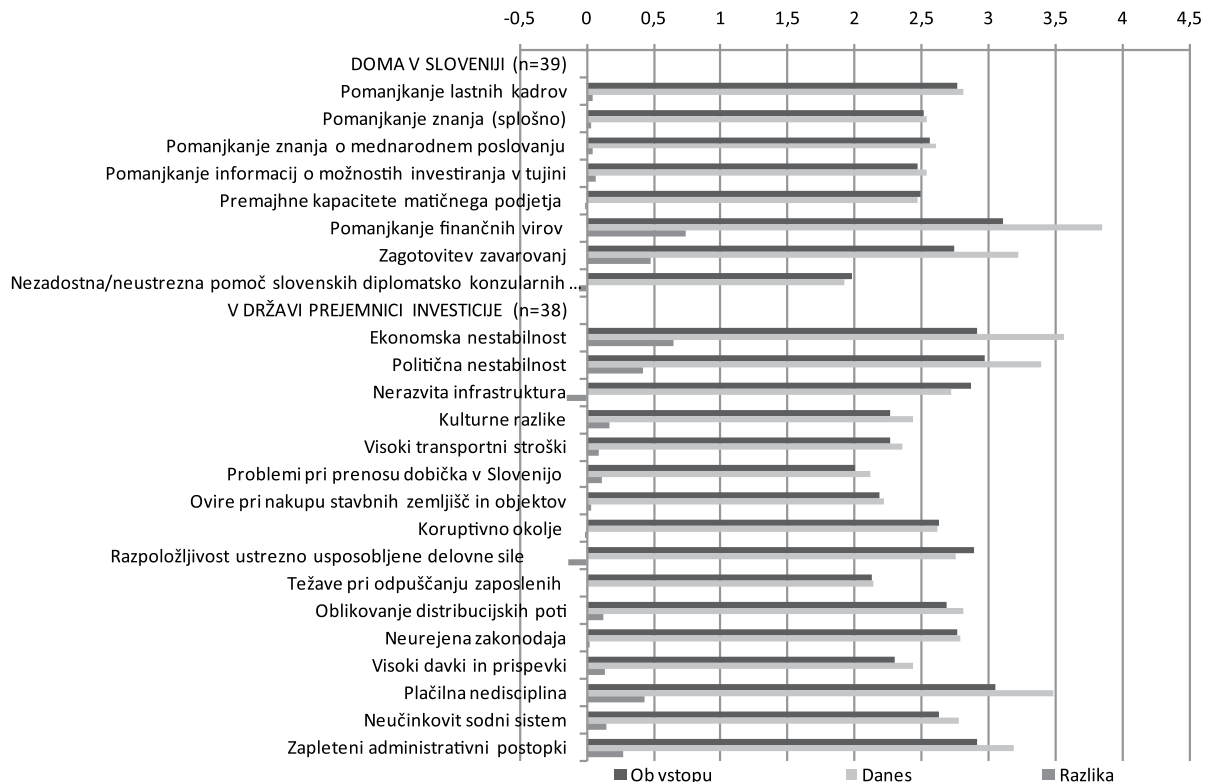
Čeprav ovire v anketah iz let 2001 in 2012 niso enako opredeljene, je primerjava vendarle mogoča (primerjava

**Tabela 6: Delež odgovorov, ki so posamezno oviro ob vstopu ocenili za zelo pomembno oziroma ključno, v %**

Ovira	Ovira je zelo pomembna oziroma ključna
<b>DOMA V SLOVENIJI (n=39)</b>	
Pomanjkanje lastnih kadrov	30,8
Pomanjkanje znanja (splošno)	12,8
Pomanjkanje znanja o mednarodnem poslovanju	17,9
Pomanjkanje informacij o možnostih investiranja v tujini	15,8
Premajhne zmogljivosti matičnega podjetja	20,5
Pomanjkanje finančnih virov	43,6
Zagotovitev zavarovanj	30,8
Nezadostna/neustrezna pomoč slovenskih diplomatsko konzularnih predstavništev	7,7
<b>V DRŽAVI PREJEMNICI INVESTICIJE (n=38)</b>	
Ekonomska nestabilnost	27,0
Politična nestabilnost	21,6
Nerazvita infrastruktura	23,7
Kulturne razlike	7,9
Visoki transportni stroški	10,5
Problemi pri prenosu dobička v Slovenijo	2,7
Ovire pri nakupu stavbnih zemljišč in objektov	13,2
Koruptivno okolje	28,9
Razpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile	23,7
Težave pri odpuščanju zaposlenih	2,6
Oblikovanje distribucijskih poti	15,8
Neurejena zakonodaja	23,7
Visoki davki in prispevki	8,1
Plačilna nedisciplina	35,1
Neučinkovit sodni sistem	26,3
Zapleteni upravni postopki	29,7

