



POSLOVNO OKOLJE ZA DELOVANJE PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI

ANŽE BURGER, ANDREJA JAKLIČ IN MATIJA ROJEC



Anže Burger, Andreja Jaklič in Matija Rojec
POSLOVNO OKOLJE ZA DELOVANJE PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI

Elektronska knjižna zbirka **Analyze CMO / CIR Analyses**

Urednica: Sabina Kajnc

Uredniški odbor: Sabina Kajnc, Andreja Jaklič, Matija Rojec, Ana Bojinović Fenko

Izdajatelj in založnik: Fakulteta za družbene vede: Založba FDV

Za založbo: Hermina Krajnc

Recenzenta: dr. Tjaša Redek in dr. Metka Stare.

Oblikovanje naslovnice: Luka Kaše

Copyright © FDV, 2011.

Fotokopiranje in razmnoževanje po delih in v celoti je prepovedano.

Vse pravice pridržane.

Dostopno prek: <http://www.mednarodni-odnosi.si/cmo/cir-analyses.htm>

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

331.103
339.727.22

BURGER, Anže, 1979-

Poslovno okolje za delovanje podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji [Elektronski vir] / Anže Burger, Andreja Jaklič in Matija Rojec. - El. knjiga. - Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 2011. - (Analyze CMO = Electronic book series CIR analyses)

Način dostopa (URL): <http://www.mednarodni-odnosi.si/cmo/cir-analyses.htm>

ISBN 978-961-235-428-2

1. Jaklič, Andreja 2. Rojec, Matija
255151360

ANŽE BURGER, ANDREJA JAKLIČ IN MATIJA ROJEC

POSLOVNO OKOLJE ZA DELOVANJE PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI

Ljubljana, 2011

VSEBINA

1	UVOD.....	9
2	DEJAVNIKI PRIVLAČNOSTI DRŽAVE KOT LOKACIJE ZA NTI – POLOŽAJ SLOVENIJE.....	13
3	ANKETIRANA PODJETJA S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI IN TUJA MATIČNA PODJETJA – PREDSTAVITEV	21
	3.1 Osnovne značilnosti anketiranih tujih investitorjev	21
	3.2 Osnovne značilnosti anketiranih podjetij	24
	3.3 R&R-dejavnost v anketiranih podjetjih	28
4	MOTIVACIJA TUJIH INVESTITORJEV ZA INVESTIRANJE V SLOVENIJI.....	31
5	GLAVNE OVIRE ZA TUJE INVESTITORJE V SLOVENIJI	33
6	VPETOST PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V SLOVENSKO GOSPODARSTVO	37
7	RAZPOLOŽLJIVOST DELOVNE SILE/KADROV ZA PODJETJA S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI.....	43
8	PODJETJA S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI – NAČRTI ZA PRIHODNOST.....	45
9	VLOGA DRŽAVE PRI SPODBUJANJU NTI V SLOVENIJO.....	51
10	PROGRAMI IN STORITVE JAPTI-JA ZA PODJETJA S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI.....	53
11	DEJAVNIKI RASTI IN PRODUKTIVNOSTI PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI	55
12	ZAKLJUČEK	67
	Literatura	73
	Priloge	75

SEZNAM TABEL

TABELA 1:	Uvrstitev Slovenije med 141 državami po indeksu uspešnosti in indeksu potenciala za pritegovanje NTI v obdobju 1995–2010	17
TABELA 2:	Uvrstitev Slovenije in povprečna uvrstitev držav EU med 181 državami, vključenimi v Indeks enostavnosti poslovanja Svetovne banke 2010	18
TABELA 3:	Ocene omejitev NTI po državah EU in sektorjih	19
TABELA 4:	Način vstopa tujih investitorjev	22
TABELA 5:	Dejavnost anketiranih podjetij po dvomestni SKD-številki	24
TABELA 6:	Velikost podjetij v vzorcu (po podatkih iz leta 2007)	25
TABELA 7:	Povprečna struktura prodaje anketiranih podjetij v letih 2005 in 2007 (v %; povprečje je izračunano za posamezno skupino kupcev)	26
TABELA 8:	Spremembe v strukturi prodaje od leta 2005 do leta 2007 (število in delež podjetij, v katerih je prišlo do sprememb)	27
TABELA 9:	Izvozna intenzivnost vzorčnih podjetij glede na osnovno dejavnost (število in delež podjetij znotraj kategorij)	27
TABELA 10:	Izvozna intenzivnost vzorčnih podjetij glede na velikost podjetja (število in delež podjetij znotraj kategorij)	28
TABELA 11:	Spreminjanje ovir v obdobju 2004–2008 (največje spremembe) ..	34
TABELA 12:	Struktura (povprečni deleži) nabav materiala in storitev po vrstah dobaviteljev ob vstopu in leta 2008 (v %)	38
TABELA 13:	Povprečni deleži slovenskih dobaviteljev materiala in storitev ob vstopu in leta 2008 glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja (v %)	39
TABELA 14:	Povprečna ocena sodelovanja podjetij s tujim kapitalom z različnimi subjekti v Sloveniji glede na dejavnost in tržno usmeritev podjetja	42
TABELA 15:	Načrti anketiranih podjetij za leto 2009; delež podjetij, ki načrtuje spremembe – povečanje, zmanjšanje, enak obseg posameznih kazalnikov (v %)	45
TABELA 16:	Načrti anketiranih podjetij za leto 2009; povprečna vrednost povečanja in zmanjšanja posameznih kazalnikov (v %)	46
TABELA 17:	Širitev v Sloveniji: načrti anketiranih podjetij glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja (v %)	47
TABELA 18:	Ocena ovir glede na širitvene načrte v Sloveniji; odstotna porazdelitev podjetij po intervalih	47
TABELA 19:	Vpliv motivov na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti podjetij	56
TABELA 20:	Vpliv ovir na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti	57
TABELA 21:	Vpliv spodbud na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti	58

TABELA 22: Vpliv programov in storitev JAPTI-ja na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti	60
TABELA 23: Vpliv nabav na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti	62
TABELA 24: Vpliv položaja podružnice na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti	63
TABELA 25: Vplivi investicijskih spodbud na širitev v Sloveniji	65
TABELA 26: Vplivi programov in storitev JAPTI-ja na širitev v Sloveniji	66
TABELA P.1: Anketirana podjetja: tuji investitorji po državah porekla	75
TABELA P.2: Anketirana podjetja: leto vstopa tujih investitorjev	75
TABELA P.3: Odstotna porazdelitev ocen motivov tujih investitorjev ob vstopu v Slovenijo in leta 2008	76
TABELA P.4: Odstotna porazdelitev ocen ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2004 in leta 2008	77
TABELA P.5: Povprečna ocena ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na velikost podjetja	78
TABELA P.6: Povprečna ocena ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na dejavnost podjetja	79
TABELA P.7: Povprečna ocena ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na tržno usmeritev podjetja	80
TABELA P.8: Odstotna porazdelitev ocen dejavnikov izbire dobaviteljev materiala in storitev	80
TABELA P.9: Odstotna porazdelitev ocen sodelovanja podjetij s tujim kapitalom z različnimi subjekti v Sloveniji	81
TABELA P.10: Odstotna porazdelitev ocen slovenskih podjetij s tujim kapitalom za različna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij	81
TABELA P.11: Odstotna porazdelitev ocen spodbud za tuje investitorje v Sloveniji	82
TABELA P.12: Povprečna ocena spodbud za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na velikost podjetja	82
TABELA P.13: Povprečna ocena spodbud za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na dejavnost podjetja	83
TABELA P.14: Povprečna ocena spodbud za tuje investitorje v Sloveniji danes glede na tržno usmeritev podjetja	84
TABELA P.15: Povprečna ocena programov in storitev JAPTI-ja za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na velikost podjetja	84
TABELA P.16: Povprečna ocena programov in storitev JAPTI-ja za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na dejavnost podjetja	85
TABELA P.17: Povprečna ocena programov in storitev JAPTI-ja za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na tržno usmeritev podjetja ..	85

SEZNAM SLIK

SLIKA 1:	Klasifikacija lokacijsko specifičnih dejavnikov, ki vplivajo na prilive NTI	14
SLIKA 2:	Politike in pozicije vhodnih NTI – prispevki k razlagi odstopanj od povprečja OECD v obdobju 1980–2000	15
SLIKA 3:	Tuji investitorji po državah porekla (v %)	21
SLIKA 4:	Leto vstopa tujih investitorjev (v %)	22
SLIKA 5:	Število podružnic matičnih podjetij v tujini	23
SLIKA 6:	Tuji deleži v kapitalu anketiranih podjetij	26
SLIKA 7:	Delež prihodkov od prodaje, namenjen za R&R	29
SLIKA 8:	Delež zaposlenih v R&R-oddelku	29
SLIKA 9:	Delež prihodkov od prodaje, namenjen oglaševanju	30
SLIKA10:	Povprečna ocena motivov tujih investitorjev ob vstopu v Slovenijo in leta 2008	31
SLIKA11:	Povprečna ocena ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2004 in leta 2008	33
SLIKA12:	Povprečni deleži nabav materiala in storitev pri posameznih vrstah dobaviteljev leta 2008 (v %)	38
SLIKA13:	Povprečna ocena dejavnikov pri izbiri dobaviteljev materiala in storitev leta 2008	40
SLIKA14:	Povprečna ocena sodelovanja podjetij s tujim kapitalom z različnimi subjekti v Sloveniji	41
SLIKA15:	Povprečna ocena slovenskih podjetij s tujim kapitalom za različna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij	42
SLIKA16:	Delež podjetij s tujim kapitalom, ki težko najdejo delovno silo posameznih strok	44
SLIKA 17:	Delež podjetij s tujim kapitalom, ki pri slovenski delovni sili pogrešajo posamezne vrste znanj in veščin	44
SLIKA 18:	Načrti anketiranih podjetij za leto 2009; delež podjetij, ki so načrtovala spremembe – povečanje, zmanjšanje, enak obseg posameznih kazalnikov	46
SLIKA19:	Širitveni načrti tujih matičnih podjetij: Slovenija in tujina (v %) ...	48
SLIKA20:	Širitveni načrti tujih matičnih podjetij: Slovenija in tujina (število podjetij)	48
SLIKA 21:	Povprečna ocena spodbud za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji	51
SLIKA 22:	Povprečna ocena programov in storitev JAPTI-ja za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji	53

1 UVOD

Neposredne tuje investicije (NTI) – tako njihova velikost, sestava kot tudi stabilnost tokov – so lahko pomemben vir gospodarske rasti (glej npr. Billington 1999; Bevan in Estrin 2000; Lipsey 2004), saj imajo poleg neposrednega povečevanja kapitalskih zmogljivosti še veliko drugih pozitivnih učinkov. NTI najprej pomenijo dodatek k domači akumulaciji kapitala, kar povzroči povečanje proizvodnih zmogljivosti in s tem običajno tudi zaposlenosti (Buckley in drugi 2002). Prav tako NTI pogosto pomenijo pritek novega znanja in tehnologije (prav tam), s čimer so povezani pozitivni učinki prelivanja na preostalo gospodarstvo (Lucas 1993; Borensztein in drugi 1998). S tujim kapitalom se odpirajo trgi, prenašajo se managerska znanja, z njimi se povečuje dinamika domačega gospodarstva, in to ne le v panogah s prilivom kapitala, pač pa se pozitivni učinki prelijejo tudi v druge panoge navzgor in navzdol po verigi dodane vrednosti. Podjetja v tuji lasti v državah gostiteljicah izplačujejo tudi višje plače (Lipsey 2004; Csengődi in drugi 2008), kar je še dodaten razlog za aktivno politiko investicijskih spodbud. Številne države danes precej uspešno izkoriščajo prednosti, ki jih prinaša tuji kapital, in dosegajo visoke ali celo rekordne stopnje rasti s pomočjo izvozno usmerjenega modela rasti, v katerem pomembno vlogo igrajo prav NTI. Širitev proizvodnje s pomočjo tujega kapitala in s tem tudi znanja je eden najbolj razširjenih modelov rasti v zadnjem času.

Slovenija z 31,4% deležem stanja vhodnih NTI v bruto družbenem proizvodu (BDP) konec leta 2009 spada med države EU z najnižjo stopnjo vhodnih NTI.¹ Povprečni delež v EU je bil istega leta 45,5%. Med starimi članicami EU so imele leta 2009 nižji delež od Slovenije le Nemčija (21 %), Italija (18,6 %) in Grčija (13,6 %), med novimi članicami pa je imela najnižji delež stanja NTI v BDP prav Slovenija. V skupini novih članic EU imajo sicer najvišje deleže Madžarska (194,3 %), Malta (118,5 %), Ciper (114,1 %), Bolgarija (107,7 %), Estonija (85,1 %), Češka

¹ Ob tem velja dodati, da je bil delež vhodnih NTI v BDP še leta 2006 le 22,0%. Izredno veliko povečanje v letu 2007 ni posledica dejanskega povečanja vhodnih NTI v Sloveniji, temveč metodoloških sprememb v statističnem spremljanju NTI, ki jih je uvedla Banka Slovenije. Ta namreč od leta 2007 med NTI šteje tudi medsebojne obveznosti in terjatve lizinskih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Zaradi tega razloga so se obveznosti slovenskih podjetij s tujim kapitalom do njihovih tujih matičnih podjetij povečale od 928 mio EUR leta 2006 na kar 3.761,6 mio EUR leta 2007. Istočasno se je tuji lastniški kapital v teh podjetjih le malo povečal, namreč od 6.2831,1 mio EUR leta 2006 na 6.776,0 mio EUR leta 2007 (Banka Slovenije 2010: 12).

(60,9 %) in Slovaška (57,1 %). Države EU so v obdobju 2000–2009 močno povečale delež stanja NTI v BDP: v EU-27 kot celoti je bil višji za 18 odstotnih točk, med novimi članicami v povprečju za 47,2 odstotnih točk (UNCTAD 2010), v Sloveniji pa za 14,4 odstotnih točk oziroma za manj kot 7 odstotnih točk, če ne bi prišlo do metodoloških sprememb v statističnem spremljanju NTI (glej opombo št. 1).

Današnji obseg NTI v Sloveniji je predvsem rezultat povečanih prilivov po letu 2000, pri čemer je pri prilivih mogoče zaznati izrazita nihanja. Po rekordnih prilivih NTI v letu 2002 (1.721,7 mio EUR), ki so bili posledica nekaterih večjih tujih prevzemov (Lek, NLB), so se prilivi v letih 2003–2006 spet znižali na raven pred letom 2002; v letu 2003 so znašali 270,5 mio EUR, v letu 2004 665,2 mio EUR, v letu 2005 472,5 mio EUR, v letu 2006 pa 513,3 mio EUR. Podatki za leti 2007 in 2008 kažejo precejšnje izboljšanje. V letu 2007 so prilivi NTI dosegli 1.106,4 mio EUR, v letu 2008 pa 1.329,5 mio EUR. V kriznem letu 2009 je v Sloveniji prišlo do odliva NTI v višini 418,6 mio EUR. NTI iz Slovenije v tujino so se do leta 2007 povečevale tako, da je bila Slovenija v letih 2003, 2005, 2006 in 2007 neposredna neto investitorica v tujino. V letih 2008 in 2009 je tudi pri NTI v tujino prišlo do »ohladitve«, saj so vrednosti odlivov padle na 948,7 in 120,5 mio EUR, zaradi česar je leta 2008 Slovenija za eno leto zopet postala neto prejemnica neposrednih investicij (Banka Slovenije 2010: 57-II).

Dejstvo je torej, da je obseg NTI v Sloveniji glede na druge države EU precej nizek, zlasti pa to velja v primerjavi z novimi članicami EU. Tu se postavlja vprašanje, v kolikšni meri je takšna situacija pogojena objektivno, se pravi, da je posledica pomanjkanja privlačnosti Slovenije za tuje investitorje, ki jo opredeljujejo strukturni dejavniki, kot so velikost trga, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovitejše proizvodnje itd., koliko pa je pogojena z dejavniki investicijske klime, med katere spadajo regulatorni in ekonomsko-politični okvir ter podpora podjetništvu, in morda z značilnostmi naše politike do NTI, vključno z zakonodajnim okvirom zanje. Podatki in analize kažejo, da je Slovenija vendarle relativno privlačna za NTI, precej večja težava pa so posamezni elementi investicijske klime, ki še vedno precej odstopajo od standardov drugod v EU. V tem kontekstu je cilj naše monografije natančnejša analiza percepcije slovenskega poslovnega okolja med podjetji s tujim kapitalom v Sloveniji. To lahko pomaga k identificiranju glavnih problemov, ki jih imajo ta podjetja pri svojem delovanju, s tem pa tudi k sprejetju ukrepov ekonomske politike, ki bi vodili v izboljšanje razmer in posledično k boljši izrabi slovenskih potencialov pri pritegovanju NTI. V knjigi poskušamo odgovoriti predvsem na naslednja vprašanja:

- katera je glavna motivacija tujih investitorjev za investiranje v Sloveniji,
- katere so glavne ovire za tuje investiranje v Sloveniji,
- kakšna je vpetost podjetij s tujim kapitalom v slovensko gospodarstvo,
- kako pomembni in kateri so problemi razpoložljivosti delovne sile/kadrov v Sloveniji,
- kakšni so načrti podjetij s tujim kapitalom za prihodnost,

- kako pomembna je vloga države pri spodbujanju tujih investicij v Sloveniji (pri tem nas bo posebej zanimal pomen različnih oblik spodbud za tuje investitorje ter pomen programov in storitev Javne agencije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI), zanimalo nas bo tudi, katere ukrepe bi si od JAPTI-ja želeli v prihodnje),
- katere so glavne determinante rasti/uspešnosti podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji s posebnim poudarkom na pomenu ukrepov ekonomske politike?

Analiza temelji na anketiranju med podjetji s tujim kapitalom v Sloveniji, ki smo ga izvedli s podrobno strukturiranim vprašalnikom. Anketiranje je potekalo od 13. oktobra do 10. novembra 2008. Vzorec podjetij je bil oblikovan na podlagi baze podjetij s tujim kapitalom Centra za proučevanje mednarodnih odnosov Fakultete za družbene vede. Baza je vsebovala 989 podjetij, od katerih je izpolnjene vprašalnike vrnilo 181 podjetij, kar je 18,3% odziv. Vzorec predstavlja skoraj petino podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji in je reprezentativen tudi glede na njihovo velikostno in panožno strukturo. Vzorčna podjetja imajo skupaj 3.437 milijonov EUR sredstev (povprečna vrednost sredstev vzorčnega podjetja znaša 19,5 milijonov EUR), 13.856 zaposlenih (v povprečju ima vzorčno podjetje 79 zaposlenih) in dosežejo skupaj 2.008 milijonov EUR prihodkov od prodaje na leto (povprečno podjetje ima 11,4 milijonov EUR takih prihodkov na leto).² Vprašalniki so bili glavni vir podatkov naše analize. V zadnjem poglavju in skupaj z nekaterimi strukturnimi kazalniki bomo podatke iz vprašalnikov kombinirali še s podatki iz zaključnih računov anketiranih podjetij. Od 181 podjetij, ki so odgovorila na vprašalnik, jih pet ni v bazi zaključnih računov, zato smo pri teh križanjih uporabili vzorec 176 podjetij.

Knjiga je sestavljena iz dvanajstih delov. Uvodu v drugem poglavju sledi prikaz dejavnikov privlačnosti države kot lokacije za NTI z analizo položaja Slovenije. V tretjem delu predstavljamo anketirana podjetja in osnovne značilnosti njihovega delovanja, v četrtem analiziramo motivacijo tujih investitorjev, v petem glavne ovire za tuje investitorje, v šestem vpetost podjetij s tujim kapitalom v slovensko gospodarstvo, v sedmem razpoložljivost delovne sile/kadrov za podjetja s tujim kapitalom, v osmem načrte teh podjetij za prihodnost, v devetem vlogo države pri spodbujanju tujih investicij, v desetem delu pa vlogo programov in storitev JAPTI-ja. V enajstem delu opredeljujemo dejavnike rasti in produktivnosti podjetij s tujim kapitalom, v zaključnem poglavju pa povzemamo ključne ugotovitve, in sicer predvsem z vidika možnih ukrepov ekonomske politike in še posebej JAPTI-ja za izboljšanje investicijske ter poslovne klime v Sloveniji.

² Glede na podatke Banke Slovenije (2007) za leto 2006 imajo anketirana podjetja naslednje deleže v celotni populaciji podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji: 21,3 % zaposlenih, 23,3 % sredstev in 14,3 % prodaje.

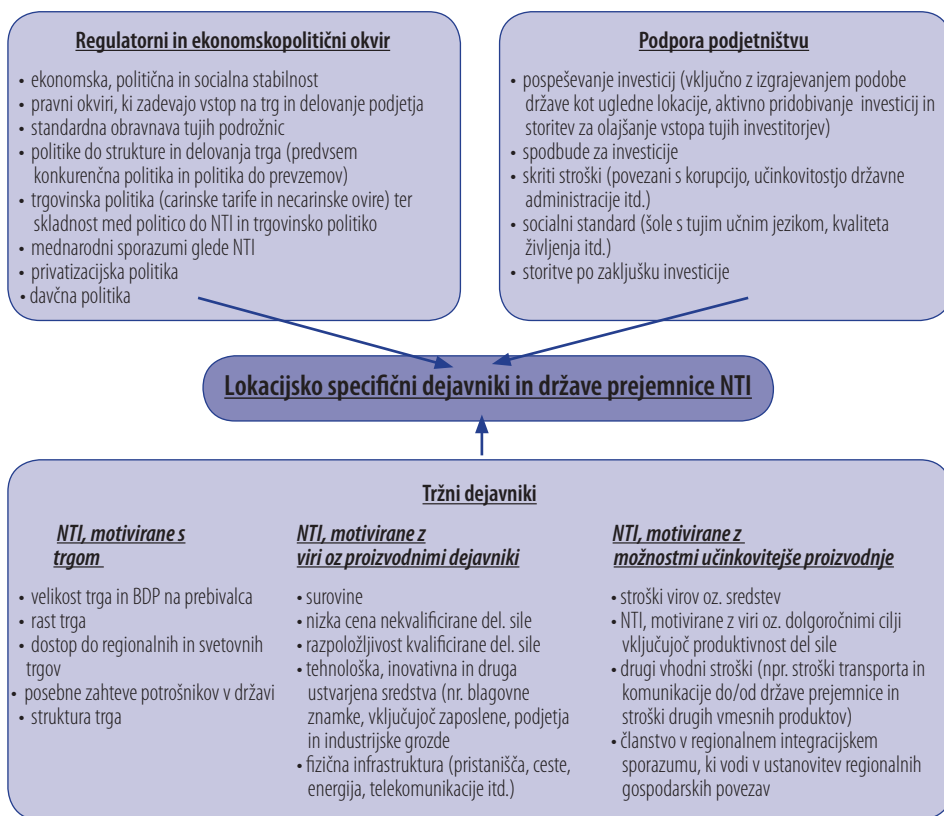
2 DEJAVNIKI PRIVLAČNOSTI DRŽAVE KOT LOKACIJE ZA NTI – POLOŽAJ SLOVENIJE

NTI so opredeljene s tremi skupinami determinant: (i) podjetniško specifičnimi prednostmi tujih investitorjev, ki povedo, ali ima neko podjetje ustrezne konkurenčne prednosti, ki mu omogočajo, da se angažira kot investitor v tujini; (ii) internalizacijskimi prednostmi, ki nam povedo, ali in kdaj bo podjetje svoje konkurenčne prednosti izkoriščalo z NTI, to je z vzpostavitvijo proizvodnje v tujini, ne pa z izvozom, prodajo licence ali drugimi posrednimi oblikami internacionalizacije; in (iii) lokacijsko specifičnimi dejavniki, ki nam povedo, zakaj bo podjetje raje investiralo v tujini kot doma in katere države imajo prednosti kot lokacija za NTI (oziroma za vzpostavitev dejavnosti) (podrobneje glej npr. v Dunning in Lundan 2008). Tu nas zanimajo lokacijsko specifični dejavniki NTI. Te lahko razdelimo na strukturne/tržne dejavnike, ki so osnovni vzrok/motiv tujega investitorja za investiranje v posamezni državi (trg konkretne države, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovitejše proizvodnje itd.), ter na dejavnike investicijske klime, kamor spadajo regulatorni in ekonomskopolitični okvir ter podpora podjetništvu. Investicijska klima je lahko spodbuden ali pa neugoden okvir za realizacijo osnovnih motivov potencialnih investitorjev iz tujine (Slika 1).

Različne analize motivacije tujih investitorjev in lokacijsko specifičnih dejavnikov NTI kažejo:

- Da so primarnega pomena za privlačnost neke države kot lokacije za NTI strukturni/tržni dejavniki, kamor spadajo velikost trga, rast prebivalstva, rast in velikost BDP, dostop do izvoznih trgov oziroma njihova bližina, razpoložljivost, stroški in kvaliteta proizvodnih dejavnikov.
- Šele potem sledijo dejavniki investicijske klime v najširšem smislu, kamor spadajo politična stabilnost, makroekonomska stabilnost, regulatorni okvir na splošno, davčne stopnje in struktura, regulativa in politika trga dela ter proizvodnih trgov itd.
- Potem pa je tu še specifična politika do NTI, ki zajema zakonodajni okvir za NTI, trženje države kot lokacije za NTI in investicijske spodbude in ki predstavlja le en element investicijske klime. Pri tem velja, da je formalna dikcija zakonov in postopkov lahko pri njihovem izvajanju bolj ali manj liberalno interpretirana, kar se najbolj očitno kaže pri obravnavanju tujih investitorjev v različnih administrativnih postopkih. Ni torej pomemben le formalni zakonski okvir, temveč vsaj enako tudi njegovo praktično izvajanje (glej npr. Business International, Creditanstalt 1992; Dunning 1993; A. T. Kearney 1998; Meyer 1998; UNCTAD 1998; Rojec, Redek in Kostevc 2007).

SLIKA 1: Klasifikacija lokacijsko specifičnih dejavnikov, ki vplivajo na prilive NTI



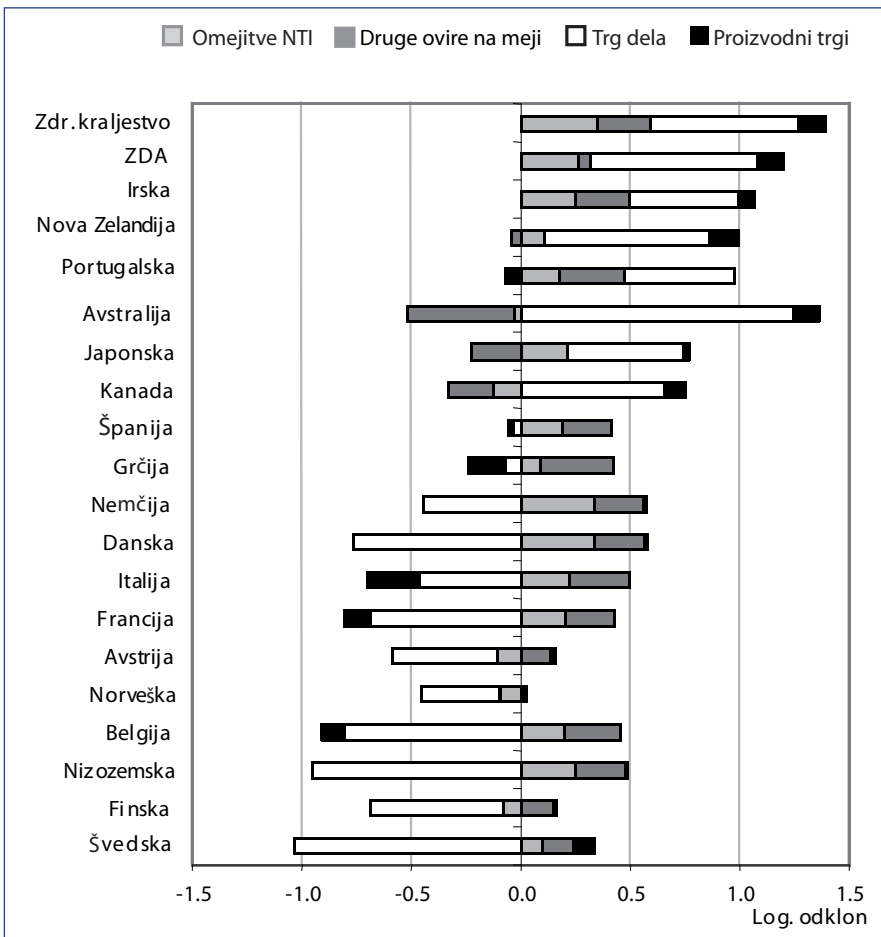
Vir: UNCTAD (1998: 91).

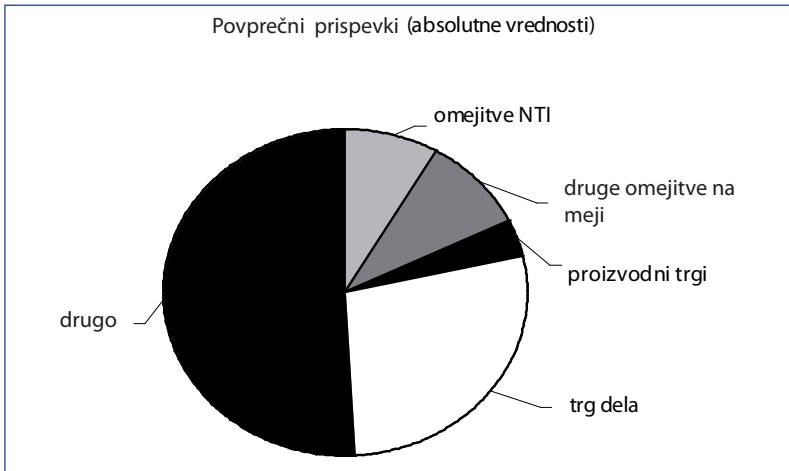
Čeprav so dejavniki investicijske klime v nekem smislu sekundarni – če ni primarnega tržnega ali stroškovnega motiva, ne pridejo do izraza – pa seveda vplivajo na to, ali se bo tuji investitor odločil za realizacijo svojega primarnega motiva ali ne. Skratka, neustrezna investicijska klima lahko odvrne tujega investitorja, ki bi se sicer zaradi tržnih ali stroškovnih motivov za investicijo odločil. Poglejmo natančneje, kolikšen je pomen posameznih ekonomskih politik za privlačnost države kot investicijske lokacije.

Slika 2 kaže, da lahko skoraj polovico razlik med državami OECD glede stanja vhodnih NTI razložimo z ekonomskopolitičnimi dejavniki, pri čemer so daleč najpomembnejše politike trga dela (to je obremenitev plač z davki in prispevki, regulativa o zaščiti zaposlenosti, mehanizmi kolektivnih pogajanj). Z njimi lahko razložimo več kot 25 % razlik med državami OECD v stanju vhodnih NTI. Politiki trga dela po pomenu sledijo ovire na meji (carinske in necarinske ovire), specifične omejitve za NTI ter politike, povezane s trgov in konkurenco. Merjeno z odstopanji stanja vhodnih NTI od povprečja OECD, za večino držav EU velja, da imajo najbolj negativen vpliv na stanje vhodnih

NTI politike trga dela. Politike, povezane s proizvodnimi trgi oziroma reguliranje teh, ki omejuje konkurenco, so precej manj problematične, medtem ko je učinek ovir na meji in specifičnih omejitev za NTI v primeru večine držav EU pozitiven. OECD ocenjuje, da bi z izboljšanjem ekonomskopolitičnega okvira lahko prišlo do precejšnjega povečanja prilivov NTI. Tako naj bi se stanje vhodnih NTI v državah OECD povečalo za 20 %, če bi se specifične omejitve za NTI zmanjšale na raven Združenega kraljestva, kjer so te omejitve najnižje. Znižanje regulacije produktnih trgov oziroma uspešnejša politika konkurence bi lahko dvignila stanje vhodnih NTI za nadaljnjih 10 %. Ocene vpliva liberalizacije trgov dela ni, vendar je glede na njen pomen očitno, da bi prav to imelo daleč največji učinek na povečanje prilivov NTI v države OECD, še posebej v EU (OECD 2003).

SLIKA 2: Politike in pozicije vhodnih NTI – prispevki k razlagi odstopanj od povprečja OECD v obdobju 1980–2000





* *Druge ovire na meji* predstavljajo prispevek carinskih in necarinskih ovir v okviru članstva na področju svobodne trgovine; *trg dela* predstavlja prispevek relativnega kazalnika davčnega primeža za dohodke od dela in zakonodaje s področja varnosti zaposlitve; *proizvodni trgi* predstavljajo prispevek relativne ravni ovir za vstop; *drugo* predstavlja prispevek strukturnih in slamnatih spremenljivk; povprečje držav vključenih v raziskavo.

Vir: OECD (2003).

Kaj lahko glede zgornje tipologije determinant privlačnosti držav kot lokacij za NTI rečemo o Sloveniji? Dejstvo je, da je obseg NTI v Sloveniji glede na druge države EU precej nizek. Koliko je takšna situacija objektivno pogojena, koliko je torej pomanjkanje privlačnosti Slovenije za tuje investitorje povezano s strukturnimi dejavniki, kot so velikost trga, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovitejše proizvodnje itd., koliko pa je pogojena z dejavniki investicijske klime, kamor spada regulatorni in ekonomskopolitični okvir ter podpora podjetništvu? Sodeč po UNCTAD-ovem indeksu potenciala za privabljanje NTI,³ Slovenija ni povsem neprivačna za NTI, saj se med 141 državami po privlačnosti za NTI stalno uvršča blizu 30. mesta. Podatki kažejo, da imamo več problemov z investicijsko klimo, saj se po indeksu uspešnosti privabljanja NTI⁴ uvrščamo precej nižje, v zadnjih letih na 77. do 138. mesto med 141 državami (glej Tabelo 1). Kot kaže

³ Indeks potenciala za privabljanje NTI je sestavljen iz 12 strukturnih spremenljivk: realna rast BDP, BDP na prebivalca, delež izvoza v BDP, število telefonskih linij na 1.000 prebivalcev, število mobilnih telefonov na 1.000 prebivalcev, poraba energije na prebivalca, delež izdatkov za raziskovanje in razvoj (R&R) v BDP, delež študentov v terciarnem izobraževanju v celotnem prebivalstvu, kompozitno deželno tveganje, delež v svetovnem izvozu naravnih virov, delež v svetovnem uvozu delov za elektroniko in avtomobilov, delež v svetovnem izvozu storitev, delež v svetovnem stanju vhodnih NTI (UNCTAD 2004: 285–8).

⁴ Indeks uspešnosti privabljanja NTI se izračuna kot razmerje med deležem države v svetovnih prilivih NTI in med deležem države v svetovnem BDP (UNCTAD 2004: 12).

Tabela 1, uspešnost Slovenije pri privabljanju NTI, ki je odvisna tako od strukturnih dejavnikov kot od investicijske klime, vseskozi močno zaostaja za njenimi potenciali na tem področju, ki jih opredeljujejo strukturni dejavniki slovenskega gospodarstva. Naš problem je torej predvsem investicijska klima v najširšem smislu besede.

TABELA 1: Uvrstitev Slovenije med 141 državami po indeksu uspešnosti in indeksu potenciala za pritegovanje NTI v obdobju 1995–2010

Leto	Indeks uspešnosti privabljanja NTI	Indeks potenciala za privabljanje NTI	Zaostajanje uvrstitve po uspešnosti za uvrstitvijo po potencialu
1995	88	43	-45
2000	113	29	-84
2001	110	27	-83
2002	58	27	-31
2003	49	28	-21
2004	58	31	-27
2005	108	30	-78
2006	114	32	-82
2007	92	33	-59
2008	77	34	-43
2009	138	n. p.*	n. p.

* Ni podatka.

Vir: UNCTAD (2004, 2006 in 2008, 2010).

Kateri so torej tisti elementi investicijske klime, pri katerih se Slovenija odreže slabše kot konkurenčne lokacije za NTI, to pa so predvsem druge države članice EU? Vsaj delno nam odgovor na to vprašanje daje relativna uvrstitev Slovenije med državami EU po glavnih elementih investicijske klime, kot jih prikazuje Svetovna banka v Doing Business. Tabela 2 kaže, da se Slovenija glede na povprečje EU v elementih poslovne klime najslabše uvršča pri najemanju kreditov, prekomernem trgovanju, registraciji lastništva, zaposlovanju in uveljavljanju pogodb. V primerjavi s članicami kluba razvitih držav OECD se Slovenija uvršča še slabše, pri čemer je izrazit zaostanek opaziti na istih institucionalnih področjih. To so najbrž tista področja, na katerih bi ekonomska politika v prihodnjih letih lahko naredila največ za izboljšanje investicijske klime v Sloveniji.

Sestavni del investicijske klime za tuje investitorje sta tudi regulativa in ekonomska politika, ki specifično zadevata tuje investitorje. Slovenija je članica EU in podpisnica Deklaracije OECD o mednarodnih investicijah in multinacionalnih podjetjih ter ima kot taka na področju NTI drugim državam primerljivo regulativo z nekaterimi izjemami oziroma omejitvami. Primerjava Slovenije z državami OECD glede formalnih omejitev NTI (omejevanje tujega lastništva, posebni postopki ob registraciji, omejitve glede tujega osebja in operativne svobode) pa vendarle kaže, da je teh omejitev pri nas več oziroma so strožje. Na lestvici med 0 = odprt in 1 = zaprt

odnos do NTI je povprečna stopnja omejitev NTI za države EU-22⁵ 0,126 (povprečje za OECD je 0,167). Med državami EU ima najvišjo stopnjo omejitev NTI Avstrija (0,249), ki ji takoj sledi Slovenija (0,191), tej pa Grčija (0,180), Finska (0,177) in Španija (0,177). Relativno visoka stopnja omejevanja NTI v Sloveniji je predvsem posledica omejitev pri transportu (0,594) in elektriki (0,500) (glej Tabelo 3). Tudi druge države EU imajo v teh dveh sektorjih, predvsem pri elektriki, omejitev največ. Po tipu omejitev Slovenija skoraj nima več omejitev tujega lastništva in posebnih postopkov ob registraciji, ima pa relativno veliko operativnih zahtev.

TABELA 2: Uvrstitev Slovenije in povprečna uvrstitev držav EU* med 181 državami, vključenimi v Indeks enostavnosti poslovanja Svetovne banke 2010**

	Slovenija	Povprečje OECD	Povprečje EU	Razmerje med uvrstitvijo Slovenije in OECD (v %)	Razmerje med uvrstitvijo Slovenije in EU (v %)
Enostavnost poslovanja, SKUPAJ	53	30	41	177	129
Začetek/vzpostavitev poslovanja	26	54	64	48	41
Gradbena dovoljenja	59	46	61	128	97
Zaposlovanje	162	82	104	198	156
Registracija lastništva	108	54	65	200	166
Najemanje kreditov	87	35	40	249	218
Zaščita investitorjev	20	66	69	30	29
Plačilo davkov	84	60	74	140	114
Prekomejno trgovanje	84	33	39	255	215
Uveljavljanje pogodb	60	32	42	188	143
Prenehanje poslovanja	40	24	41	167	98

* Povprečna uvrstitev za države EU; Ciper in Malta nista upoštevana, ker ju baza podatkov World Bank Doing Business ne pokriva.

** Podatki se nanašajo na obdobje april 2008–junij 2009.

Vir: World Bank (2010).

Slovenija torej premalo izkorišča svoje potenciale za pritegovanje NTI. Eden od pomembnih razlogov za to so tudi posamezni elementi investicijske klime v Sloveniji, ki še vedno precej odstopajo od standardov EU. Kateri so torej glavni problemi slovenskega poslovnega okolja za delovanje podjetij s tujim kapitalom?

⁵ Manjkajo podatki za Bolgarijo, Ciper, Luksemburg, Malto in Romunijo.

TABELA 3: Ocene omejitvev NTI po državah EU in sektorjih*

	Poslovne storitve	Telekomunikacije	Gradbeništvo	Distribucija	Finance	Turizem in gostinstvo	Transport	Elektrika	Predelovalna dejavnost	SKUPAJ
Avstrija	0,364	0,175	0,175	0,175	0,198	0,175	0,382	0,175	0,175	0,249
Belgija	0,000	0,075	0,025	0,025	0,075	0,025	0,216	0,025	0,025	0,066
Česka	0,150	0,050	0,100	0,050	0,150	0,050	0,183	0,650	0,050	0,120
Danska	0,435	0,075	0,025	0,025	0,075	0,025	0,179	0,125	0,025	0,141
Finska	0,333	0,113	0,113	0,113	0,113	0,113	0,235	0,213	0,113	0,177
Francija	0,086	0,251	0,025	0,025	0,135	0,025	0,174	1,000	0,125	0,137
Nemčija	0,025	0,125	0,025	0,025	0,085	0,025	0,169	0,125	0,025	0,064
Grčija	0,476	0,125	0,025	0,025	0,119	0,025	0,208	1,000	0,025	0,180
Madžarska	0,100	0,175	0,100	0,100	0,112	0,100	0,380	0,200	0,100	0,153
Irskaa	0,025	0,125	0,025	0,025	0,085	0,025	0,098	1,000	0,025	0,070
Italija	0,025	0,075	0,025	0,025	0,162	0,025	0,229	0,125	0,025	0,085
Nizozemska	0,025	0,145	0,025	0,025	0,085	0,025	0,315	0,625	0,025	0,099
Poljska	0,138	0,375	0,075	0,000	0,237	0,075	0,185	0,175	0,075	0,152
Portugalska	0,036	0,125	0,075	0,075	0,174	0,075	0,245	0,175	0,075	0,117
Slovaška	0,150	0,072	0,072	0,072	0,172	0,072	0,194	0,372	0,072	0,129
Španija	0,171	0,325	0,025	0,025	0,223	0,025	0,264	0,575	0,125	0,177
Švedska	0,248	0,169	0,069	0,069	0,119	0,069	0,265	0,169	0,069	0,150
Velika Britanija	0,025	0,025	0,025	0,025	0,085	0,025	0,265	0,025	0,025	0,074
Estonija	0,275	0,025	0,025	0,025	0,048	0,025	0,282	0,625	0,025	0,130
Latvija	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,120	0,600	0,000	0,031
Litva	0,050	0,050	0,050	0,050	0,089	0,050	0,169	0,650	0,050	0,087
Slovenija	0,113	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,594	0,500	0,100	0,191
EU-22, povprečje	0,148	0,126	0,055	0,049	0,120	0,052	0,243	0,415	0,062	0,126
OECD, povprečje	0,172	0,274	0,098	0,085	0,177	0,082	0,295	0,432	0,089	0,167

* 1 = zaprto, 0 = odprto za NTI; ocene nad 0,300 so osenčene.

Vir: OECD (2006).