Vir: Anketa 2012.

**Slika 5: Pomembnost posameznih ovir pri investiranju v tujini ob vstopu na tuji trg in danes; povprečna ocena pomena posamezne ovire\***



Vir: Anketa 2012.

\* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen vsakega posamezne ovire ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

tabel 6 in 7). Ta primerjava kaže, da tako kakor leta 2001 tudi danes najpomembnejše ovire za slovenske tuje investitorje ostajajo tiste v domačem okolju, povezane s pomanjkanjem finančnih virov, težavami z zavarovanjem in pomanjkanjem lastnih kadrov. Od leta 2001 do danes se je precej povečal delež tistih slovenskih investitorjev, za katere je zelo pomembna ovira koruptivno okolje v državi prejemnici; takih podjetij je bilo leta 2001 le 10,0 %, danes pa jih je kar 28,9 %. V obeh anketah je precej podoben odstotek tistih slovenskih investitorjev, ki kot zelo pomembne ocenjuje ovire, povezane z zakonodajo in poslovnim okoljem v državi prejemnici (neurejena zakonodaja, ekonomska nestabilnost, plačilna nedisciplina, zapleteni administrativni postopki, neučinkovit sodni sistem). Po drugi strani pa je danes precej manjši tisti del slovenskih tujih investitorjev, za katere je zelo pomembna ovira pomanjkanje lastnega znanja in informacij o možnostih investiranja v tujini. Kljub še vedno velikemu problemu pomanjkanja lastnih kadrov, se je ta problem bistveno znižal; če ga je še leta 2001 kot zelo pomembnega ocenjevalo 51,6 % vprašanih podjetij, je takih danes le še 30,8 %. Glede ovir za slovenske investitorje v tujini je torej glavna razlika v tem, da investitorji danes svoje kadrovske sposobnosti, znanje in informacije o možnostih internacionalizacije ocenjujejo precej bolje kakor leta 2001. Po drugi strani

pa najbolj pereča problema ostajata pomanjkanje finančnih virov doma in poslovno okolje v državah prejemnicah.

Močan vpliv institucionalnih dejavnikov na NTI, na primer raven korupcije, ki ga zaznamo v anketi, je prisoten tudi v literaturi. Kunčič (2012) vzpostavi enoten teoretičen koncept institucij, primerja različne klasifikacije institucij in oblikuje kazalce kakovosti institucij glede pravne države, političnih in ekonomskih pravil. Za Slovenijo ugotavlja, da se kakovost pravne države v zadnjem obdobju manjša tako relativno v primerjavi z drugimi državami kakor tudi absolutno znotraj Slovenije. Same determinante NTI so prav tako odvisne od kakovosti neformalnih in formalnih institucij in v zvezi z njo korupcija, na primer glede zaščite lastninskih pravic (Kostevc in drugi, 2007). Investicijski stroški, še posebej tisti, ki vplivajo na povečano tveganje investicij, kakor so kakovost pravnih, političnih in ekonomskih institucij, vplivajo na stroške NTI in s tem tudi na njihovo količino. Ali in drugi (2010) preiskujejo pravne institucionalne determinante (zaščita lastninskih pravic, kakovost pravne države in tveganje podržavljenja) NTI na panelu držav in ugotovijo, da so robustni kazalci količine NTI. Prav tako, vendar z uporabo neformalnih institucij, pokažejo negativen vpliv neliberalnega javnega mnenja,