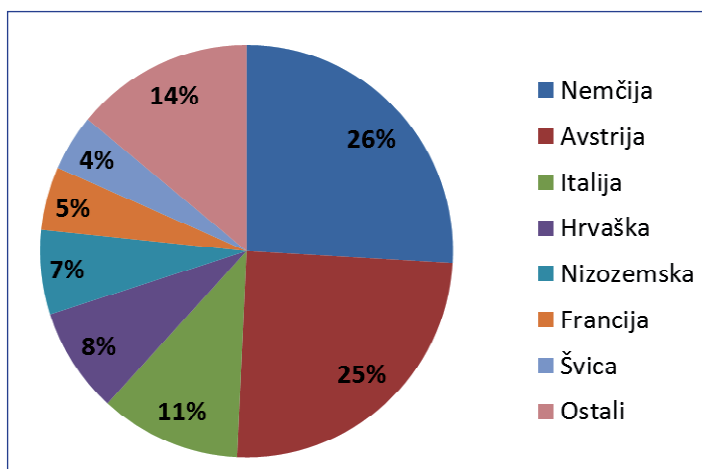
3 ANKETIRANA PODJETJA S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI IN TUJA MATIČNA PODJETJA – PREDSTAVITEV

Anketirana podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji in njihova tuja matična podjetja bomo predstavili z naslednjih vidikov: (i) porekla tujih investitorjev ter časa in načina vstopa na naš trg, pa tudi glede na stopnjo internacionalizacije tujih matičnih podjetij, (ii) osnovnih značilnosti, kot so dejavnost, velikost in prodaja, ter (iii) R&R-dejavnosti.

3.1 OSNOVNE ZNAČILNOSTI ANKETIRANIH TUJIH INVESTITORJEV

Poreklo tujih investitorjev. Tuja podjetja, ki imajo svoj kapital v anketiranih podjetjih, prihajajo iz 25 držav, in sicer najpogosteje iz Nemčije (47 od 181 investitorjev oziroma 26 % vseh investitorjev), Avstrije (45 investitorjev oziroma 25 %), Italije (20 investitorjev oziroma 11 %), Hrvaške (15 investitorjev oziroma 8 %), Nizozemske (12 investitorjev oziroma 6 %), Francije (9 investitorjev oziroma 5 %) in Švice (8 investitorjev oziroma 4 %) (podrobneje glej v Tabeli P.1 v Prilogah). 78 % anketiranih podjetij ima investitorje iz teh sedmih držav.

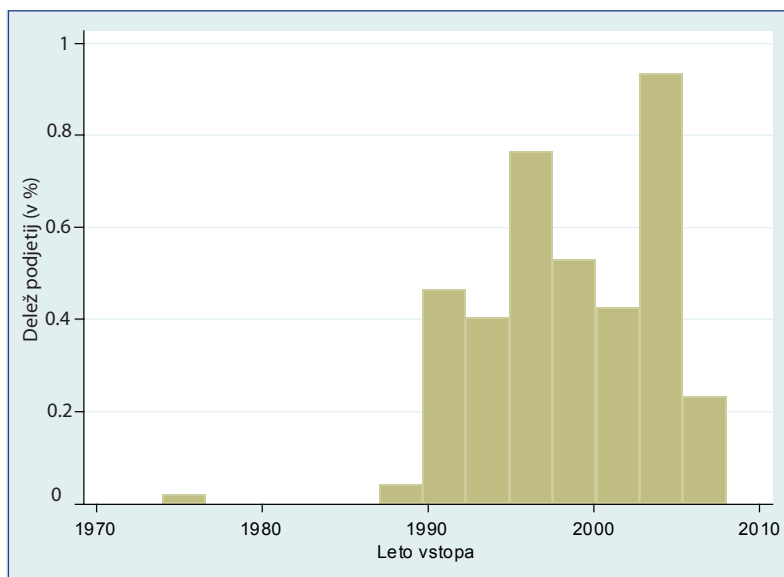
SLIKA 3: Tuji investitorji po državah porekla (v %)



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Leto vstopa tujih investorjev. Glede na leto vstopa tujega investitorja so anketirana podjetja precej enakomerno porazdeljena na obdobje pred letom 2000 in po njem. Pred letom 1991 je v Slovenijo vstopilo le osem oziroma 4,4 % investitorjev, v obdobju 1991–2000 97 investitorjev oziroma 54 % in v obdobju 2001–2008 75 investitorjev oziroma 42 %. Največ investitorjev je vstopilo v obdobju 2000–2005, ko je prišlo 76 investitorjev oziroma 42 % vseh. Po posameznih letih je največ investitorjev prišlo v letih 2003, 2004, 2002 in 1997 (podrobneje glej v Tabeli P.2 v Prilogah).

SLIKA 4: Leto vstopa tujih investorjev (v %)



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Način vstopa tujih investorjev. Tuji investitorji so najpogosteje vstopili v Slovenijo tako, da so ustanovili novo podjetje. Začetno (*greenfield*) investicijo je imelo 61 % podjetij, za nakup oziroma prevzem deleža v obstoječem podjetju pa se je odločilo 36 % tujih investitorjev.

TABELA 4: Način vstopa tujih investorjev

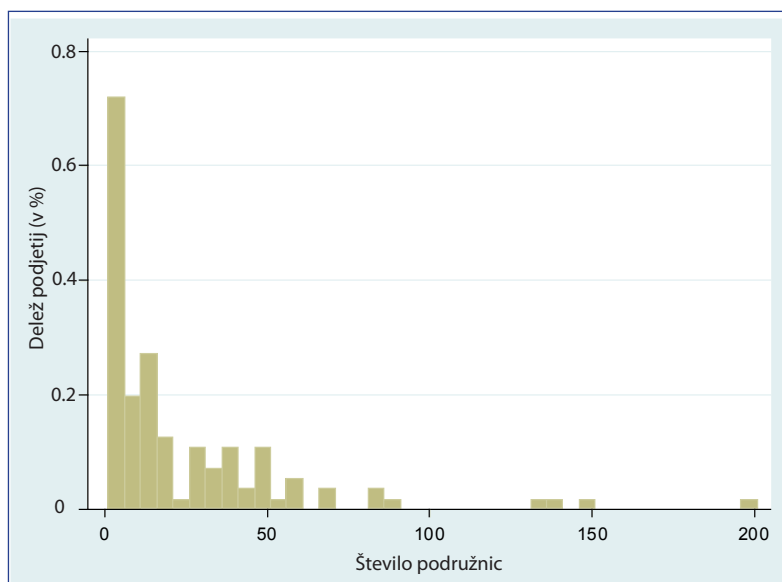
	Število	Delež (v %)
Nakup deleža/prevzem obstoječega podjetja	66	36,5
Ustanovitev novega podjetja (začetna investicija)	112	62,9
Drugo*	3	1,6
SKUPAJ	181	100

* Odprtje podružnice (dvakrat) in preoblikovanje v holding.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Stopnjo internacionalizacije tujih matičnih podjetij smo merili s številom podružnic, ki jih imajo v tujini. To nam daje informacijo o tem, kakšno podjetje je tipičen tuji investitor v Sloveniji. Zanimalo nas je, ali gre pretežno za podjetja, ki imajo poleg Slovenije le malo tujih podružnic, ali pa so to morda široko mednarodno razvejana multinacionalna podjetja. Velika večina, kar 147 oziroma 81 % tujih investorjev iz vzorca, ima podružnice tudi v drugih državah. Med podjetji, ki so navedla, koliko enot ima matično podjetje v tujini, prevladujejo podjetja s široko razvejano mednarodno mrežo podružnic. Več kot 58 % tujih matičnih podjetij iz našega vzorca ima več kot deset enot v tujini, 18 % jih ima celo 50 ali več. 28 % investorjev poroča, da imajo njihove matice manj kot štiri podružnice v drugih državah, in 14 % investorjev poroča, da mreža njihove matice vključuje od štiri do deset podjetij v tujini. Zdi se torej, da so tuji investitorji v Slovenijo pretežno precej razvejana multinacionalna podjetja.

SLIKA 5: Število podružnic matičnih podjetij v tujini



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Anketirana podjetja navajajo širok nabor držav, v katerih imajo njihova matična podjetja podružnice, vendar je večina matičnih podjetij osredotočena na Evropo, kjer pokrivajo številne države EU in izven EU. Več kot petina matičnih podjetij pa je prisotna na vsaj treh celinah.

3.2 OSNOVNE ZNAČILNOSTI ANKETIRANIH PODJETIJ

Dejavnost podjetja. Dejavnost podjetja smo lahko opazovali na vzorcu 176 podjetij. Med dejavnostmi anketiranih podjetij prevladujejo storitvene dejavnosti, v katerih je angažirano kar 114 oziroma 65 % anketiranih podjetij, medtem ko se jih s proizvodno dejavnostjo ukvarja 62 oziroma 35 % (53 s predelovalno dejavnostjo, tri z oskrbo z elektriko, plinom in vodo ter šest z gradbeništvom). Proizvodna podjetja so najpogostejša v naslednjih dejavnostih: proizvodnji kovinskih izdelkov razen strojev in naprav (10), proizvodnji izdelkov iz gume in plastičnih mas, proizvodnji tekstilij in gradbeništvu (po 6), proizvodnji električnih strojev in aparatov (5) ter proizvodnji RTV- in komunikacijskih aparatov, proizvodnji medicinskih, finomehaničnih in optičnih instrumentov ter ur in v založništvu ter tiskarstvu (po 4). V storitvenih dejavnostih jih je največ v posredništvu in trgovini na debelo (52), drugih poslovnih dejavnostih (14), pomožnih prometnih dejavnostih, storitvah potovalnih in turističnih agencij (8), trgovini na drobno (7) ter obdelavi podatkov (6).

TABELA 5: Dejavnost anketiranih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji po dvomestni SKD-številki

Dejavnost	Število	Delež (v %)
15 Proizvodnja hrane, pijač in tobачnih izdelkov	1	0,6
17 Proizvodnja tekstilij	6	3,4
18 Proizvodnja oblačil, krznenih izdelkov	3	1,7
19 Proizvodnja usnja in usnjenih izdelkov	2	1,1
20 Obdelava in predelava lesa	2	1,1
21 Proizvodnja vlaknin, papirja in kartona	2	1,1
22 Založništvo, tiskarstvo	4	2,3
24 Proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov	1	0,6
25 Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas	6	3,4
26 Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	1	0,6
27 Proizvodnja kovin	2	1,1
28 Proizvodnja kovinskih izdelkov razen strojev in naprav	10	5,7
29 Proizvodnja strojev in naprav	4	2,3
31 Proizvodnja električnih strojev in aparatov	5	2,8
32 Proizvodnja RTV- in komunikacijskih aparatov	4	2,3
33 Proizvodnja medicinskih, finomehaničnih in optičnih instrumentov ter ur	4	2,3
34 Proizvodnja motornih vozil, prikolic, polprikolic	1	0,6
36 Proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti	1	0,6
40 Oskrba z elektriko, plinom, paro, toplo vodo	2	1,1
41 Zbiranje, čiščenje in distribucija vode	1	0,6

45 Gradbeništvo	6	3,4
50 Prodaja, vzdrževanje, popravila motor. vozil, trgovina na drobno z motor. gorivi	4	2,3
51 Posredništvo in trgovina na debelo	52	29,5
52 Trgovina na drobno, popravila izdelkov široke porabe	7	4,0
55 Gostinstvo	1	0,6
63 Pomožne prometne dejavnosti, storitve potovalnih in turističnih agencij	8	4,5
64 Poštne in telekomunikacijske storitve	4	2,3
65 Finančno posredništvo razen zavarovalnic in pokojninskega zavarovanja	3	1,7
67 Pomožne dejavnosti v finančnem posredovanju	1	0,6
70 Poslovanje z nepremičninami	1	0,6
72 Obdelava podatkov, podatkovne baze	6	3,4
73 Raziskovanje in razvoj	3	1,7
74 Druge poslovne dejavnosti	14	7,9
90 Storitve javne higiene	4	2,3
SKUPAJ	176	100

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJPES.

Velikost podjetja. Med anketiranimi podjetji prevladujejo mikropodjetja in mala podjetja, ki jim sledijo srednje velika podjetja, velikih podjetij je v vzorcu le 5 %. Največ je hčerinskih družb, ki imajo med 10 in 50 zaposlenih. Povprečno število zaposlenih v vzorčnih podjetjih je 79, največje podjetje je zaposlovalo 1.573 ljudi, najmanjše pa je bilo brez redno zaposlenih.

TABELA 6: Velikost podjetij v vzorcu (po podatkih iz leta 2007)

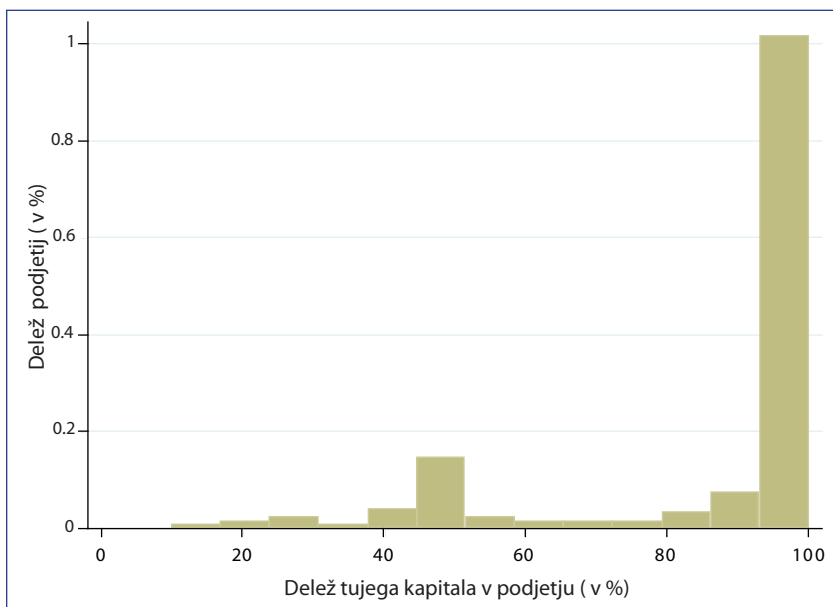
Velikost*	Število podjetij	Delež (v %)
Mikropodjetja	53	30
Mala	69	39
Srednje velika	45	26
Velika	9	5
SKUPAJ	176	100

* Podjetja po velikosti delimo glede na število zaposlenih. Mikropodjetja imajo do 10 zaposlenih, mala podjetja 11–50 zaposlenih, srednje velika podjetja 51–250 zaposlenih in velika podjetja več kot 250 zaposlenih.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJPES.

Delež tujega kapitala v podjetju. Prevladujejo podjetja v 100% tuji lasti, ki jih je približno tri četrtine vseh v vzorcu. V povprečju so imeli tuji investitorji 87% delež v kapitalu. Najnižji delež tujega kapitala je 10 %, sledijo pa 17 %, 20 % in 24 %.

SLIKA 6: Tuji deleži v kapitalu anketiranih podjetij



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Struktura prodaje. Anketirana podjetja so leta 2007 na domačem trgu v povprečju prodala 59,7 % svoje celotne prodaje, ostalo pa so izvozila; od tega 19,2 % svojim tujim matičnim podjetjem ali njihovim podružnicam, 18,9 % pa drugim tujim kupcem. Delež prodaje na domačem trgu se je od leta 2005 do leta 2007 malenkostno zmanjšal, in to ne le vrednostno, temveč tudi po številu podjetij, saj je več anketiranih podjetij, ki prodajo na domačem trgu zmanjšujejo, kakor takih, ki jo povečujejo. Istočasno pa je več podjetij, ki izvoz povečujejo, kakor podjetij, ki izvoz zmanjšujejo. To velja tako za izvoz tujemu matičnemu podjetju in njegovim podružnicam kakor tudi za izvoz drugim tujim kupcem. Sicer pa je struktura prodaje vzorčnih podjetij dokaj stalna, večina podjetij ohranja enak obseg prodaje na različnih trgih in ni večjih (ali statistično značilnih) razlik med leti (Tabeli 7 in 8).

TABELA 7: Povprečna struktura prodaje anketiranih podjetij v letih 2005 in 2007 (v %; povprečje je izračunano za posamezno skupino kupcev)

	2005 (n = 178)	2007 (n = 177)
Prodaja na domačem trgu	60,3	59,7
Izvoz tujemu matičnemu podjetju in njegovim podružnicam	17,6	19,2
Prodaja drugim tujim kupcem	18,7	18,9

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA 8: Spremembe v strukturi prodaje od leta 2005 do leta 2007 (število in delež podjetij, v katerih je prišlo do spremembe)

	Povečanje		Zmanjšanje		Enak obseg	
	Število	Delež (v %)	Število	Delež (v %)	Število	Delež (v %)
Prodaja na domačem trgu	33	18,6	39	22,0	109	61,6
Izvoz tujemu matičnemu podjetju in njegovim podružnicam	26	14,6	19	10,7	136	76,8
Prodaja drugim tujim kupcem	40	22,6	31	17,5	110	62,1

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

V nadaljevanju smo anketirana podjetja razdelili na pretežne izvoznike, ki več kot 50 % prodaje realizirajo na tujih trgih, in na pretežno na domači trg usmerjena podjetja, ki več kot 50 % prodaje realizirajo na domačem trgu. Med vzorčnimi podjetji je 38 % takih, ki večino svoje prodaje ustvarijo na trgih v tujini (pretežni izvozniki). Pokaže se, da je tržna usmeritev na domači oziroma tuji trg močno odvisna od dejavnosti oziroma od tega, ali podjetje deluje v proizvodni (točneje predelovalni) ali storitveni dejavnosti. Medtem ko je kar 71 % proizvodnih podjetij pretežnih izvoznikov, je takih med podjetji iz storitvene dejavnosti le 21,1 %. Kar 78,9 % podjetij s tujim kapitalom iz storitvene dejavnosti je pretežno usmerjenih na domači trg (glej Tabelo 9). Tržna usmeritev je odvisna tudi od velikosti podjetja. Najnižji delež pretežnih izvoznikov je med mikropodjetji (22,6 %), tem sledijo mala podjetja (33,3 %), že med srednje velikimi podjetji so pretežni izvozniki v večini (57,8 %), najvišji pa je delež pretežnih izvoznikov med velikimi podjetji (77,8 %) (Tabela 10). Pri tem se je treba seveda zavedati, da sta tudi velikost in dejavnost povezani, saj so podjetja v predelovalni dejavnosti v povprečju precej večja od tistih v storitveni dejavnosti.

TABELA 9: Izvozna intenzivnost vzorčnih podjetij glede na osnovno dejavnost (število in delež podjetij znotraj kategorij)

	SKUPAJ		Storitvena podjetja		Proizvodna podjetja		Ostalo
	Število	Delež (v %)	Število	Delež (v %)	Število	Delež (v %)	
Pretežno domači trg	112	61,9	90	78,9	18	29,0	4
Pretežno izvoznik	69	38,1	24	21,1	44	71,0	1
SKUPAJ	181	100,0	114	100,0	62	100,0	5

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Podružnice podjetja v tujini. Le 18 podjetij med 181 anketiranimi ima lastne podružnice v tujini. deset podjetij ima eno podružnico v tujini, dve podjetji po dve, tri podjetja po tri podružnice, eno podjetje pa ima štiri podružnice, kar je

največje število. Med državami, v katerih imajo vzorčna podjetja podružnice, so največkrat omenjene države nekdanje Jugoslavije. Po pogostosti si sledijo Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija, Makedonija, Kosovo, Avstrija, Črna gora, Italija, Češka, navedene pa so tudi Ukrajina, ZDA, Kanada, Avstralija, Rusija, Poljska, Albanija, Slovaška, Bolgarija, Nemčija in Švica. Težko bi torej rekli, da tuji investitorji uporabljajo svoje podružnice v Sloveniji kot odskočno desko za investiranje v drugih državah naslednicah nekdanje Jugoslavije. V primeru širitve na omenjeno področje očitno investirajo neposredno, in ne posredno prek slovenskih hčerinskih družb.

TABELA 10: Izvozna intenzivnost vzorčnih podjetij glede na velikost podjetja (število in delež podjetij znotraj kategorij)

	Skupaj		Mikropodjetja		Mala		Srednje velika		Velika	
	Število	Delež (v %)	Število	Delež (v %)	Število	Delež (v %)	Število	Delež (v %)	Število	Delež (v %)
Pretežno domači trg	108	61,4	41	77,4	46	66,7	19	42,2	2	22,2
Pretežno izvoznik	68	38,6	12	22,6	23	33,3	26	57,8	7	77,8
SKUPAJ	176	100,0	53	100,0	69	100,0	45	100,0	9	100,0

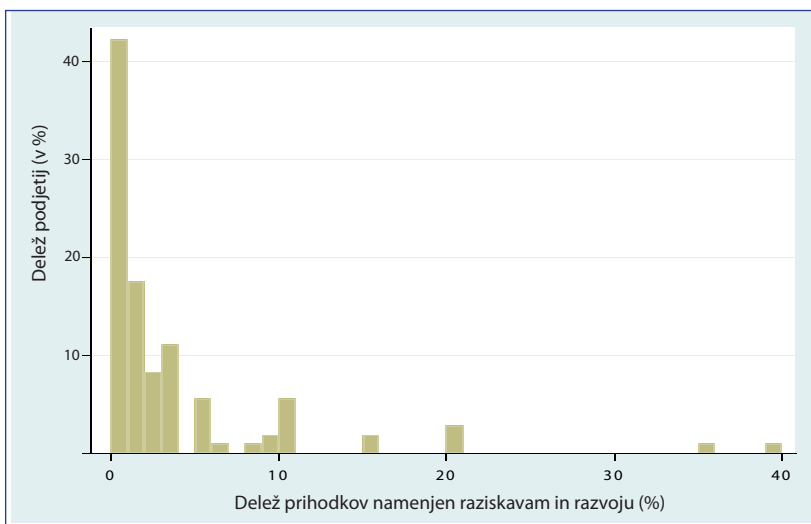
Vir: Anketa JAPTI-CMO (2008) in AJPES.

3.3 R&R-DEJAVNOST V ANKETIRANIH PODJETJIH

Anketirana podjetja povprečno investirajo 3,25 % svojih prihodkov od prodaje v R&R, največji navedeni delež pa znaša 60 %. 20 podjetij v vzorcu nameni za R&R več kot 10 % svojih prihodkov od prodaje⁶ (glej sliko 7). Lasten R&R-oddelek ima 36 (20 %) anketiranih podjetij. Povprečno število zaposlenih v R&R-oddelku je 9,2. Največji R&R-oddelek šteje 90 ljudi, najpogosteje pa tega oddelka podjetja nimajo. Povprečno podjetje z lastnim R&R-oddelkom v tej dejavnosti zaposluje 17 % svojih ljudi, v veliki večini podjetij pa ta delež znaša pod 5 %.

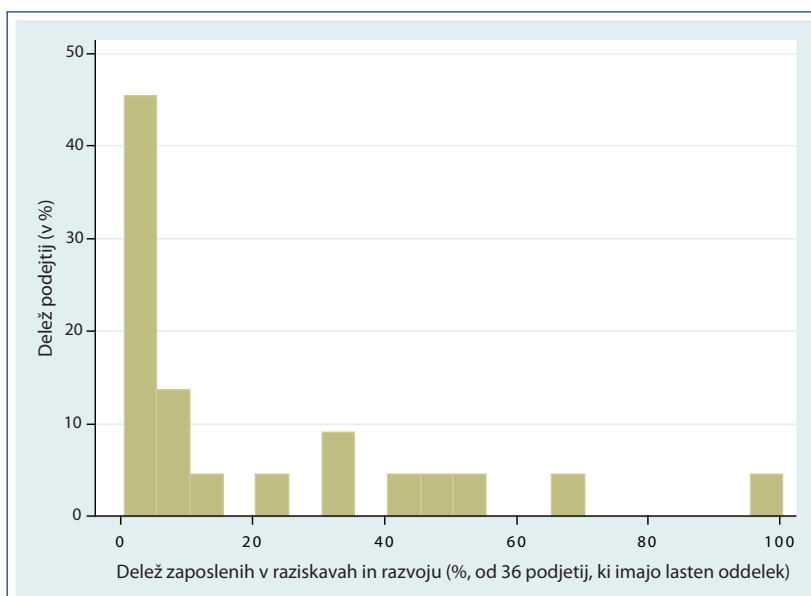
⁶ Po podatkih za leto 2002 je bilo med podjetji s tujim kapitalom 30,5 % z inovacijami (med domačimi podjetji je bilo takih 20,6 %). Ta podjetja so za R&R namenjala 6,6 % prihodkov od prodaje (domača 6,5 %). Podjetja s tujim kapitalom brez inovacij, so za R&R namenjala 0,055 % prihodkov od prodaje (domača 0,015 %) (Damijan, Jaklič in Rojec 2006).

SLIKA 7: Delež prihodkov od prodaje, namenjen za R&R



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

SLIKA 8: Delež zaposlenih v R&R-oddelku

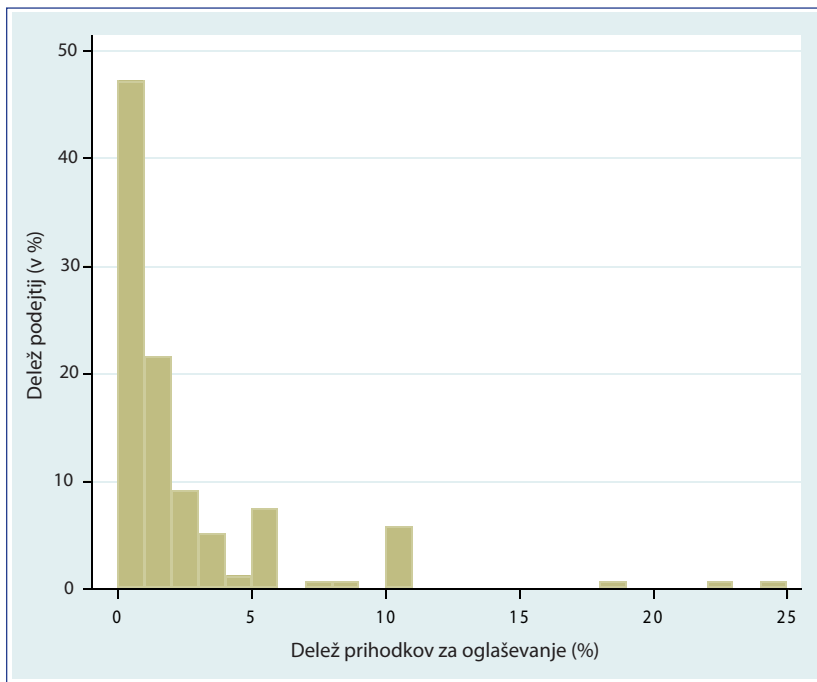


Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Vzorčna podjetja oglaševanju v povprečju namenijo 2,2 % prihodkov od prodaje, kar je precej manj kot za R&R. Anketirana podjetja za oglaševanje najpogosteje ne namenijo nič (73 od 176 podjetij, ki so odgovorila na to vprašanje).

Največji navedeni delež prihodkov od prodaje, namenjen oglaševanju, je znašal 25 %.

SLIKA 9: Delež prihodkov od prodaje, namenjen oglaševanju

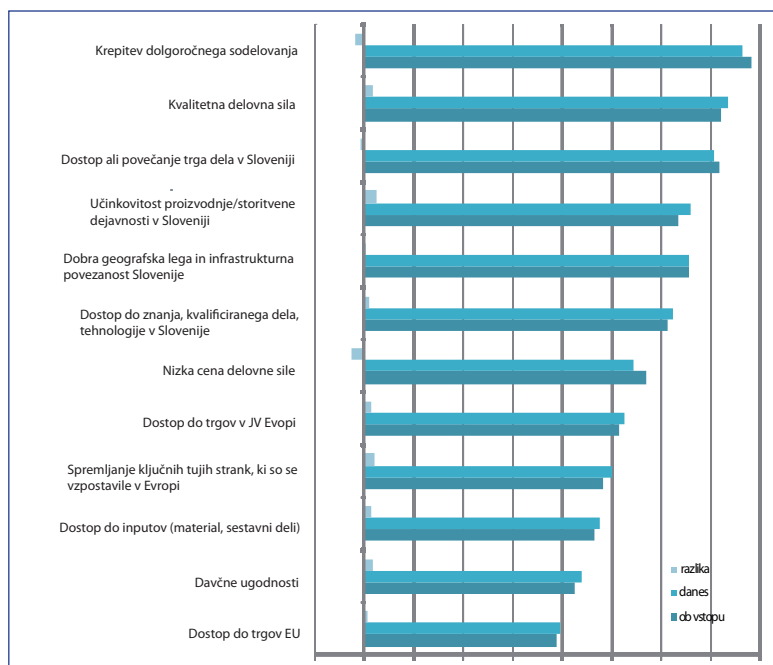


Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

4 MOTIVACIJA TUJIH INVESTITORJEV ZA INVESTIRANJE V SLOVENIJI

Motivacijski vzorec tujih investorjev nam služi kot približek za analizo strukturnih/tržnih dejavnikov tujega investiranja v Sloveniji. Zanimalo nas je, kateri so bili najpomembnejši motivi tujih investorjev za investiranje v Sloveniji, in sicer ob vstopu v Slovenijo in v času odgovarjanja na vprašalnik. Najpomembnejši motivi za tuje investitorje so bili: krepitev dolgoročnega sodelovanja, kvalitetna delovna sila, dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji, dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije ter dostop do znanja, kvalificiranega dela in tehnologije v Sloveniji. Našteti motivi so vzorčnim podjetjem pomembni (v povprečju jih vrednotijo kot pomembne).

SLIKA 10: Povprečna ocena motivov tujih investorjev ob vstopu v Slovenijo in leta 2008*



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

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Manjši pomen pripisujejo dostopu do trgov v EU, davčnim ugodnostim in dostopu do proizvodnih inputov (material, sestavni deli) v Sloveniji. Pomen posameznih motivov se je od vstopa do leta 2008 zelo malo spreminjal, uvrščanje posameznih motivov ostaja podobno (Slika 10; odstotna porazdelitev ocen posameznih motivov ob vstopu in leta 2008 je prikazana v Tabeli P.3 v Prilogah).

Slika 10 kaže precej širok spekter dejavnikov, ki motivirajo tuje investitorje za prihod v Slovenijo. Iz odgovorov izhaja, da v splošnem nismo zanimivi kot odskočna deska za trge JV Evrope,⁷ še manj za države EU.⁸ Isto velja za davčno okolje v Sloveniji, saj je slovenski trg dela obremenjen z visokimi davki in prispevki, zlasti to velja za bolj izobražene zaposlene. Tudi pri investicijah, ki poskušajo izkoristiti nizko ceno proizvodnih dejavnikov, smo – po pričakovanju – precej nezanimivi; nizka cena delovne sile in dostop do inputov (material, sestavni deli) sta v povprečju manj pomembna motivacija tujih investitorjev. Dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji ostaja med pomembnejšimi motivi tujih investitorjev v Sloveniji, še posebej tistih v storitvenih dejavnostih. Drugače je s proizvodnimi podjetji, za katera so pri odločitvi o investiranju v Sloveniji pomembni predvsem kvalitativni dejavniki, kot so dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije in kvalitetna delovna sila, ter strateški dejavniki, kot so krepitev dolgoročnega sodelovanja, učinkovitost proizvodne/storitvene dejavnosti v Sloveniji ter spremljanje ključnih tujih strank, ki so se vzpostavile v Sloveniji. Primerjalno prednost in relativno močan motiv za tuje investitorje predstavljata tudi dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije. Kaže, da so prav to tiste prednosti Slovenije, ki bi jih morali promovirati pri iskanju tujih investitorjev.

Med motivi, ki so jih posamezni tuji investitorji eksplicitno navedli kot ključne, so tudi naslednji:

- bližina Italije (domačini dobro govorijo jezik),
- konkretna poslovna priložnost,
- dobiček,
- inovativna tehnologija,
- nadzor nad poslovanjem,
- povečanje prodaje lastnih izdelkov,
- prodaja licence tehnološkega postopka,
- strateška investicija,
- tehnična opremljenost tovarne,
- tradicija, vpeljana tehnologija,
- pridobitev novih izdelkov v proizvodnji,
- zahteva kupca.

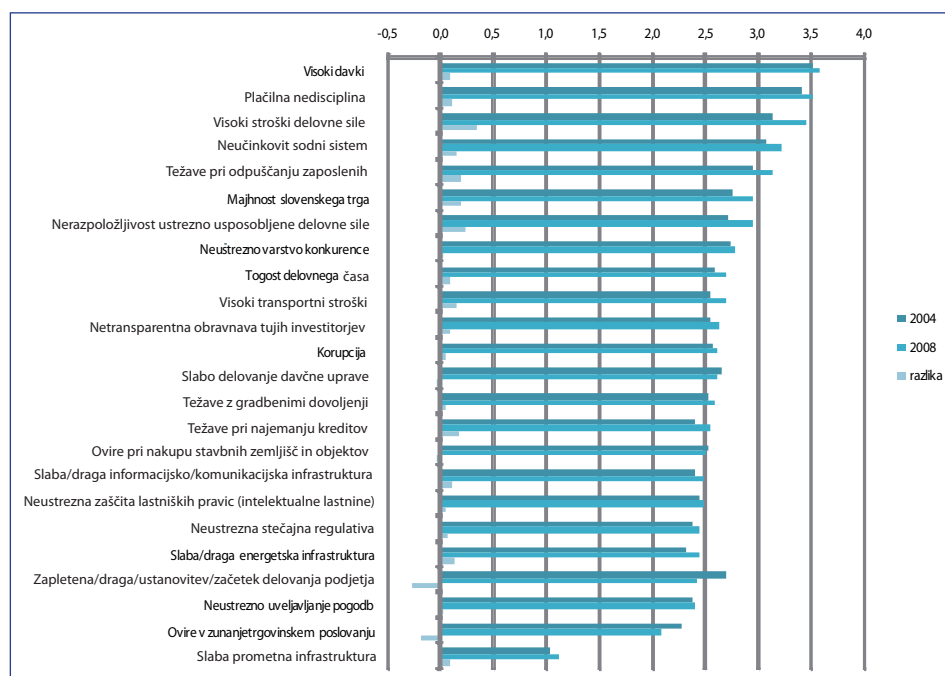
⁷ Tisti, za katere je dostop do trgov v JV Evropi pomemben motiv, so najpogosteje omenjali Hrvaško, Srbijo ter Bosno in Hercegovino.

⁸ Tisti, za katere je dostop do trgov v EU pomemben motiv, so najpogosteje omenjali Nemčijo, Avstrijo in Italijo.

5 GLAVNE OVIRE ZA TUJE INVESTITORJE V SLOVENIJI

Podjetja s tujim kapitalom smo vprašali, katere so najpomembnejše ovire za investiranje oziroma za poslovanje podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, in sicer primerjalno v letu 2004 in v letu 2008. Najpomembnejše ovire za NTI so visoki davki, plačilna nedisciplina, visoki stroški delovne sile, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih (vse te ovire so bile v povprečju ocenjene nad 3), majhnost slovenskega trga in nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile. Med 24 ovirami, katerih pomen so ocenjevala anketirana podjetja, so v povprečju le pet ovir ocenila z oceno, ki presega 3 = pomembno (Slika 11; odstotna porazdelitev ocen ovir leta 2004 in v času anketiranja je prikazana v Tabeli P.4 v Prilogah). To na prvi pogled morda ne izgleda slabo, vendar se tak vtis spremeni, če pogledamo spremembe ocen ovir v obdobju 2004–2008. Pomembnost se je zmanjšala le pri štirih ovirah, pri nič manj kot 20 ovirah pa se je pomembnost povečala.

SLIKA 11: Povprečna ocena ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2004 in leta 2008*



* Povprečna ocena je izračunana iz ocen podjetij, ki so pomen vsake ovire ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno. Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Ovire so se kar občutno zmanjšale pri ustanovitvi/začetku delovanja podjetja in pri zunanjetrgovinskem poslovanju, minimalno pa pri delovanju davčne uprave ter pri nakupu zemljišč in objektov. V obdobju 2004–2008 so se najbolj povečale naslednje ovire: visoki stroški delovne sile, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, težave pri odpuščanju zaposlenih in majhnost slovenskega trga. Potem pa so tu še težave pri najemanju kreditov, neučinkovit sodni sistem, visoki transportni stroški, slaba/draga energetska infrastruktura itd. (Slika 11 in Tabela 11).

TABELA 11: Spreminjanje ovir v obdobju 2004–2008 (največje spremembe)

Povečanje	Zmanjšanje	Ni spremembe
Visoki stroški delovne sile	Zapletena/draga ustanovitev/ začetek delovanja podjetja	Neustrezno uveljavljanje pogodb
Nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile	Ovire v zunanjetrgovinskem poslovanju	Korupcija
Težave pri odpuščanju zaposlenih	Slabo delovanje davčne uprave	Neustrezna zaščita lastniških pravic (intelektualne lastnine)

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Slika, ki izhaja iz ocen anketiranih podjetij o ovirah za njihovo delovanje v Sloveniji, jasno kaže, da je majhnost slovenskega trga objektivna danost, ki bo najbrž vselej ovirala večji priliv NTI v Slovenijo. Tudi visoki stroški delovne sile so v določeni meri objektivna danost, zato Slovenija nikoli ne bo zanimiva za delovno intenzivne NTI, česar si niti ne želimo. Velika večina ostalih najpomembnejših ovir pa je v domeni ekonomskega sistema in politike, zato načeloma ne bi smelo biti zadržkov za njihovo zmanjševanje. Visoki davki, plačilna nedisciplina, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, neustrezno varstvo konkurence itd. so tisti problemi, ki zares ovirajo večje angažiranje tujih investitorjev v Sloveniji. Seveda pa ti dejavniki niso problem le za podjetja s tujim kapitalom, temveč tudi za domača podjetja.

V analizi smo poskušali ugotoviti, ali obstajajo razlike v dojemanju ovir med različnimi kategorijami podjetij s tujim kapitalom in kolikšne te so. Pri tem razlikujemo med različno velikimi podjetji (mikropodjetja, mala podjetja, srednje velika podjetja, velika podjetja), med proizvodnimi in storitvenimi podjetji ter med pretežnimi izvozniki in pretežno na domači trg usmerjenimi podjetji. Presemetljivo največ ovir zaznavajo velika podjetja, saj več kot tri četrtine ovir najvišje vrednotijo prav ta; povprečna ocena 24 naštetih ovir je 2,8 pri mikropodjetjih, 2,7 pri malih in srednje velikih podjetjih ter 3,0 pri velikih podjetjih. Storitvena podjetja se v povprečju srečujejo z nekoliko višjimi ovirami (povprečna ocena 2,8) kot proizvodna podjetja (povprečna ocena 2,6). V primerjavi s proizvodnimi se storitvena podjetja precej bolj pritožujejo nad plačilno nedisciplino, korupcijo, neustreznim varstvom konkurence, visokimi davki in neučinkovitim sodnim

sistemom. Proizvodna podjetja pa posebej izpostavljajo ovire zaradi slabe/drage energetske infrastrukture. Podjetja, ki pretežno prodajajo na domači trg, ocenjujejo ovire kot nekoliko bolj pomembne (povprečna ocena 2,8) kot pretežni izvozniki (2,7). V primerjavi s podjetji, usmerjenimi na domači trg, pretežni izvozniki precej bolj izpostavljajo problema nerazpoložljivosti ustrezno usposobljene delovne sile in slabe/drage energetske infrastrukture. Obratno pa na domači trg usmerjena podjetja relativno bolj občutijo probleme neučinkovitega sodnega sistema, neustreznega varstva konkurence, visokih davkov in – pričakovano – majhnosti slovenskega trga (podrobneje glej v Tabelah P.5, P.6 in P.7 v Prilogah).

Glavne slabosti slovenskega poslovnega okolja. Da bi dobili popolnejši pregled nad glavnimi težavami, s katerimi se soočajo podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji, smo jih prosili, naj navedejo, katere so glavne slabosti slovenskega poslovnega okolja. 59 od 179 podjetij, ki so ocenjevala slabosti slovenskega poslovnega okolja, ni navedlo nobene slabosti slovenskega poslovnega okolja. Večina podjetij je navedla več kot eno slabost, 26 podjetij pa je navedlo več kot tri slabosti. Navedene slabosti se pogosto prekrivajo z že prej omenjenimi ovirami. Med njimi so naslednje:

- *Regulativa in administracija:* prestroga in nejasna zakonodaja, birokracija pri vseh uradnih postopkih, prepočasni in zapleteni upravno-administrativni postopki, preveč administracije in birokracije v podjetjih, preveč zapleten davčni sistem in upravni postopki, vmešavanje države v gospodarske zadeve, neustrezna zaščita lastniških pravic, neustrezno varstvo pred nelojalno konkurenco, ovire pri nakupu (stavbnih) zemljišč in objektov.
- *Delovna sila in trg dela:* draga delovna sila, velika in hitra rast stroškov delovne sile, nefleksibilna delovna sila, pomanjkanje visoko kvalificiranih kadrov, premalo kvalificirane delovne sile, težave pri odpuščanju delavcev, nefleksibilna delovna zakonodaja.
- *Davki:* slaba davčna zakonodaja, visoka obdavčitev, obdavčitev pogodbenega dela, vse več neučinkovitih, a obveznih dajatev, previsoki davki pri plačah, previsoki davki in prispevki.
- *Sodni sistem:* neučinkovit sodni sistem, počasen sodni sistem.
- *Nespoštovanje pogodb:* finančna nedisciplina, plačilna nedisciplina, nespoštovanje pogodb in dogovorov, poslovanje po »balkansko«.
- *Pomanjkanje poslovnega obnašanja:* nefleksibilnost, odsotnost ekonomskega razmišljanja, počasna odzivnost na poslovne priložnosti, premalo ambiciozni direktorji, premajhna učinkovitost, prevelika samozadovoljnost ljudi.
- *Trg in konkurenca:* majhen trg, majhnost in odvisnost trga, nefleksibilnost trga, izredno močna konkurenca, pomanjkanje konkurence v industriji, lažna konkurenca, neurejena konkurenca, velike prodajne verige – izsiljevanje, razdrobljenost, slaba odzivnost na dogajanje na tržišču, slab odnos dobavitelj – kupec.
- *Odnos do NTI:* favoriziranje domačih investitorjev, nestimulativno okolje za tuje investicije.
- *Ostalo:* pomanjkanje koncepta dolgoročnega razvoja, slaba povezava med razvojnimi institucijami in podjetji, visoki transportni stroški.

6 VPETOST PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V SLOVENSKO GOSPODARSTVO

Pri vpetosti podjetij s tujim kapitalom v slovensko gospodarstvo nas bodo zanimali naslednji vidiki delovanja teh podjetij: kakšna je struktura nabav materiala in storitev glede na vključenost slovenskih dobaviteljev, kateri so pomembni dejavniki pri izbiri dobaviteljev, kako pomembne so slovenske podružnice za delovanje njihovih tujih matičnih podjetij in kako podjetja s tujim kapitalom ocenjujejo sodelovanje z različnimi subjekti v Sloveniji?