Tabela 7: Delež odgovorov, ki so v anketi iz leta 2001 posamezno oviro ocenili za zelo pomembno, v %

Ovira	Ovira je zelo pomembna
Pomanjkanje kadrov	51,6
Visoko tveganje	48,4
Težave z zavarovanjem	46,7
Pomanjkanje informacij	35,5
Pomanjkanje sofinanciranja	34,4
Pomanjkanje znanja	32,3
Pomanjkanje dostopa/visoka cena financiranja	31,0
Pomanjkanje lastnih sredstev	30,0
Problemi z dobavami in distribucijo	26,7
Pomanjkanje pomoči vlade	25,0
Neugodna zakonodaja/poslovno okolje v državi prejemnici	23,3
Neugodna zakonodaja/poslovno okolje v Sloveniji	19,4
Prvi stik s tujimi podjetji	18,8
Omejene možnosti nadzora	16,1
Pomanjkanje pomoči slovenskih diplomatskih predstavništev	13,8
Nizek dobiček, cena	10,0
Korupcija v državi prejemnici	10,0
Nacionalističen odnos potrošnikov, oblasti v državi prejemnici	6,7
Kulturne razlike	3,2

Vir: Anketa 2001 (Jaklič in Svetličič, 2003: 153).

kot neformalne institucije, temelječe ne prepričanju, na NTI Jaklič, Kunčič in Burger (2011). Poleg obsega NTI vplivajo institucije tudi na posredne učinke NTI. Prüfer in Tondl (2008) raziskujeta pozitivne učinke dobrega institucionalnega okolja v obliki dobro delujoče pravne države in odkrijeta, da je ta pomembna še posebej za prenos pozitivnih učinkov NTI.

## 6. Zaključek

Namen prispevka je bil analizirati konkurenčne oziroma podjetniško specifične prednosti slovenskih podjetij, na katerih temelji njihovo neposredno investiranje v tujini, motive in ovire pri investiranju v tujini ter dejavnike, ki so pomembni pri izbiri države/lokacije podružnice v tujini. Zanimalo nas je sedanje stanje kakor tudi, do kakšnih sprememb v konkurenčnih prednostih, motivaciji in ovirah je prišlo v zadnjih desetih letih. Na podlagi analize strukturirane ankete med slovenskimi neposrednimi investitorji v tujini smo ugotovili:

- Slovenski investitorji v tujini menijo, da so njihove najpomembnejše *konkurenčne prednosti, na katerih temelji njihovo investiranje v tujini*, dobro usposobljeni zaposleni, nato kakovost izdelka/storitve, trženjsko znanje, vodstveno in organizacijsko znanje, tehnološko znanje itd. Očitno je, da sposobnost neposrednega investiranja v tujini temelji na kombinaciji različnih konkurenčnih prednosti podjetja investitorja, pri čemer so najpomembnejši

kakovost izdelka/storitve in človeški viri. Dodatne konkurenčne prednosti so tudi predhodne izkušnje investitorjev v konkretni državi z drugimi oblikami poslovnega sodelovanja.

- Najpomembnejši *motivi anketiranih slovenskih investitorjev za investiranje v tujini* so: boljše pokrivanje lokalnega trga, bližina kupcev, dolgoročno sodelovanje, rast lokalnega trga, izkoriščanje ekonomij obsega, sledenje strankam, dostop do tretjih trgov in razpršitev tveganja. Drugi motivi so zelo pomembni ali ključni za manj kakor 20 % anketiranih podjetij. Najpogostejši motivi so povezani s povečanjem prodaje na lokalnem trgu (market-seeking); delna izjema so le dolgoročno sodelovanje, izkoriščanje ekonomij obsega in razpršitev tveganja. To je v skladu z dejstvom, da je za kar 76,0 % tujih podružnic lokalni trg njihov glavni trg. Motivi, ki so značilni za NTI, ki v tujini iščejo priložnosti za učinkovito proizvodnjo (efficiency-seeking NTI), kakor sta nizka cena delovne sile in kakovostna delovna sila, so precej manj pomembni. Relativno majhen pomen imajo tudi bolj strateško usmerjene NTI z motivi, kakor so dostop do tehnologije in know-howa, pridobitev blagovnih znamk, primernejše okolje za razvoj podjetja, in NTI, ki bi jih pritegnilo privlačno poslovno okolje, kakor so na primer nižji davki in druge dajatve.
- *Dejavniki izbire lokacije tuje podružnice* dopolnjujejo sliko o motivaciji slovenskih tujih investitorjev. Najpomembnejši dejavniki anketiranih slovenskih investitorjev pri izbiri lokacije (države) tuje