Struktura nabav materiala in storitev. Podjetja s tujim kapitalom so leta 2008 v povprečju kupovala od slovenskih dobaviteljev 41,8 % vsega materiala, 33,0 % materiala so uvozila od svojega tujega matičnega podjetja in/ali njegovih podružnic, 20,3 % pa od drugih tujih dobaviteljev. Delež slovenskih dobaviteljev je od vstopa pa do leta 2008 ostal skoraj nespremenjen. Je to dober ali slab rezultat?⁹ Po eni strani bi pričakovali, da bodo tuji investitorji postopoma angažirali več domačih dobaviteljev, vendar je po drugi strani res, da pri prevzemih tuji investitorji prejšnje domače dobavitelje pogosto zamenjajo z dobavitelji iz tujine, s katerimi imajo že od prej urejeno sodelovanje. Kakorkoli že, povečevanje deleža domačih dobaviteljev bi brez dvoma morala biti ena od prioritet slovenskih podjetij na tem področju, s čimer bi si zagotovili dodatne posle in prenos tehnologij s strani tujega investitorja. V strukturi nabave materiala smo bili v obdobju od vstopa tujega investitorja do leta 2008 priča delni preusmeritvi nabave materiala od matičnih podjetij na druga tuja podjetja, kar lahko kaže na racionalizacijo nabav v matičnih podjetjih (*outsourcing*). Delež uvoza od tujega matičnega podjetja in/ali njegovih podružnic v tujini se je v obravnavanem obdobju v povprečju zmanjšal za 3,9 odstotne točke, uvoz od drugih tujih podjetij pa se je v povprečju povečal za 3,7 odstotne točke.

⁹ Ocena višine deleža slovenskih dobaviteljev je seveda možna le na osnovi primerjave, npr. primerjave s strukturo nabav domačih podjetij. Tu je dejstvo, da imajo domača podjetja veliko večji delež domačih inputov kot podjetja s tujim kapitalom. Tako je bil leta 2006 v predelovalni dejavnosti delež uvoza v prodaji pri domačih podjetjih 31,3%, pri podjetjih s tujim kapitalom pa kar 50,5%. Seveda je treba pri tem reči, da je tudi izvozna usmeritev podjetij s tujim kapitalom precej višja kot pri domačih podjetjih. Tako je bilo v predelovalni dejavnosti leta 2006 razmerje med izvozom in prodajo pri domačih podjetjih 53,0%, pri podjetjih s tujim kapitalom pa kar 76,1% (izračunano na osnovi podatkov Banke Slovenije 2007). Druga možna primerjava je primerjava z nekaterimi drugimi novimi članicami EU na osnovi vzorca podjetij s tujim kapitalom. Ta pokaže, da smo podobni drugim državam, saj je bil v tej raziskavi delež domačih dobaviteljev v nabavah podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji 41,8%, na Madžarskem 46,5%, Poljskem 47,2%, v Estoniji 42,0% in na Slovaškem 24,6% (Majcen, Jaklič, Rojec in Radošević 2005).

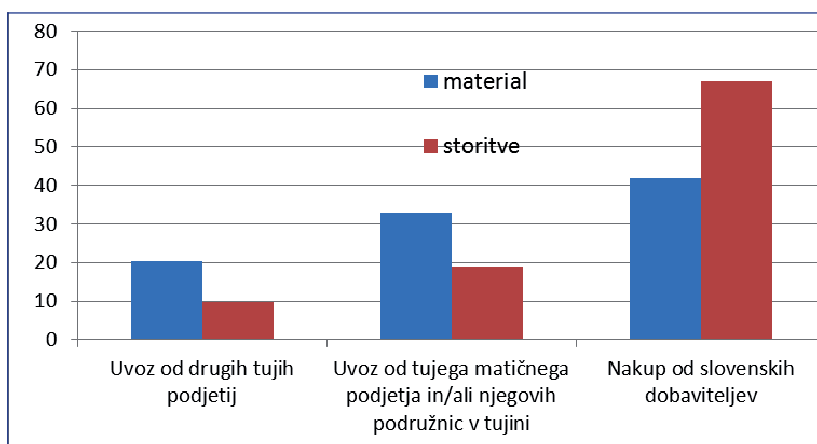
TABELA 12: Struktura (povprečni deleži) nabav materiala in storitev po vrstah dobaviteljev ob vstopu in leta 2008 (v %)

Material	Ob vstopu	2008
Uvoz od tujega matičnega podjetja in/ali njegovih podružnic v tujini	36,9	33,0
Uvoz od drugih tujih podjetij	16,7	20,3
Nakup od slovenskih dobaviteljev	41,6	41,8
Storitve		
Uvoz od tujega matičnega podjetja in/ali njegovih podružnic v tujini	19,8	19,0
Uvoz od drugih tujih podjetij	8,6	9,6
Nakup od slovenskih dobaviteljev	66,7	67,0

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Po pričakovanju je delež slovenskih dobaviteljev v strukturi nabav storitev podjetij s tujim kapitalom precej višji kot pri materialu – nekatere storitve, kot so npr. dobava energije, vode, telekomunikacijske storitve itd., namreč podjetja morajo kupovati lokalno – saj je leta 2008 v povprečju znašal kar 67,0 %. Kot pri materialu tudi pri storitvah v času od vstopa tujega investitorja v povprečju ni prišlo do povečanja strukturnega deleža slovenskih dobaviteljev. Uvoz storitev od tujega matičnega podjetja in/ali njegovih podružnic v tujini je bil leta 2008 19,0%, kar je nekoliko manj kot ob vstopu, uvoz od drugih tujih podjetij pa je leta 2008 znašal 9,6 %, kar je minimalno povečanje.

SLIKA 12: Povprečni deleži nabav materiala in storitev pri posameznih vrstah dobaviteljev leta 2008 (v %)



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Nadalje smo analizirali strukturne deleže slovenskih dobaviteljev materiala in storitev glede na velikost podjetij, njihovo dejavnost in tržno usmeritev. Tukaj se kažejo nekateri precej neugodni trendi. Gledano po velikosti podjetja, so od slovenskih dobaviteljev leta 2008 največ kupovala mala podjetja (47,5 % materiala in 68,1 % storitev) in srednje velika podjetja (48,5 % materiala in 79,2 % storitev). Zaskrbljujoče je, da se strukturni deleži slovenskih dobaviteljev materiala in storitev tako pri malih kot srednje velikih podjetjih, še najbolj pa pri velikih zmanjšujejo. Zasluga, da so slovenski dobavitelji v celoti obdržali strukturne deleže v obdobju od vstopa do leta 2008, gre izključno mikropodjetjem. To pa z drugimi besedami pomeni, da se, relativno gledano, obseg dobav slovenskih dobaviteljev podjetjem s tujim kapitalom zmanjšuje, še posebej najpomembnejšim podjetjem. Slovenski dobavitelji se torej niso uspeli zadovoljivo uveljaviti kot partnerji podjetjem s tujim kapitalom. Ta zaključek nadalje potrjujejo trendi v strukturnih deležih slovenskih dobaviteljev podjetjem s tujim kapitalom glede na njihovo dejavnost in tržno usmeritev, kjer slovenski dobavitelji izgubljajo pri proizvodnih ter pretežno izvozno usmerjenih podjetjih s tujim kapitalom. Natančnejša slika je naslednja. Slovenski dobavitelji imajo precej nižje strukturne deleže pri proizvodnih kot pri storitvenih podjetjih. Strukturni deleži pri proizvodnih podjetjih so v obdobju od vstopa do leta 2008 močno padli (od 48,8 % na 42,7 % pri materialu in od 77,7 % na 73,3 % pri storitvah), pri storitvenih podjetjih pa so se povečali (od 37,5 % na 40,8 % pri materialih in od 60,7 % na 63,0 % pri storitvah). Podobno so se od vstopa do leta 2008 močno znižali tudi strukturni deleži slovenskih dobaviteljev pri pretežnih izvoznikih, namreč kar od 46,0 % na 42,8 % pri materialih in od 70,9 % na 66,1 % pri storitvah. Po drugi strani so se deleži slovenskih dobaviteljev v nabavi inputov s strani anketiranih pretežno na domači trg usmerjenih podjetij s tujim kapitalom povečali.

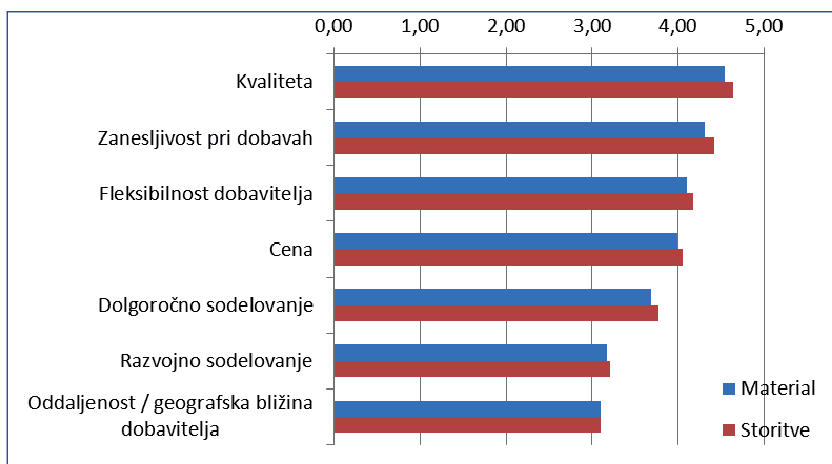
TABELA 13: Povprečni deleži slovenskih dobaviteljev materiala in storitev ob vstopu in leta 2008 glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja (v %)

	Material		Storitve	
	Ob vstopu	2008	Ob vstopu	2008
Mikropodjetja	27,4	32,1	55,5	57,7
Mala podjetja	48,0	47,5	68,1	68,3
Srednje velika podjetja	52,1	48,5	81,4	79,2
Velika podjetja	29,1	20,6	51,3	44,9
Proizvodna podjetja	48,8	42,7	77,7	73,3
Storitvena podjetja	37,5	40,8	60,7	63,0
Pretežno na domači trg usmerjena podjetja	38,7	41,1	64,0	67,6
Pretežni izvozniki	46,0	42,8	70,9	66,1
POVPREČJE, SKUPAJ	41,6	41,8	66,7	67,0

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Dejavniki pri izbiri dobaviteljev materiala in storitev. Kje so razlogi, da imajo slovenski dobavitelji srednje velikim in velikim proizvodnim ter pretežno izvozno usmerjenim podjetjem s tujim kapitalom težave z uvrščanjem med njihove dobavitelje? Na to vprašanje seveda ne moremo dati neposrednega odgovora, vendar uvrščanje posameznih dejavnikov pri izbiri dobaviteljev po pomembnosti daje slutiti možne odgovore. Slika 13 kaže, da je pomemben niz dejavnikov, med katerimi so na prvem mestu kvaliteta, zanesljivost pri dobavah, fleksibilnost in cena. Pri tem ni velike razlike med dobavitelji materialov in storitev (podrobneje glej v Tabeli P.8 v Prilogah).

SLIKA 13: Povprečna ocena dejavnikov pri izbiri dobaviteljev materiala in storitev leta 2008*



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

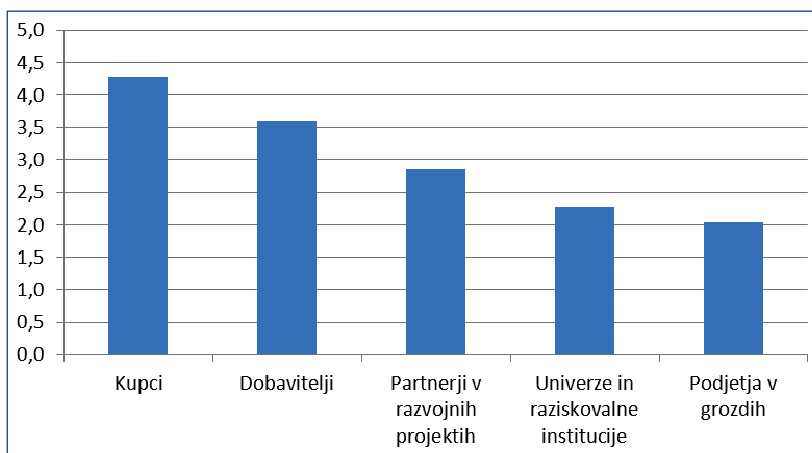
Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Pomen sodelovanja z različnimi subjekti v Sloveniji. Vpetost podjetij s tujim kapitalom v slovensko gospodarstvo se odraža tudi s pomenom sodelovanja teh podjetij z različnimi subjekti v Sloveniji. Iz Slike 14 jasno izhaja, da so za podjetja s tujim kapitalom daleč najpomembnejši partnerji v Sloveniji njihovi kupci, ki jim sledijo dobavitelji in partnerji v razvojnih projektih. Manj pomemben partner za sodelovanje so univerze in raziskovalne institucije ter podjetja v grozdih. Podjetja s tujim kapitalom izjemno redko sama iščejo sodelovanje s slovenskimi univerzami in raziskovalnimi institucijami, še manjši pomen pa pripisujejo sodelovanju v grozdih (podrobneje glej v Tabeli P.9 v Prilogah).

Pomen sodelovanja podjetij s tujim kapitalom z različnimi subjekti v Sloveniji smo analizirali tudi glede na dejavnost in tržno usmeritev podjetij s tujim kapitalom. Storitvena in pretežno na domači trg usmerjena podjetja pripisujejo daleč

največji pomen sodelovanju s slovenskimi kupci. To je pričakovano, saj so stori-tvena podjetja s tujim kapitalom pretežno usmerjena na domači trg. Proizvodna podjetja in pretežni izvozniki pripisujejo sodelovanju s slovenskimi dobavitelji nekoliko večji pomen kot sodelovanju s kupci. Seveda pa je tudi pri njih pomen sodelovanja s slovenskimi kupci v povprečju še vedno ocenjen v intervalu med »pomembno« in »zelo pomembno«. Glede sodelovanja z univerzami in razisko-valnimi institucijami ter podjetji v grozdih med posameznimi kategorijami pod-jetij s tujim kapitalom ni večjih razlik.

SLIKA 14: Povprečna ocena sodelovanja podjetij s tujim kapitalom z različnimi subjekti v Sloveniji*



* Povprečna ocena je izračunana iz ocen podjetij, ki so pomen sodelovanja z vsakim dejavnikom ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Pomen anketiranih podjetij za matična podjetja tujega investitorja. Zanimalo nas je tudi, kolikšen je pomen slovenskih podružnic za različna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij. Najpomembnejša dejavnost, ki jo odvisna podjetja opravljajo za matična podjetja, je pospeševanje prodaje in marketing ter proizvodnja končnih izdelkov in opravljanje končnih storitev. Najmanj pomembna je proizvodnja vmesnih izdelkov in opravljanje vmesnih storitev. Med področji delovanja, ki so pomembna za matično podjetje, so anketirana podjetja omenila še informacijsko podporo, razvoj izdelkov, tehnično podporo, dobro ime, financiranje, svetovanje in prodajni servis.

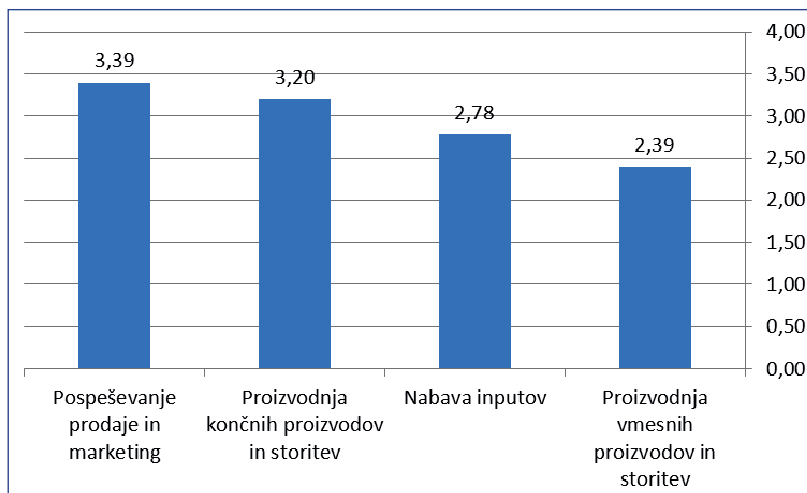
TABELA 14: Povprečna ocena sodelovanja podjetij s tujim kapitalom z različnimi subjekti v Sloveniji glede na dejavnost in tržno usmeritev podjetja*

	SKUPAJ	Proizvodnja	Storitve	Pretežno prodaja na domači trg	Pretežni izvoznik
Dobavitelji	3,6	3,8	3,5	3,5	3,7
Kupci	4,3	3,6	4,6	4,8	3,4
Partnerji v razvojnih projektih	2,9	2,8	2,8	2,9	2,9
Podjetja v grozdih	2,0	1,9	2,1	2,1	2,0
Univerze in raziskovalne institucije	2,3	2,2	2,3	2,2	2,4

* Povprečna ocena je izračunana iz ocen podjetij, ki so pomen sodelovanja z vsakim dejavnikom ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

SLIKA 15: Povprečna ocena slovenskih podjetij s tujim kapitalom za različna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij*



* Povprečna ocena je izračunana iz ocen podjetij, ki so pomen slovenskih podjetij za posamezna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

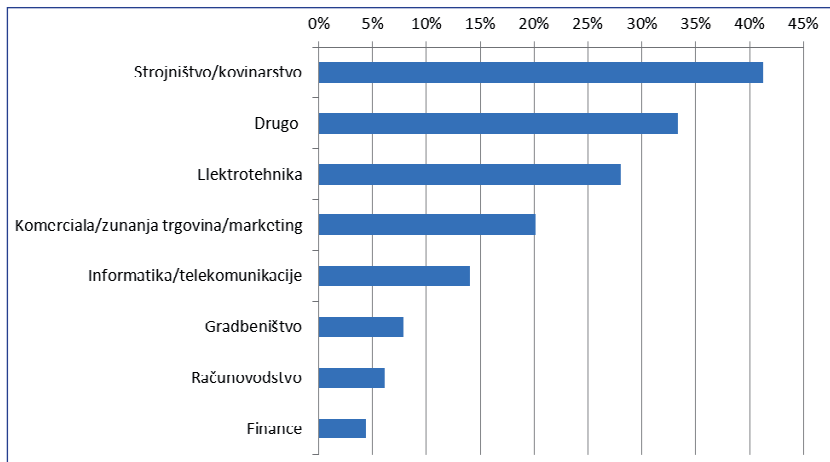
7 RAZPOLOŽLJIVOST DELOVNE SILE/KADROV ZA PODJETJA S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI

Pri razpoložljivosti delovne sile/kadrov za podjetja s tujim kapitalom nas je najprej zanimalo, ali imajo podjetja s tujim kapitalom težave najti ustrezno usposobljeno delovno silo. Naslednja pomembna vprašanja so bila, katere stopnje kvalifikacije težko najdejo, delovna sila katerih strok je najbolj deficitarna ter katere vrste znanj in veščin najbolj pogrešajo na slovenskem trgu dela. Že pri analizi ovir za delovanje podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji se je pokazalo, da so z delovno silo povezane težave eden največjih problemov slovenskega poslovnega okolja. To potrjuje tudi dejstvo, da je kar 65 % anketiranih podjetij navedlo, da ima težave pri iskanju ustrezno usposobljene delovne sile. Te težave so večje pri proizvodnih (70 %) kot pri storitvenih podjetjih (63 %) in večje pri pretežnih izvoznikih (75 %) kot pri pretežno na domači trg usmerjenih podjetjih (58 %). Težave pri iskanju ustrezne delovne sile naraščajo tudi z velikostjo podjetij: kar 89 % velikih podjetij ima te težave, medtem ko je takih med srednje velikimi podjetji 67 %, med malimi 65 %, med mikropodjetji pa 61,5 %.

Anketirana podjetja najtežje najdejo visoko izobražene ljudi, saj kar 57 % vprašanih težko najde diplomante višjih in visokih šol. 54 % anketiranih podjetij ima težave pri iskanju ljudi s srednješolsko izobrazbo in tehničnimi poklici, 34 % pa pri iskanju priučenih delavcev. Po posameznih strokah so najbolj deficitarni delavci s področja strojništva in kovinarstva (kar 41,2 % anketiranih podjetij težko najde delovno silo teh strok), sledijo jim elektrotehnika (28,1 %), komerciala/zunanja trgovina/marketing (20,2 %), informatika/telekomunikacije (14,0 %) itd.¹⁰

¹⁰ Anketirana podjetja so posebej omenila tudi težave pri iskanju delavcev z naslednjih področij oziroma naslednjih poklicev: promet, transport, špedicija, tehnologija prometa, logistika, tekstilni inženir, tekstilna stroka, tekstilci, šivilci, skladiščni delavci, informatiki, analitiki, razvijalci računalniških iger, farmacevti, kemijski inženirji, razvojniki na področju elektrotehnike, strojni inženirji, papirničarji, tehnotroniki, gospodarski inženiring, delavci za delo v livarni (talilec, upravljalca strojev, kontrolor), kovinarji, strojniki, lesna stroka, ljudje za delo na terenu, obutvena stroka, priučeni delavci, peki, trgovci, hladilna tehnika, prevajalci, vozniki, gostinstvo, avtomehaniki, management kakovosti.

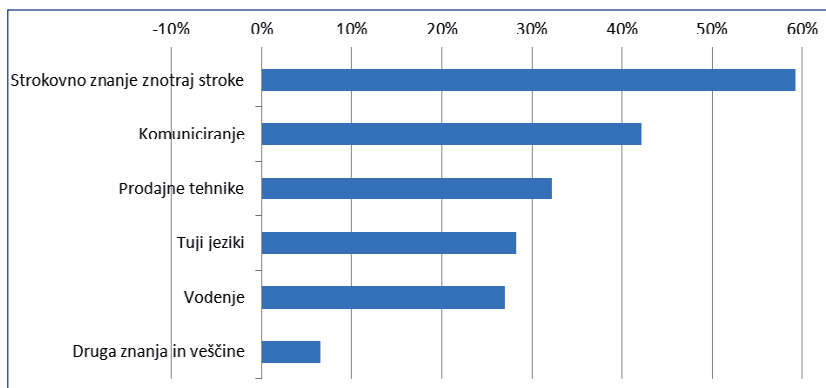
SLIKA 16: Delež podjetij s tujim kapitalom, ki težko najdejo delovno silo posameznih strok



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Podjetja s tujim kapitalom pri slovenski delovni sili najbolj pogrešajo boljše poznavanje stroke (59 %). Med veččinami kar 42 % podjetij pogreša boljše usposobljenost v komuniciranju, 32 % jih pogreša boljše poznavanje prodajnih tehnik, 28 % podjetij pogreša boljše znanje tujih jezikov, 27 % podjetij pa pogreša znanja iz vodenja. Med drugimi veččinami in znanji ter lastnostmi, ki so jih podjetja navedla sama, pogosto pogrešajo samostojnost, samoiniciativnost in odgovornost, omejenje pa so tudi volja do dela, hitrejša odzivnost, vztrajnost ter delovne navade.

SLIKA 17: Delež podjetij s tujim kapitalom, ki pri slovenski delovni sili pogrešajo posamezne vrste znanj in veščin



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

8 PODJETJA S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI – NAČRTI ZA PRIHODNOST

Pri načrtih podjetij s tujim kapitalom za prihodnost nas je najprej zanimalo, kakšna so njihova pričakovanja za leto 2009, potem pa še, ali tuje matično podjetje načrtuje širitev dejavnosti v Sloveniji oziroma nam sosednjih državah. V letu 2009 je večina podjetij pričakovala povečanje prodaje (59 %), stroškov delovne sile (65 %) in produktivnosti (58 %). Le 16 % podjetij je načrtovalo zmanjšanje prodaje. Kljub višjim stroškom delovne sile je namerala večina podjetij (55 %) ohraniti obseg zaposlenih na isti ravni, 31 % jih je nameralo število zaposlenih celo povečati, le 14 % anketiranih podjetij pa je nameralo število zaposlenih zmanjšati. Povečanje števila zaposlenih ob rastočih stroških je bilo povezano s pričakovanim povečanjem produktivnosti pri 58 % podjetij. Kar 43 % podjetij je pričakovalo rast dobička, medtem ko je zmanjšanje dobička pričakovalo 18 % podjetij. Najmanj podjetij je pričakovalo spremembe pri obsegu izvoza – kar 70 % podjetij je namreč pri izvozu pričakovalo enak obseg.

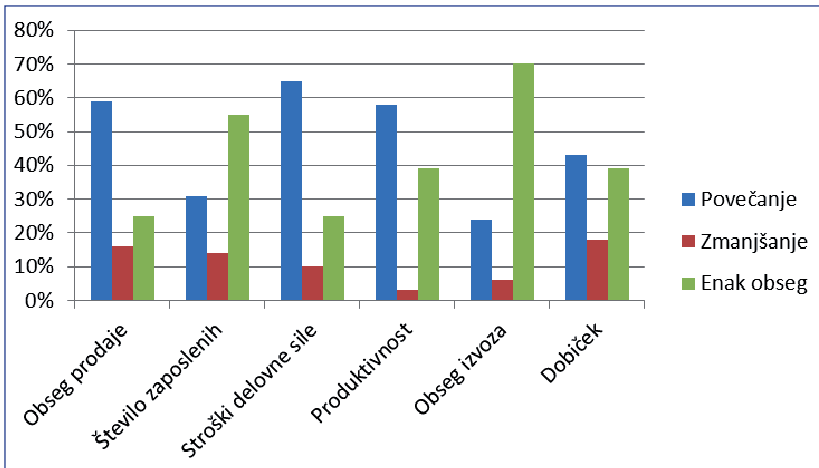
TABELA 15: Načrti anketiranih podjetij za leto 2009: delež podjetij, ki načrtuje spremembe – povečanje, zmanjšanje, enak obseg posameznih kazalnikov (v %)

	Povečanje	Zmanjšanje	Enak obseg
Obseg prodaje	59	16	25
Število zaposlenih	31	14	55
Stroški delovne sile	65	10	25
Produktivnost	58	3	39
Obseg izvoza	24	6	70
Dobiček	43	18	39

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Tabela 16 prikazuje, kolikšno povprečno odstotno povečanje ali zmanjšanje posameznega kazalnika so pričakovala anketirana podjetja. Velikostne spremembe so v povprečju največje pri dobičku, obsegu izvoza in prodaje. Podjetja, ki so pričakovala, da se jim bo dobiček povečal, so v povprečju pričakovala 20% povečanje, tista, ki so pričakovala zmanjšanje dobička, pa so v povprečju napovedala 16,1% zmanjšanje. Ustrezni odstotki pri izvozu so 16,8 % za povečanje in 17,5 % za zmanjšanje, pri prodaji pa 15,4 % za povečanje in 12,1 % za zmanjšanje. Na splošno so bila pričakovana povečanja višja od pričakovanih zmanjšanj.

SLIKA 18: Načrti anketiranih podjetij za leto 2009: delež podjetij, ki načrtuje spremembe – povečanje, zmanjšanje, enak obseg posameznih kazalnikov



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA 16: Načrti anketiranih podjetij za leto 2009: povprečna vrednost povečanja in zmanjšanja posameznih kazalnikov (v %)

Kazalnik	Povečanje (%)	Zmanjšanje (%)
Obseg prodaje	15,4	12,1
Število zaposlenih	11,5	11,2
Stroški delovne sile	10,3	9,8
Produktivnost	13,3	7,5
Obseg izvoza	16,8	17,5
Dobiček	20,0	16,1

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Načrtovanje širitve dejavnosti v Sloveniji. Velika večina, to je 64 % matičnih podjetij anketiranih podjetij s tujim kapitalom, ni načrtovala širitve v Sloveniji, 21 % jih je širitev v Sloveniji načrtovalo, 15 % anketiranih podjetij pa ni bilo seznanjenih z načrti matičnega podjetja. Več širitve smo lahko pričakovali s strani storitvenih podjetij, velikih podjetij in podjetij, ki so usmerjena pretežno na slovenski trg (Tabela 17).

Ali so načrti za širitev v Sloveniji povezani s percepcijo ovir za investiranje in delovanje podjetij s tujim kapitalom pri nas? Podatki ne dajejo argumentov v tej smeri. Podjetja, ki so načrtovala širitev, so ocenjevala težavnost ovir celo nekoliko višje, to je s povprečno oceno 2,87 (to je povprečna ocena pomembnosti vseh 24 ovir pri vprašanju 13, pri čemer je bila vsaka ovira ocenjena na lestvici med 1 = nepomembno in 5 = ključno), kot tista podjetja, ki niso načrtovala širitve, pri

katerih je povprečna ocena ovir 2,64. Podjetja, ki so širitev načrtovala, so ovire verjetno tudi bolje preučila. Tudi Tabela 18 kaže, da se relativno več podjetij, ki so načrtovala širitev v Sloveniji, nahaja v intervalih višjih ocen ovir za delovanje v Sloveniji (intervala 2,5–3,5 in 3,5–4,5).

TABELA 17: Širitev v Sloveniji: načrti glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja (v %)

	Načrtujejo širitev	Ne načrtujejo širitve	Ne vedo	SKUPAJ
Mikropodjetja	19	67	14	100
Mala podjetja	23	62	15	100
Srednje velika podjetja	18	62	20	100
Velika podjetja	33	67	0	100
Proizvodna podjetja	13	70	17	100
Storitvena podjetja	25	61	14	100
Pretežno na domači trg usmerjena podjetja	25	60	15	100
Pretežni izvozniki	14,5	71	14,5	100
SKUPAJ	21	64	15	100

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Širitev dejavnosti v nam sosednjih državah je načrtovalo 29,8 % anketiranih podjetij, 31,5 % jih širitve v nam sosednjih državah ni načrtovalo, 38,8 % vprašanih pa s takimi načrti matičnih podjetij ni bilo seznanjenih. V vzorcu je več podjetij, ki so načrtovala širitev v tujini, kot podjetij, ki so načrtovala širitev v Sloveniji, več je tudi podjetij, ki niso načrtovala širitve v Sloveniji, kot podjetij, ki niso načrtovala širitve v tujini (Slika 19).

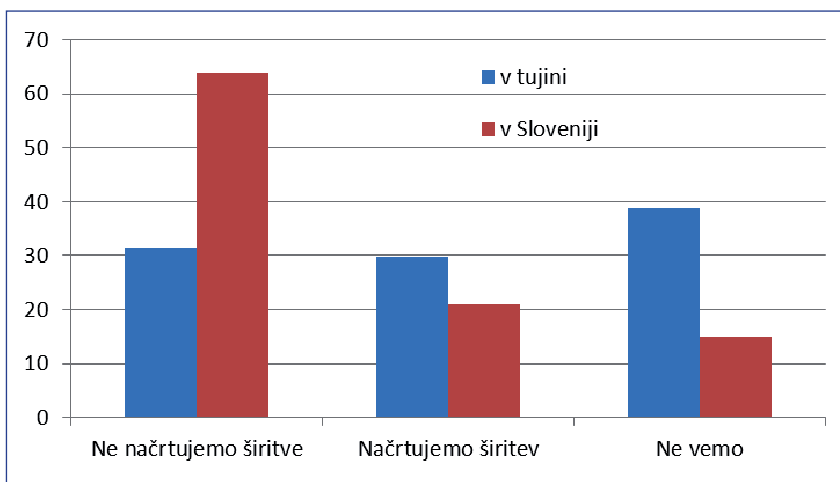
TABELA 18: Ocena ovir glede na širitvene načrte v Sloveniji; odstotna porazdelitev podjetij po intervalih

	Ocena*				
	1–1,5	1,5–2,5	2,5–3,5	3,5–4,5	4,5–5,0
Načrtujemo širitev		17	27	21	
Ne načrtujemo širitve	100	67	56	48	
Ne vemo		15	17	11	
SKUPAJ	100	100	100	100	

* Povprečna ocena pomembnosti vseh 24 ovir v vprašanju 13, pri čemer je posamezna ovira ocenjena na lestvici med 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno in 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

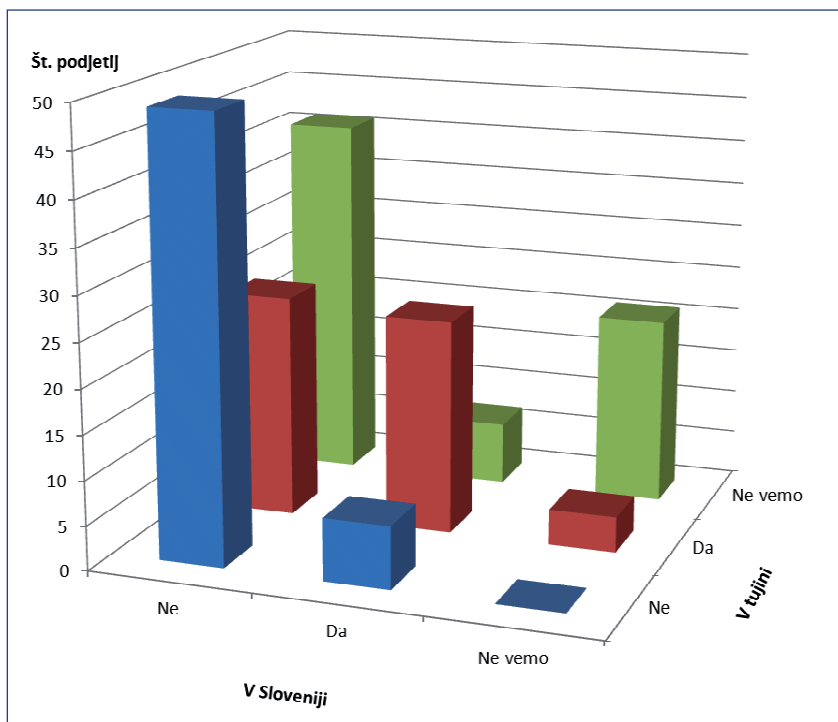
SLIKA 19: Širitveni načrti tujih matičnih podjetij: Slovenija in tujina (v %)



Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Slika 20 kaže komplementarnost načrtov širitve v tujini in Sloveniji.

SLIKA 20: Širitveni načrti tujih matičnih podjetij: Slovenija in tujina (število podjetij)



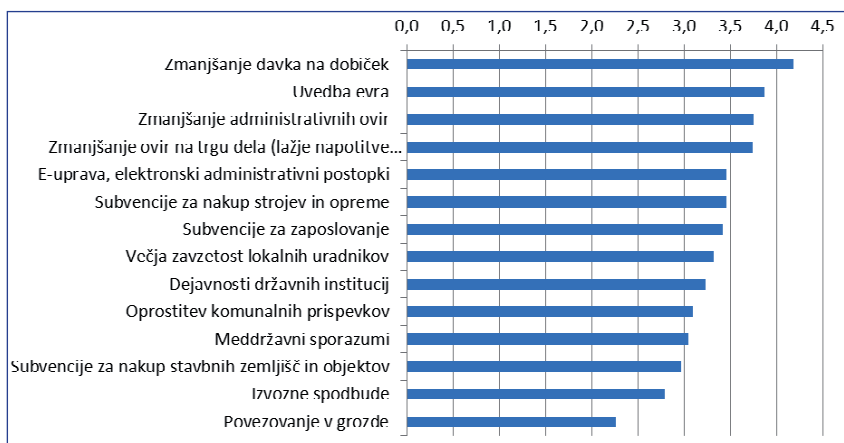
Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Podjetja, ki se niso nameravala širiti v Sloveniji, večinoma niso načrtovala niti širitve v tujini, podjetja, ki so širitev v Sloveniji načrtovala, pa so pogosto načrtovala (večina) tudi širitev v tujini. Številna podjetja, ki so navajala, da se v Sloveniji gotovo ne bodo širila, pa širitvenih načrtov za tujino niso poznala. V širitvenih načrtih za tujino se najpogosteje omenjajo evropske države (Romunija, Italija, Avstrija, Madžarska Rusija – evropski del, Nemčija, Poljska, Slovaška, Združeno kraljestvo), države nekdanje Jugoslavije (Bosna in Hercegovina, Hrvaška, Srbija, Črna gora, Kosovo) ter Kitajska. Omenjene pa so tudi Rusija, Japonska, ZDA, Moldavija, Azija in Indija.

9 VLOGA DRŽAVE PRI SPODBUJANJU NTI V SLOVENIJO

V tem poglavju bomo analizirali, kako pomembne so različne spodbude za tuje investitorje in podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji. V povprečju anketirana podjetja kar 10 od 14 spodbud ocenjujejo z oceno, višjo od 3 = pomembno. Zdi se torej, da so našete spodbude za delovanje podjetij s tujim kapitalom pomembne. Najpomembnejši spodbudi sta zmanjšanje davka na dobiček in uvedba evra, sledijo pa uvozne spodbude, zmanjšanje administrativnih ovir, zmanjšanje ovir na trgu dela, e-uprava, subvencije za nakup strojev in opreme, subvencije za zaposlovanje itd. Med drugimi spodbudami, ki niso navedene na Sliki 21, so posamezna podjetja navedla investicijske olajšave in subvencije za ekološke naložbe (Slika 21 in Tabela P.11 v Prilogah).

SLIKA 21: Povprečna ocena spodbud za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji*



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

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

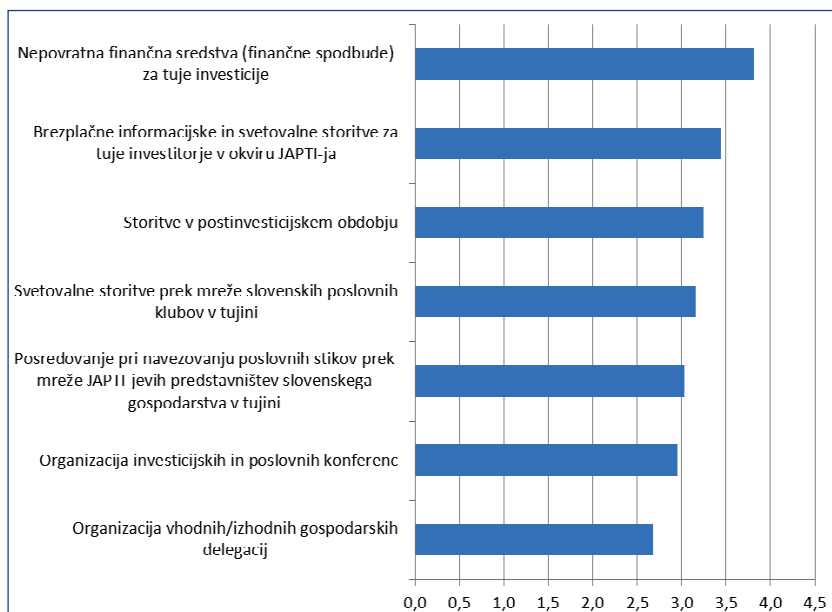
Vrednotenje spodbud se po dejavnostih podjetij skoraj ne razlikuje, saj sta si oceni proizvodnih (3,4) in storitvenih (3,3) podjetij zelo blizu. Razlika je pri subvencijah za nakup stavbnih zemljišč in objektov ter pri subvencijah za nakup strojev in opreme, ki jih po pričakovanju proizvodna podjetja ocenjujejo precej višje kot storitvena. Obratno pa storitvena podjetja precej višje ocenjujejo prednosti e-uprave. Tudi pri tržni usmeritvi anketiranih podjetij v povprečju ni razlik

med pomenom spodbud za pretežne izvoznike (3,3) in za pretežno na domači trg usmerjena podjetja (3,3). Pri tem pa – pričakovano – pretežni izvozniki precej višje ocenjujejo pomen izvoznih spodbud in subvencij za nakup strojev ter opreme. Če povežemo pomen spodbud z velikostjo podjetij, vidimo, da spodbude precej višje vrednotijo velika podjetja (3,9) kot mikropodjetja ter mala in srednje velika podjetja (ocena 3,3 pri vseh treh kategorijah) (podrobneje glej v Tabelah P.12, P.13 in P.14 v Prilogah).

10 PROGRAMI IN STORITVE JAPTI-JA ZA PODJETJA S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI

Najpomembnejše storitve in programi JAPTI-ja za podjetja s tujim kapitalom so nepovratna finančna sredstva, brezplačne informacijske in svetovalne storitve, storitve v postinvesticijskem obdobju ter svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini (Slika 22).

SLIKA 22: Povprečna ocena programov in storitev JAPTI-ja za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji*



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

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

Vrednotenje programov in storitev JAPTI-ja se po dejavnosti ter tržni usmeritvi anketiranih podjetij v povprečju ne razlikuje; tako proizvodna kot storitvena, tako pretežni izvozniki kot pretežno na domači trg usmerjena podjetja pripisujejo programom in storitvam JAPTI-ja povprečni pomen 3,2. Seveda pa so razlike pri posameznih programih in storitvah. Tako proizvodna podjetja precej

višje ocenjujejo pomen nepovratnih finančnih sredstev za tuje investicije (4,0), storitvena podjetja pa organizacijo investicijskih in poslovnih konferenc. Pretežni izvozniki v primerjavi s pretežno na domači trg usmerjenimi podjetji prav tako precej višje ocenjujejo pomen nepovratnih finančnih sredstev za tuje investicije (3,9) in posredovanja pri navezovanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev v tujini. Pri pomenu programov in storitev JAPTI-ja po velikosti podjetij podobno kot pri spodbudah velja, da pomen programov in storitev JAPTI-ja precej višje vrednotijo velika podjetja (3,6) kot mikropodjetja (3,3) ter mala (3,1) in srednje velika podjetja (3,2). Velika podjetja največji pomen pripisujejo nepovratnim finančnim sredstvom (4,3), brezplačnim informacijskim in svetovalnim storitvam (3,9), storitvam v postinvesticijskem obdobju (3,7), svetovalnim storitvam prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini (3,7) in posredovanju pri navezovanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev v tujini (3,7) (podrobneje glej v Tabelah P.15, P.16 in P.17 v Prilogah).

11 DEJAVNIKI RASTI IN PRODUKTIVNOSTI PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V SLOVENIJI

V tem poglavju nas bo zanimalo, ali imajo obravnavane značilnosti podjetij s tujim kapitalom vpliv tudi na uspešnost poslovanja. Z regresijsko analizo smo preučevali, kako različni dejavniki vplivajo na rast anketiranih podjetij s tujim kapitalom, in sicer na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti (merjene kot dodano vrednost na zaposlenega) v obdobju 2004–2007. Regresijska analiza je pokazala, da je med preučevanimi dejavniki malo takih, ki imajo statistično značilen vpliv na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti. Med dejavniki, ki pokažejo robusten statistično značilen vpliv na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti v vseh preučevanih modelih, so:

- izdatki za R&R, ki pokažejo pozitiven vpliv na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti;
- starost podjetja, ki pokaže negativen vpliv na rast zaposlenosti in prodaje;
- način vstopa, pri katerem začetne investicije pokažejo pozitiven vpliv na rast prodaje.

Preverili smo tudi, v kolikšni meri na širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji vplivajo spodbude države ter programi in storitve JAPTI-ja. Rezultati kažejo, da med spodbudami države na širitev v Slovenijo statistično značilno vplivajo subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov, medtem ko se druge spodbude, kot tudi programi in spodbude JAPTI-ja za širitev poslovanja v Sloveniji niso pokazale kot statistično značilne.

Tabele v nadaljevanju kažejo rezultate analize vpliva naslednjih skupin dejavnikov: motivi, ovire, vpetost v domače okolje, položaj podjetja v mreži multinacionalnega podjetja (pozicija in namen podružnice), spodbude države in storitve JAPTI-ja.