podružnice so rast trga, nato velikost trga, ustrežna kakovost delovne sile in nižji stroški dela, cena in kakovost lokalnih dobaviteljev, geografska in kulturna bližina. Daleč najmanj pomembna dejavnika so spodbude za tuje investitorje in nižji davki. Po pričakovanju je glavni dejavnik, ki vpliva na izbiro lokacije (države) slovenskih tujih investitorjev, velikost trga in možnost za rast podjetja, šele daleč zadaj sledi cena in kakovost delovne sile.

- Glavne ovire za investiranje v tujini, s katerimi se soočajo naši tuji investitorji doma, so pomanjkanje finančnih virov, pomanjkanje lastnih kadrov in zagotovitev zavarovanj, premajhne zmogljivosti matičnega podjetja, premalo znanja o mednarodnem poslovanju in pomanjkanje informacij o možnostih investiranja v tujini. Glavna ovira v državi prejemnici investicije pa je plačilna nedisciplina, kar je nedvomno posledica tega, da naša podjetja večinoma vzpostavljajo podružnice v državah jugovzhodne Evrope. Druge najpogostejše ovire so zapleteni upravni postopki, koruptivno okolje, ekonomska nestabilnost, neučinkovit sodni sistem itd. Pomen nekaterih ovir se je od vstopa anketiranih investitorjev pa do danes precej povečal, večinoma tistih, ki so bile že ob vstopu najbolj pereče. Tako sta se med ovirami v Sloveniji izrazito povečala pomen pomanjkanja finančnih virov in zagotovitve zavarovanj, v državah prejemnicah investicije pa se je povečal problem ekonomske in politične nestabilnosti, plačilne nediscipline ter zapletenih administrativnih postopkov.

Čeprav je v zadnjih desetih letih prišlo do velikega kvantitativnega povečanja izhodnih NTI slovenskih podjetij, so motivi za investiranje in dejavniki, ki ovirajo to investiranje, ostali bolj ali manj nespremenjeni:

- Kakor danes so tudi leta 2001 prevladovali motivi povezani z dostopom do lokalnega trga, kot so zadržanje/povečanje tržnega deleža na trgu države prejemnice, boljši dostop do tretjih trgov, sledenje tekmečem itd. Nizka cena delovne sile ni bila zelo pomembna za večji del slovenskih investitorjev ne leta 2001 (10,0 % anketiranih podjetij) ne danes (13,5 %). Enako velja za kakovostno delovno silo (7,0 % leta 2001 in 10,5 % leta 2012), nabavo lokalnih inputov, nižjih drugih stroškov ali dostop do tehnologije. Precej enako pomembni so tudi strateški motivi, kakor je dolgoročno sodelovanje iz ankete leta 2012 (ključno ali zelo pomembno za 65,8 % anketiranih podjetij) ali rast podjetja (65,0 %) in krepitev konkurenčnega položaja (48,0 %) iz ankete leta 2001.
- Tako kakor leta 2001 tudi danes najpomembnejše ovire za slovenske tuje investitorje ostajajo tiste, povezane s pomanjkanjem finančnih virov, težavami z zavarovanjem in pomanjkanjem lastnih kadrov. Od leta 2001 do danes se je precej povečal delež slovenskih investitorjev, za katere je zelo pomembna ovira koruptivno okolje v državi prejemnici; takih