Vpliv motivov na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti. Motive smo po vsebini združili v štiri skupine, in sicer v strateške motive, tržne motive, motive povečevanja učinkovitosti in motive, povezane z iskanjem virov. Nobena skupina motivov se ni pokazala kot statistično značilen dejavnik rasti prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti. Zaposlenost značilno povečujejo visoka izvozna intenzivnost (nad 50 %) in izdatki za R&R, na zmanjšanje pa značilno vplivajo odsotnost lastnih R&R-oddelkov, izvoz matičnemu podjetju in starost. Prodajo značilno povečujejo začetne investicije ter delež in izdatki za R&R, zmanjšuje pa jo starost podjetja (mlajša podjetja bolj povečujejo prodajo). Produktivnost značilno povečujejo izdatki za R&R, zmanjšujejo pa jo izdatki za oglaševanje.

TABELA 19: Vpliv motivov na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti podjetij

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	-1.89E-08 (2.99E-08)	9.96E-09 (2.06E-07)	6.07E-07 (3.92E-06)
zaposlenost	-9.63E-05 (1.06E-03)	2.61E-03 (7.32E-03)	7.35E-02 (1.39E-01)
K/L	7.23E-06 (4.80E-06)	9.50E-06 (3.32E-05)	-3.24E-04 (6.30E-04)
starost	-1.20E-01*** (4.12E-02)	-1.03E+00*** (2.85E-01)	7.08E+00 (5.40E+00)
pretežni izvoznik	1.09E+00** (5.15E-01)	-4.32E-01 (3.66E+00)	-4.69E+01 (6.75E+01)
industrija	-8.57E-01* (4.81E-01)	1.48E-01 (3.33E+00)	-6.07E+01 (6.31E+01)
tuji delež v K	-7.86E-03 (8.23E-03)	4.61E-02 (5.68E-02)	-2.66E-01 (1.08E+00)
začetna investicija	4.21E-01 (4.20E-01)	7.02E+00** (2.92E+00)	-8.75E+01 (5.51E+01)
št. podružnic matice	1.00E-03 (5.66E-03)	-9.78E-03 (3.90E-02)	5.27E-02 (7.41E-01)
izvoz matici	-1.43E-02* (7.80E-03)	-7.47E-02 (5.41E-02)	-1.06E-01 (1.02E+00)
lastne podružnice	2.90E-01 (6.16E-01)	-6.40E+00 (4.26E+00)	2.58E+01 (8.07E+01)
delež za R&R	5.82E-02* (3.04E-02)	5.20E-01** (2.10E-01)	8.71E+00** (3.98E+00)
brez R&R-oddelka	-1.58E+00*** (5.31E-01)	-2.26E+00 (3.67E+00)	1.32E+02* (6.97E+01)
delež za oglaševanje	3.66E-02 (5.42E-02)	-4.42E-01 (3.74E-01)	-4.84E+01*** (7.10E+00)
brez težav pri L	-2.73E-01 (3.78E-01)	-1.71E+00 (2.63E+00)	6.82E+01 (4.96E+01)
strateški motivi	-3.94E-01 (2.47E-01)	-1.45E+00 (1.71E+00)	7.89E+00 (3.24E+01)
tržni motivi	-1.49E-01 (2.07E-01)	-6.79E-01 (1.43E+00)	-1.09E+01 (2.72E+01)
motivi za učinkovitost	1.26E-01 (2.91E-01)	2.57E+00 (2.01E+00)	-3.29E+00 (3.81E+01)
motivi za iskanje virov	7.99E-03 (2.70E-01)	-1.18E+00 (1.87E+00)	2.95E+00 (3.53E+01)
konstanta	4.89E+00*** (1.67E+00)	2.69E+01** (1.15E+01)	-7.19E+01 (2.18E+02)

N	114	113	114
F	2.40	1.75	3.80
Prob>F	0.0030	0.0414	0.0000
R2	0.3264	0.2633	0.4347
adj. R2	0.1903	0.1128	0.3204

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJPEŠ. Lastni izračuni.

Vpliv ovir na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti. Ovire smo po vsebini združili v pet skupin, in sicer v ovire na trgu, infrastrukturne ovire, ovire na trgu dela, ovire v poslovnem okolju in s pravno državo povezane ovire. Nobena od ovir ne kaže statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti. Na rast prodaje značilno vpliva starost, delež izdatkov za R&R in način vstopa tujega investitorja, na rast zaposlenosti vpliva starost in lastni R&R-oddelek (ki povečuje verjetnost zaposlovanja), na rast produktivnosti pa način vstopa, izdatki za R&R ter lasten R&R-oddelek (odsotnost oddelka pozitivno vpliva na produktivnost) in izdatki za oglaševanje.

TABELA 20: Vpliv ovir na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	-2.29E-08 (3.11E-08)	1.29E-08 (2.17E-07)	-1.51E-07 (4.11E-06)
zaposlenost	-1.08E-03 (1.09E-03)	1.38E-04 (7.56E-03)	6.82E-02 (1.44E-01)
K/L	7.18E-06 (5.18E-06)	3.55E-06 (3.62E-05)	-1.17E-04 (6.85E-04)
starost	-1.16E-01*** (4.06E-02)	-1.07E+00*** (2.83E-01)	6.44E+00 (5.37E+00)
pretežni izvoznik	9.36E-01* (4.99E-01)	-1.72E+00 (3.54E+00)	-6.56E+01 (6.59E+01)
industrija	-7.60E-01 (4.73E-01)	-7.95E-01 (3.32E+00)	-2.53E+01 (6.26E+01)
tujji delež v K	-1.43E-02 (8.72E-03)	7.04E-02 (6.10E-02)	-6.86E-01 (1.15E+00)
začetna investicija	2.59E-01 (4.20E-01)	7.03E+00** (2.96E+00)	-1.16E+02** (5.56E+01)
št. podružnic matice	1.35E-03 (6.09E-03)	-2.21E-02 (4.25E-02)	6.15E-03 (8.05E-01)
izvoz matici	-9.30E-03 (7.18E-03)	-5.37E-02 (5.03E-02)	1.01E-01 (9.48E-01)
lastne podružnice	3.85E-01 (6.02E-01)	-3.87E+00 (4.19E+00)	-2.99E+01 (7.95E+01)

delež za R&R	3.84E-02	4.78E-01**	9.09E+00**
	(3.21E-02)	(2.24E-01)	(4.25E+00)
brez R&R-oddelka	-1.68E+00***	-4.44E+00	1.66E+02**
	(5.40E-01)	(3.76E+00)	(7.13E+01)
delež za oglaševanje	9.26E-02	-3.88E-01	-4.87E+01***
	(5.59E-02)	(3.89E-01)	(7.38E+00)
brez težav pri L	-3.89E-01	-3.08E+00	7.13E+01
	(4.01E-01)	(2.80E+00)	(5.30E+01)
ovire na trgu	-3.05E-01*	-5.90E-01	2.10E+01
	(1.55E-01)	(1.08E+00)	(2.05E+01)
infrastrukturne ovire	4.80E-01*	1.03E+00	7.32E+00
	(2.74E-01)	(1.91E+00)	(3.62E+01)
ovire na trgu dela	2.13E-01	1.37E-03	9.62E+00
	(2.48E-01)	(1.73E+00)	(3.28E+01)
ovire v poslovnem ok.	-1.26E-01	2.02E+00	-3.32E+01
	(4.01E-01)	(2.80E+00)	(5.30E+01)
ovire s pravno državo	-9.54E-02	-2.94E+00	3.41E+01
	(3.31E-01)	(2.33E+00)	(4.38E+01)
konstanta	3.88E+00**	2.31E+01**	-5.77E+01
	(1.57E+00)	(1.09E+01)	(2.08E+02)
N	113	112	113
F	2.37	1.65	3.56
Prob>F	0.0029	0.0575	0.0000
R2	0.3403	0.2662	0.4366
adj. R2	0.1969	0.1049	0.3141

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJPES. Lastni izračuni.

Vpliv različnih vrst spodbud na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti. Nobena od naštetih spodbud ne kaže statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti.

TABELA 21: Vpliv spodbud na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	-6.02E-09	4.55E-08	3.83E-07
	(1.48E-08)	(2.24E-07)	(4.26E-06)
zaposlenost	-5.94E-05	2.14E-03	7.74E-02
	(5.60E-04)	(8.53E-03)	(1.62E-01)
K/L	3.65E-06	1.54E-06	-3.25E-04
	(2.44E-06)	(3.71E-05)	(7.05E-04)
starost	-7.76E-02***	-1.05E+00***	8.31E+00
	(2.04E-02)	(3.11E-01)	(5.90E+00)
pretežni izvoznik	4.38E-02	-8.41E-01	-4.74E+01

	(2.72E-01)	(4.26E+00)	(7.85E+01)
industrija	3.08E-01	2.58E+00	-1.12E+02
	(2.70E-01)	(4.14E+00)	(7.79E+01)
tuji delež v K	4.29E-03	4.29E-02	-6.58E-01
	(4.18E-03)	(6.35E-02)	(1.21E+00)
začetna investicija	6.12E-01***	6.18E+00*	-1.07E+02*
	(2.15E-01)	(3.28E+00)	(6.21E+01)
št. podružnic matice	-2.38E-03	-1.76E-02	5.01E-01
	(3.00E-03)	(4.58E-02)	(8.67E-01)
izvoz matici	-2.41E-03	-6.30E-02	1.37E-01
	(3.87E-03)	(5.95E-02)	(1.12E+00)
lastne podružnice	-3.27E-01	-5.42E+00	2.53E+01
	(3.12E-01)	(4.76E+00)	(9.01E+01)
delež za R&R	1.43E-02	6.77E-01**	8.53E+00
	(1.71E-02)	(2.59E-01)	(4.92E+00)
brez R&R-oddelka	-4.41E-01	-6.15E-01	8.24E+01
	(2.86E-01)	(4.34E+00)	(8.24E+01)
delež za oglaševanje	9.37E-02***	-4.56E-01	-5.05E+01***
	(2.65E-02)	(4.02E-01)	(7.65E+00)
brez težav pri L	-2.33E-01	-2.22E+00	5.92E+01
	(1.96E-01)	(2.99E+00)	(5.67E+01)
izvozne spodbude	7.99E-02	1.18E-01	-2.91E+01
	(9.13E-02)	(1.39E+00)	(2.63E+01)
subvencije za zaposlovanje	1.29E-01	2.60E+00	-2.49E+01
	(1.03E-01)	(1.58E+00)	(2.98E+01)
zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki ...)	-2.02E-01*	-3.11E+00*	1.74E+01
	(1.12E-01)	(1.71E+00)	(3.24E+01)
subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	1.79E-02	4.42E-01	1.48E+01
	(8.94E-02)	(1.36E+00)	(2.58E+01)
meddržavni sporazumi	-1.20E-01	-1.05E+00	7.32E+00
	(1.02E-01)	(1.55E+00)	(2.95E+01)
zmanjšanje administrativnih ovir	-4.74E-02	-7.80E-01	2.19E+01
	(1.34E-01)	(2.03E+00)	(3.86E+01)
e-uprava, elektronski administrativni postopki	1.25E-01	2.33E+00	-1.33E+01
	(1.31E-01)	(2.00E+00)	(3.79E+01)
dejavnosti državnih institucij	6.39E-02	6.99E-01	-1.84E+01
	(1.24E-01)	(1.88E+00)	(3.58E+01)
zmanjšanje davka na dobiček	-1.80E-02	6.21E-01	2.77E+01
	(1.10E-01)	(1.67E+00)	(3.16E+01)
večja zavzetost lokalnih uradnikov	2.01E-02	-3.28E-01	-1.46E+01

	(1.15E-01)	(1.75E+00)	(3.32E+01)
oprostitev komunalnih prispevkov	-8.00E-02	-1.77E+00	-1.93E+01
	(1.05E-01)	(1.59E+00)	(3.03E+01)
subvencije za nakup strojev in opreme	-1.16E-01	5.71E-01	2.50E+01
	(8.83E-02)	(1.34E+00)	(2.55E+01)
povezovanje v grozde	-8.84E-03	-1.20E+00	3.27E+01
	(1.28E-01)	(1.95E+00)	(3.70E+01)
uvredba evra	-6.53E-02	9.69E-02	2.18E+01
	(8.89E-02)	(1.37E+00)	(2.56E+01)
konstanta	2.95E+00***	2.31E+01*	-1.82E+02
	(8.47E-01)	(1.29E+01)	(2.44E+02)
N	108	107	108
F	2.63	1.29	2.55
Prob>F	0.0004	0.1857	0.0006
R2	0.4947	0.3276	0.4863
adj. R2	0.3068	0.0744	0.2954

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJPES. Lastni izračuni.

TABELA 22: Vpliv programov in storitev JAPTI-ja na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	-2.09E-08	1.00E-08	-2.78E-07
	(3.20E-08)	(2.25E-07)	(4.24E-06)
zaposlenost	-6.92E-04	3.78E-03	5.92E-02
	(1.13E-03)	(7.95E-03)	(1.50E-01)
K/L	6.30E-06	5.17E-06	-2.23E-04
	(5.30E-06)	(3.75E-05)	(7.02E-04)
starost	-9.13E-02**	-1.07E+00***	7.52E+00
	(4.26E-02)	(3.01E-01)	(5.65E+00)
pretežni izvoznik	6.76E-01	-1.76E+00	-7.26E+01
	(5.40E-01)	(3.91E+00)	(7.16E+01)
industrija	-6.74E-01	1.27E+00	-3.55E+01
	(5.28E-01)	(3.74E+00)	(7.00E+01)
tuji delež v K	-4.73E-03	5.34E-02	-1.23E-01
	(9.09E-03)	(6.40E-02)	(1.21E+00)
začetna investicija	2.40E-01	6.73E+00**	-1.10E+02*
	(4.39E-01)	(3.13E+00)	(5.82E+01)
št. podružnic matice	-1.60E-03	-2.13E-02	9.07E-02
	(5.94E-03)	(4.18E-02)	(7.87E-01)
izvoz matici	-7.16E-03	-6.43E-02	1.62E-01

	(7.47E-03)	(5.28E-02)	(9.90E-01)
lastne podružnice	4.36E-01	-4.05E+00	-4.71E+01
	(6.27E-01)	(4.41E+00)	(8.31E+01)
delež za R&R	6.16E-02*	5.15E-01**	8.79E+00**
	(3.24E-02)	(2.29E-01)	(4.30E+00)
brez R&R-oddelka	-1.41E+00**	-3.11E+00	1.59E+02**
	(5.78E-01)	(4.07E+00)	(7.66E+01)
delež za oglaševanje	6.87E-02	-4.72E-01	-4.76E+01***
	(5.50E-02)	(3.87E-01)	(7.29E+00)
brez težav pri L	-4.51E-01	-1.99E+00	5.51E+01
	(4.21E-01)	(2.98E+00)	(5.58E+01)
brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI-ja	-6.02E-01**	-1.72E+00	4.44E+00
	(2.51E-01)	(1.77E+00)	(3.33E+01)
svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	4.80E-01	2.94E-01	-1.58E+01
	(3.10E-01)	(2.19E+00)	(4.11E+01)
posredovanje pri navezovanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-ja	3.20E-01	2.22E-01	9.72E+00
	(3.23E-01)	(2.28E+00)	(4.29E+01)
organizacija vhodnih/ izhodnih gospodarskih delegacij	-5.37E-01	-1.30E+00	5.58E+00
	(3.62E-01)	(2.66E+00)	(4.81E+01)
organizacija investicijskih in poslovnih konferenc	-8.23E-02	1.20E+00	2.30E+01
	(3.56E-01)	(2.56E+00)	(4.72E+01)
nepovratna finančna sredstva (finančne spodbude) za tuje investicije	1.69E-01	-1.13E+00	2.90E+01
	(2.54E-01)	(1.78E+00)	(3.36E+01)
storitve v postinvesticijskem obdobju	7.71E-02	1.37E+00	-5.34E+00
	(2.87E-01)	(2.02E+00)	(3.81E+01)
konstanta	3.25E+00*	2.58E+01**	-1.37E+02
	(1.69E+00)	(1.19E+01)	(2.24E+02)
N	109	108	109
F	2.09	1.38	3.11
Prob>F	0.0085	0.1471	0.0001
R2	0.3485	0.2636	0.4434
adj. R2	0.1818	0.0730	0.3010

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJPES. Lastni izračuni.

TABELA 23: Vpliv nabav na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	-3.94E-08 (3.51E-08)	4.41E-08 (2.37E-07)	-2.44E-07 (4.44E-06)
zaposlenost	-1.10E-04 (1.16E-03)	3.07E-03 (7.84E-03)	5.60E-02 (1.47E-01)
K/L	1.11E-05* (5.99E-06)	4.03E-06 (4.06E-05)	-1.02E-04 (7.60E-04)
starost	-1.16E-01** (4.52E-02)	-1.00E+00*** (3.06E-01)	5.55E+00 (5.73E+00)
pretežni izvoznik	8.36E-01 (5.66E-01)	1.48E-02 (3.94E+00)	-3.25E+01 (7.17E+01)
industrija	-6.60E-01 (5.14E-01)	-3.41E-01 (3.49E+00)	-6.52E+01 (6.51E+01)
tuji delež v K	-1.22E-02 (9.27E-03)	3.41E-02 (6.27E-02)	-5.98E-01 (1.17E+00)
začetna investicija	1.69E-01 (5.04E-01)	5.35E+00 (3.47E+00)	-1.07E+02* (6.39E+01)
št. podružnic matice	-7.28E-04 (6.58E-03)	-2.43E-02 (4.45E-02)	2.47E-01 (8.34E-01)
izvoz matici	-6.69E-03 (8.02E-03)	-6.91E-02 (5.48E-02)	-3.26E-01 (1.02E+00)
lastne podružnice	2.82E-01 (7.22E-01)	-6.64E+00 (4.89E+00)	2.63E+01 (9.15E+01)
delež za R&R	6.53E-02* (3.49E-02)	6.13E-01** (2.36E-01)	9.62E+00** (4.42E+00)
brez R&R-oddelka	-1.37E+00** (5.91E-01)	-1.64E+00 (4.00E+00)	1.26E+02* (7.49E+01)
delež za oglaševanje	5.20E-02 (5.91E-02)	-3.54E-01 (4.00E-01)	-5.09E+01*** (7.49E+00)
brez težav pri L	-4.27E-01 (4.27E-01)	-2.23E+00 (2.92E+00)	6.74E+01 (5.41E+01)
uvoz materiala znotraj	2.06E-04 (6.29E-03)	4.53E-02 (4.27E-02)	7.96E-01 (7.97E-01)
uvoz materiala zunaj	-8.54E-03 (7.63E-03)	3.47E-02 (5.16E-02)	1.27E+00 (9.67E-01)
uvoz storitev znotraj	-7.28E-03 (7.67E-03)	-3.54E-02 (5.19E-02)	-3.22E-01 (9.71E-01)
uvoz storitev zunaj	8.32E-03 (1.18E-02)	-1.18E-01 (8.02E-02)	-2.47E-01 (1.50E+00)
konstanta	4.10E+00** (1.79E+00)	2.62E+01** (1.21E+01)	-6.88E+01 (2.26E+02)
N	104	103	104
F	2.07	1.70	3.89
Prob>F	0.0125	0.0522	0.0000
R2	0.3193	0.2803	0.4681
adj. R2	0.1653	0.1156	0.3478

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJPES. Lastni izračuni.

Vpliv programov in storitev JAPTI-ja na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti. Nobeden od naštetih programov in storitev JAPTI-ja ne kaže statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti. Med pomembnimi dejavniki vpliva pa so že prej omenjene spremenljivke.

Vpliv nabav na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti. Razlike v strukturi nabav v smislu nabave znotraj sistema ali izven sistema tujega matičnega podjetja ne kažejo statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti.

Vpliv položaja podružnice na rast zaposlenost, prodaje in produktivnosti. Razlike v položaju podružnice v tujem matičnem podjetju glede nabave inputov, prodaje, marketinga in proizvodnje pokažejo, da podjetja, ki so matičnim podjetjem pomembna predvsem zaradi dobave inputov, dosegajo značilno manjši vpliv na produktivnost (kar je mogoče pojasniti s transfornimi cenami). Pri ostalih področjih, katerih pomen za matico so ocenjevale enote v Sloveniji, pa ni statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti.

TABELA 24: Vpliv položaja podružnice na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	-3.57E-08 (3.62E-08)	3.72E-08 (2.49E-07)	2.73E-06 (4.63E-06)
zaposlenost	3.07E-04 (1.10E-03)	5.25E-03 (7.53E-03)	4.71E-02 (1.40E-01)
K/L	9.31E-06* (5.45E-06)	1.13E-05 (3.76E-05)	-6.25E-04 (6.95E-04)
starost	-9.93E-02** (4.10E-02)	-1.16E+00*** (2.82E-01)	6.00E+00 (5.23E+00)
pretežni izvoznik	1.08E+00** (5.31E-01)	-2.07E+00 (3.73E+00)	-8.04E+01 (6.78E+01)
industrija	-7.09E-01 (4.80E-01)	1.37E+00 (3.31E+00)	-4.58E+01 (6.13E+01)
tuji delež v K	-5.64E-03 (8.22E-03)	5.56E-02 (5.64E-02)	-2.22E-01 (1.05E+00)
začetna investicija	3.28E-01 (4.60E-01)	8.97E+00** (3.17E+00)	-1.08E+02* (5.87E+01)
št. podružnic matice	-7.01E-04 (5.75E-03)	-1.13E-02 (3.96E-02)	-2.45E-01 (7.34E-01)
izvoz matic	-1.46E-02* (8.04E-03)	-7.05E-02 (5.54E-02)	5.30E-02 (1.03E+00)
lastne podružnice	5.96E-01 (6.40E-01)	-4.79E+00 (4.41E+00)	1.08E+01 (8.16E+01)
delež za R&R	6.68E-02** (3.11E-02)	5.24E-01** (2.14E-01)	1.08E+01*** (3.96E+00)
brez R&R-oddelka	-1.19E+00** (5.50E-01)	-1.33E+00 (3.78E+00)	1.34E+02* (7.02E+01)
delež za oglaševanje	8.34E-02	-4.03E-01	-5.56E+01***

	(5.77E-02)	(3.97E-01)	(7.37E+00)
brez težav pri L	-5.24E-01	-3.63E+00	9.09E+01*
	(4.07E-01)	(2.82E+00)	(5.19E+01)
nabava inputov	-1.19E-01	-2.60E-01	-4.01E+01**
	(1.56E-01)	(1.07E+00)	(1.99E+01)
marketing, prodaja	-2.73E-01*	-1.81E+00*	2.88E+01
	(1.43E-01)	(9.85E-01)	(1.82E+01)
vmesni izdelki/stor.	-1.62E-01	9.01E-01	1.46E+01
	(1.71E-01)	(1.17E+00)	(2.18E+01)
končni izdelki/stor.	2.35E-01	-4.26E-01	-4.27E-01
	(1.42E-01)	(9.82E-01)	(1.81E+01)
konstanta	3.17E+00**	2.68E+01**	-4.02E+01
	(1.52E+00)	(1.05E+01)	(1.95E+02)
N	110	109	110
F	2.55	1.96	4.44
Prob>F	0.0017	0.0186	0.0000
R2	0.3495	0.2950	0.4837
adj. R2	0.2122	0.1446	0.3747

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJPES. Lastni izračuni.