podjetij je bilo leta 2001 le 10,0 %, danes pa jih je kar 28,9 %. V obeh anketah je precej podoben odstotek tistih slovenskih investitorjev, ki kot zelo pomembne ocenjuje ovire, povezane z zakonodajo in poslovnim okoljem v državi prejemnici (neurejena zakonodaja, ekonomska nestabilnost, plačilna nedisciplina, zapleteni administrativni postopki, neučinkovit sodni sistem). Po drugi strani pa je danes precej manj tistih slovenskih tujih investitorjev, za katere je zelo pomembna ovira pomanjkanje lastnega znanja in informacij o možnostih investiranja v tujini. Kljub še vedno velikemu pomanjkanju lastnih kadrov ne gre prezreti, da se je ta problem bistveno zmanjšal; če ga je še leta 2001 kot zelo pomembnega ocenjevalo 51,6 % vprašanih podjetij, je takih danes le še 30,8 %. Med ovirami za slovenske investitorje v tujini je glavna razlika v tem, da podjetja danes svoje kadrovske sposobnosti, znanje in informacije o možnostih internacionalizacije ocenjujejo precej bolje kakor leta 2001. Po drugi strani pa najbolj pereča problema ostajata pomanjkanje finančnih virov doma in poslovno okolje v državah prejemnicah.

## Literatura in viri

Ali, F. in Fiess, N. in MacDonald, R. (2010). Do institutions matter for foreign direct investment? *Open Economies Review*, 21 (2): 201–219.

Banka Slovenije. (2012a). *Neposredne naložbe 2012*. Ljubljana: Banka Slovenije.

Banka Slovenije. (2012b). *Ekonomski odnosi Slovenije s tujino*, september. Ljubljana: Banka Slovenije.

Brainard, S.L. (1993). A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration. NBER Working Paper, No. 4269.

Dunning, J. H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.

Dunning, J. H. in Lundan, S.M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy, Second Edition*. Cheltenham: Edward Elgar.

Ernst & Young. (2006). *Swiss Attractiveness Survey: What Foreign Companies Say*.

European Commission. (2006). *Study on FDI regional development*, končno poročilo Copenhagen Economics v sodelovanju s prof. M. Blomström.

Greenaway, D., and Kneller, R. (2007). Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment. *Economic Journal*. Royal Economic Society, 117(517), F134-F161.

Head, Keith in Thierry Mayer (2004). Market potential and the location of Japanese investment in the European Union. *The Review of Economics and Statistics*, 86(4): 959–72.

Helpman, E., Melitz, M., in Yeaple, S. (2004). Export versus FDI. *American Economic Review*, 94: 300–16.

Helpman, E. (2006). Trade, FDI, and the Organization of Firms. *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, 44(3): 589–630.

Jaklič, A. (2004). *The Impact of Firms' Factor Endowments on the Creation of Multinational Enterprises*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

Jaklič, A. in Kunčič, A. in Burger, A. (2011). Javnost in tuje neposredne investicije, *Javnost - The Public*. 18(5).

Jaklič, A. in Svetličič, M. (2003). *Enhanced Transition Through Outward Internationalization*. Aldershot: Ashgate.

Jaklič, A. in Svetličič, M. (2005). *Izhodna internacionalizacija in slovenske multinacionalke*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Johanson J. in Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8 (1): 23–32.

Johanson, J. in Wiedesheim-Pau, F. (1975). The internationalisation of the firm – Four Swedish cases. *Journal of International Business Studies*, 6: 305–322.

Kostevc, C., T. Redek, and A. Susjan (2007). Foreign direct investment and institutional environment in transition economies. *Transition Studies Review* 14 (1): 40–54.

Kunčič, A. (2012). Institucije in razvoj formalnega institucionalnega okolja v Sloveniji. *IB revija*. Ljubljana. 46 (1).

Loewendahl, H. L. (2009). The role of Investments in Investment Promotion. Članek predstavljen na JAPTl fokusnemu sestanku o investicijskih spodbudah za NTI (23. in 24. november 2009, Ljubljana, Slovenia).

Prüfer, P. in Tondl, G. (2008). The fdi-growth nexus in latin america: The role of source countries and local conditions. Tehnično poročilo.

Svetličič, M. in Rojec, M. (2003). *Facilitating Transition by Internationalization*. Aldershot: Ashgate.

UMAR. 2013. Poročilo o razvoju 2013. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.