Vpliv investicijskih spodbud države ter programov in storitev JAPTI-ja na širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Pri tej temi smo analizirali samo podjetja, ki so o širitvenih načrtih poročala (izločena so bila podjetja, ki so odgovorila, da teh načrtov ne poznajo). Rezultati kažejo, da med spodbudami države na širitev podjetij v Slovenijo statistično značilno vplivajo subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov, druge spodbude pa se niso pokazale kot statistično značilne. Enako velja tudi za programe in spodbude JAPTI-ja.

TABELA 25: Vplivi investicijskih spodbud na širitev v Sloveniji

	Koef.	St. napaka	P
kapital	1.20E-07	6.77E-08	0.077
zaposlenost	-2.60E-03	2.07E-03	0.210
K/L	-2.48E-05	1.45E-05	0.088
starost	-0.063	0.055	0.256
pretežni izvoznik	-0.213	0.838	0.800
industrija	-1.759	0.854	0.040
tuji delež v K	0.084	0.040	0.036
začetna investicija	-1.422	0.836	0.089
št. podružnic matice	-0.002	0.007	0.799
izvoz matici	0.005	0.016	0.761
lastne podružnice	0.900	1.023	0.379
delež za R&R	0.097	0.079	0.224
brez R&R-oddelka	-0.429	0.798	0.591
delež za oglaševanje	-0.157	0.095	0.096
brez težav pri L	-0.281	0.525	0.593
nabava inputov	0.187	0.307	0.543
marketing, prodaja	0.229	0.227	0.314
vmesni izdelki/stor.	-0.571	0.384	0.136
končni izdelki/stor.	-0.117	0.217	0.591
izvozne spodbude	-0.290	0.311	0.351
subvencije za zaposlovanje	0.243	0.321	0.450
zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki ...)	-0.161	0.320	0.615
subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	0.820	0.338	0.015
meddržavni sporazumi	0.052	0.364	0.887
zmanjšanje administrativnih ovir	0.107	0.458	0.816
e-uprava, elektronski administrativni postopki	0.388	0.356	0.275
dejavnosti državnih institucij	-0.659	0.376	0.080
zmanjšanje davka na dobiček	-0.209	0.328	0.523
večja zavzetost lokalnih uradnikov	0.426	0.312	0.171
oprostitev komunalnih prispevkov	-0.403	0.362	0.265
subvencije za nakup strojev in opreme	0.091	0.260	0.727
povezovanje v grozde	0.476	0.402	0.237
uvedba evra	0.102	0.294	0.729
konstanta	-8.680	5.273	0.100
N	97		
LR χ^2	53,45		
Psevdo R2	0.4584		

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJ PES. Lastni izračuni.

TABELA 26: Vplivi programov in storitev JAPTI-ja na širitev v Sloveniji

	Koef.	St. napaka	P
kapital	3.96E-08	3.77E-08	0.294
zaposlenost	-5.92E-04	1.27E-03	0.642
K/L	-7.27E-06	7.10E-06	0.305
starost	-0.038	0.041	0.349
pretežni izvoznik	0.197	0.596	0.741
industrija	-0.812	0.566	0.151
tuji delež v K	0.041	0.018	0.020
začetna investicija	-0.595	0.536	0.267
št. podružnic matice	0.001	0.006	0.879
izvoz matici	-0.007	0.010	0.464
lastne podružnice	0.674	0.723	0.351
delež za R&R	0.062	0.037	0.099
brez R&R-oddelka	0.231	0.685	0.736
delež za oglaševanje	-0.049	0.065	0.449
brez težav pri L	-0.411	0.456	0.368
brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI-ja	0.153	0.280	0.585
svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	0.293	0.354	0.408
posredovanje pri navezovanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev slovenskega gospodarstva v tujini	-0.507	0.428	0.236
organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	0.067	0.407	0.868
organizacija investicijskih in poslovnih konferenc	0.132	0.386	0.732
nepovratna finančna sredstva (finančne spodbude) za tuje investicije	-0.111	0.272	0.684
storitve v postinvesticijskem obdobju	0.325	0.311	0.297
brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI-ja	0.148	0.184	0.421
svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	0.022	0.193	0.910
posredovanje pri navezovanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev slovenskega gospodarstva v tujini	-0.112	0.205	0.584
organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	-0.108	0.168	0.519
konstanta	-5.158	2.218	0.020
N	98		
LR χ^2	37.39		
Psevdo R2	0.3297		

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008) in AJ PES. Lastni izračuni.

12 ZAKLJUČEK

Cilj monografije je bil analizirati percepcijo slovenskega poslovnega okolja med podjetji s tujim kapitalom. Naše ugotovitve lahko pomagajo pri identificiranju glavnih problemov za delovanje teh podjetij, s tem pa pripomorejo tudi k ustreznemu ukrepanju ekonomske politike, ki bi vodilo v izboljšanje situacije. Glavne ugotovitve raziskave so naslednje:

Ovire pri NTI v Slovenijo

- Najpomembnejše ovire za tuje investitorje v Sloveniji so visoki davki, plačilna nedisciplina, visoki stroški delovne sile, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, majhnost slovenskega trga in nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile. Pomembnost v obdobju 2004–2008 se je zmanjšala le pri štirih ovirah, pri nič manj kot 20 ovirah pa se je njihova pomembnost povečala. Ovire so se kar občutno zmanjšale pri ustanovitvi/začetku delovanja podjetja in zunanjetrgovinskem poslovanju, minimalno pa pri delovanju davčne uprave ter nakupu zemljišč in objektov. V obdobju 2004–2008 so se najbolj povečale naslednje ovire: visoki stroški delovne sile, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, težave pri odpuščanju zaposlenih in majhnost slovenskega trga. Pomembne ovire za podjetja v tuji lasti so še težave pri najemanju kreditov, neučinkovit sodni sistem, visoki transportni stroški, slaba/draga energetska infrastruktura itd.
- Slika, ki izhaja iz ocen anketiranih podjetij o ovirah za njihovo delovanje v Sloveniji, jasno kaže, da bo majhnost slovenskega trga vedno objektivna danost, ki bo ovirala večji priliv NTI v Slovenijo. Tudi visoki stroški delovne sile so v določeni meri objektivna danost, ki izhaja iz stopnje gospodarske razvitosti države, zato Slovenija nikoli ne bo zanimiva za delovno intenzivne NTI, česar si niti ne želimo. Velika večina ostalih najpomembnejših ovir pa je v domeni ekonomskega sistema in politike ter načeloma ne bi smelo biti zadržkov za njihovo zmanjševanje. Visoki davki, plačilna nedisciplina, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, neutrežno varstvo konkurence itd. so problemi, ki najbolj ovirajo večje udejstvovanje tujih investitorjev v Sloveniji. Seveda pa ti dejavniki niso problem le za podjetja s tujim kapitalom, temveč tudi za domača podjetja.
- Največ ovir zaznavajo velika podjetja, saj več kot tri četrtine ovir najvišje vrednoti prav ta skupina. Storitvena podjetja se v povprečju srečujejo z nekoliko višjimi ovirami kot proizvodna podjetja. V primerjavi s proizvodnimi se storitvena podjetja precej bolj pritožujejo nad plačilno nedisciplino, korupcijo,

neustreznim varstvom konkurence, visokimi davki in neučinkovitim sodnim sistemom. Proizvodna podjetja pa posebej izpostavljajo ovire zaradi slabe/drage energetske infrastrukture. Podjetja, ki pretežno prodajajo na domači trg, ocenjujejo ovire kot nekoliko bolj pomembne kot pretežni izvozniki. V primerjavi s podjetji, usmerjenimi na domači trg, pretežni izvozniki precej bolj izpostavljajo problema nerazpoložljivosti ustrezno usposobljene delovne sile in slabe/drage energetske infrastrukture. Obratno pa na domači trg usmerjena podjetja relativno bolj občutijo probleme neučinkovitega sodnega sistema, neustreznega varstva konkurence, visokih davkov in – pričakovano – majhnosti slovenskega trga.

- Z delovno silo povezane težave so eden največjih problemov slovenskega poslovnega okolja. Kar 65 % anketiranih podjetij ima težave pri iskanju ustrezno usposobljene delovne sile. Te težave so večje pri proizvodnih kot pri storitvenih podjetjih in večje pri pretežnih izvoznikih kot pri pretežno na domači trg usmerjenih podjetjih. Težave pri iskanju ustrezne delovne sile naraščajo tudi z velikostjo podjetij. Kar 89 % velikih podjetij ima te težave.
- Podjetja s tujim kapitalom najtežje najdejo visoko izobražene ljudi, več kot polovica podjetij pa ima težave tudi pri iskanju ljudi s srednješolsko izobrazbo in tehničnimi poklici. Najbolj deficitarni so delavci s področja strojništva in kovinarstva, sledijo pa elektrotehnika, komerciala/zunanja trgovina/marketing, informatika/telekomunikacije itd.

Analiza ukrepov JAPTI-ja

- V povprečju anketirana podjetja precej visoko ocenjujejo spodbude, ki jih daje ekonomska politika. Najpomembnejši spodbudi sta zmanjšanje davka na dobiček in uvedba evra, sledijo pa uvozne spodbude, zmanjševanje administrativnih ovir, zmanjšanje ovir na trgu dela, e-uprava, subvencije za nakup strojev in opreme, subvencije za zaposlovanje itd. Vrednotenje spodbud se po dejavnostih podjetij v povprečju skoraj ne razlikuje. Razlika je pri subvencijah za nakup stavbnih zemljišč in objektov (kjer velja omeniti, da je izboljšanje pogojev pri nakupu zemljišč in stavb značilno vplivalo tudi na širitvene načrte) ter pri subvencijah za nakup strojev in opreme, ki jih po pričakovanju proizvodna podjetja ocenjujejo precej višje kot storitvena. Obratno pa storitvena podjetja precej višje ocenjujejo prednosti e-uprave. Tudi pri tržni usmeritvi anketiranih podjetij v povprečju ni razlik med pomenom spodbud za pretežne izvoznike in pretežno na domači trg usmerjena podjetja. Pri tem pa – pričakovano – pretežni izvozniki precej višje ocenjujejo izvozne spodbude in subvencije za nakup strojev ter opreme. Pri spodbudah in velikosti podjetij velja, da pomen spodbud precej višje vrednotijo velika podjetja kot mikropodjetja ter mala in srednje velika podjetja.
- Podjetja s tujim kapitalom so za najkoristnejše programe in storitve JAPTI-ja ocenila nepovratna finančna sredstva, brezplačne informacijske in svetovalne storitve, storitve v postinvesticijskem obdobju ter svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini. Vrednotenje programov in

storitev JAPTI-ja se po dejavnostih in tržni usmeritvi anketiranih podjetij v povprečju ne razlikuje. Seveda pa so razlike pri posameznih programih in storitvah. Tako proizvodna podjetja precej višje ocenjujejo pomen nepovratnih finančnih sredstev za tuje investicije, storitvena podjetja pa organizacijo investicijskih in poslovnih konferenc. Pretežni izvozniki v primerjavi s pretežno na domači trg usmerjenimi podjetji prav tako precej višje ocenjujejo nepovratna finančna sredstva za tuje investicije in posredovanja pri navezovanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništva v tujini. Pri pomenu programov in storitev JAPTI-ja v povezavi z velikostjo podjetij podobno kot pri spodbudah velja, da pomen programov in storitev JAPTI-ja daleč najvišje vrednotijo velika podjetja.

- Regresijska analiza je pokazala, da je med preučevanimi dejavniki malo takih, ki imajo statistično značilen vpliv na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti podjetij v tuji lasti v obdobju 2004–2007. Med dejavniki, ki pokažejo robusten statistično značilen vpliv na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti v vseh preučevanih modelih, so: izdatki za R&R, ki pokažejo pozitiven vpliv na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti; starost podjetja, ki pokaže negativen vpliv na rast zaposlenosti in prodaje; način vstopa, pri katerem začetne investicije pokažejo pozitiven vpliv na rast prodaje. Slednje kaže, da velja v programih privabljanja neposrednih tujih investorjev posebno pozornost nameniti R&R-dejavnosti tujih investorjev.
- Analizirali smo tudi, v kolikšni meri spodbude države ter programi in storitve JAPTI-ja vplivajo na širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Rezultati kažejo, da med spodbudami države na širitev v Slovenijo statistično značilno vplivajo subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov, druge spodbude, kot tudi programi in spodbude JAPTI-ja za širitev poslovanja v Sloveniji pa se niso pokazale kot statistično značilne.

Rast in širitev obstoječih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji je torej odvisna predvsem od njihovih notranjih dejavnikov, kot so starost podjetja, način vstopa, višina izdatkov za R&R in obstoj R&R-oddelka ter izvozna intenzivnost. V programih privabljanja neposrednih tujih investorjev bi bilo torej smiselno posebno pozornost nameniti začetnim tujim investicijam in R&R-dejavnosti podjetij s tujim kapitalom, pa tudi investicijam, ki spodbujajo izvoz na druge (nematične) trge. Analiza kaže, da ovire za delovanje podjetij s tujim kapitalom, kot tudi spodbujevalni ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja nimajo statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti obstoječih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Enako velja za vpliv na njihove odločitve o prihodnji širitvi v Sloveniji, med katerimi imajo statistično značilen vpliv le subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov. Seveda pa bi bila slika prav lahko povsem drugačna, če bi anketirali tiste tuje investitorje, ki so se po presojanju, ali izbrati Slovenijo kot lokacijo za svojo investicijo ali ne, odločili, da tega ne bodo storili.

Kljub določenemu napredku, ki ga je Slovenija v zadnjih letih naredila pri vzpostavljanju podjetništva prijaznega okolja, po podatkih Svetovne banke in njenega vsakoletnega poročila Doing Business obstaja kar nekaj kritičnih področij, na katerih so potrebne korenitejše reforme. Kot najbolj problematičnega se navaja tog trg dela, na katerem že kar nekaj let nazadujemo po lestvici v analizo vključenih držav (162. mesto od 183 držav v letu 2010). Podjetja v Sloveniji navajajo težavnost zaposlovanja, togost delovnega časa, zapleteno in drago odpuščanje zaposlenih ter togost delovnopravne zakonodaje. V vsaki izmed naštetih kategorij se Slovenija uvršča precej slabše od povprečja vzhodnoevropskih držav in članic OECD, kar je gotovo eden izmed razlogov za nizke prilive in stanje NTI pri nas. Drugo najbolj kritično področje, na katerem zopet drsimo po lestvici navzdol, je urejanje lastniškega premoženja. Treba bo poenostaviti postopke in odpraviti ovire pri nakupu ter prodaji stavbnih zemljišč, ki so pomemben zadržek pri vstopu tujih investitorjev. V Sloveniji postopek po podatkih Svetovne banke traja kar 391 dni, le še Haiti in Kiribati sta se v letu 2009 uvrstila slabše.

Slovenija je nazadovala tudi na naslednjih treh področjih, razvrščenih po problematičnosti: dostop do posojil (87. mesto), plačevanje davkov (84. mesto) in mednarodno trgovanje (84. mesto). Izboljšanje dostopa do kreditov bi bilo mogoče doseči z ustrezno reformo stečajnih postopkov in privatizacijo bank v lasti države. Pri obdavčitvi bi bilo treba v splošnem zmanjšati davčno obremenitev dela zlasti za bolj izobražene in bolje plačane zaposlene (s tem bi zmanjšali tudi neprilivnost izplačevanja plač v primerjavi s samostojnimi podjetniki in lastniki družb z omejeno odgovornostjo, ki si dohodke izplačajo prek manj obdavčenega davka na dobiček), razširiti davčno osnovo na druge vire prihodkov (npr. davek na nepremičnine) in povečati stopnje davka na dodano vrednost. Gledano v celoti, pa bi morala biti naloga države zmanjšati delež pobranih davkov v BDP in vzporedno temu primerno zmanjšati tudi obseg javne potrošnje. Premik davčnega bremena s proizvodnje (dohodnina, davek od dohodkov pravnih oseb, obdavčitev dohodkov od kapitala) na potrošnjo je z vidika ekonomske teorije optimalen, saj spodbuja zaposlovanje in varčevanje, poleg tega pa v praksi pomeni večjo privlačnost Slovenije tako za investitorje iz tujine kot tudi domače podjetnike. Pri mednarodnem trgovanju je Slovenija premerjalno šibka zlasti na administrativnem delu (potrebna dokumentacija za uvoz in izvoz blaga) ter času, potrebnem za izvedbo uvoznega in izvoznega posla. Vzrok za slednje ovire je gotovo izredno slaba železniška infrastruktura, ki kljub geografski majhnosti Slovenije zavira nemoten pretok blaga v državo in iz nje.

Največji napredek je Slovenija dosegla pri zaščiti pogodbenih pravic, vendar ključni element pravne države, to je dolgotrajnost sodnih postopkov, ostaja na nezavidljivi ravni. Po podatkih Svetovne banke traja povprečni spor v Sloveniji kar 1.290 dni, v Singapurju 150, na Norveškem 280, v ZDA pa 300 dni. Samo še nekaj držav na svetu ima počasnejša sodišča od slovenskih, kar gotovo ne vpliva pozitivno na privabljanje tujih investitorjev. Izsledki analize Svetovne banke so zelo podobni oviram, ki smo jih s pomočjo ankete identificirali v raziskavi, kar

še dodatno utrjuje relevantnost naših ugotovitev. Če bo Slovenija hotela privabiti več tujih investitorjev, jim bo poleg visokokvalitetne podpore lokalnega partnerja na pravnem, administrativnem in tehničnem področju morala nuditi zlasti kvaliteten institucionalni okvir z niskimi davki, fleksibilnim trgom dela, nezahtevnimi administrativnimi postopki, varovanjem konkurence in kvalitetno zaščito lastninskih pravic. Omenjenih ključnih reform se Slovenija do sedaj še ni resno lotila, zato jo v prihodnje čaka še veliko izzivov.

LITERATURA

- A. T. Kearney (1998) *FDI Confidence Index: Global Business Policy Council* 1 (2). Alexandria: A. T. Kearney Inc.
- Banka Slovenije (2010) *Ekonomski odnosi Slovenije s tujino*: September 2010. Ljubljana: Banka Slovenije.
- Banka Slovenije (2010) *Bilten*: November 2010, leto 19, št. 11. Ljubljana: Banka Slovenije.
- Bevan, A. in S. Estrin (2000) *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies. Working Paper Series, Working Paper 342*. Ann Arbor: William Davidson Institute.
- Billington, N. (1999) *The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis. Applied economics* 31 (1): 65–76.
- Buckley, P., J. Clegg, C. Wang in A. Cross (2002) *FDI, regional differences and economic growth: panel data evidence from China. Transnational Corporations* 11 (1): 1–28.
- Borensztein, E., J. de Gregorio in J. Lee (1998) *How does foreign direct investment affect economic growth? Journal of International Economics* 45 (4): 115–35.
- Business International & Creditanstalt (1992) *1992 East European Investment Survey*. Dunaj: Business International.
- Csengödi, S., R. Jungnickel in D. M. Urban (2008) *Foreign Takeovers and Wages in Hungary. Review of World Economics* 144(1): 55–82.
- Damijan, J. P., A. Jaklič in M. Rojec (2006) *Do External Knowledge Spillovers Induce Firms' Innovations? Evidence from Slovenia. V A. T. Tavares in A. Teixeira (ur.) Multinationals, Clusters and Innovation: Does Public Policy Matter?, 27–47*. Basingstoke: Palgrave MacMillan.
- Dunning, J. H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.
- Dunning, J. H. in S. M. Lundan (2008) *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2nd Edition). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Lipsey, R. E. (2004) *Home- and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment. V R. E. Baldwin in L. A. Winters (ur.) Challenges to Globalization: Analyzing the Economics, 333–82*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Lucas, R. E. (1993) *Making a miracle. Econometrica* 61 (2): 251–72.
- Majcen, B., M. Rojec, A. Jaklič in S. Radošević (2005) *Productivity growth and functional upgrading in foreign subsidiaries in the Slovenian manufacturing sector. Journal of East-West Economics and Business* 8 (1/2): 73–100.
- Meyer, K. (1998) *Direct Investment in Economies in Transition: Making Central European Industries Competitive*. Cheltenham: Edward Elgar.
- OECD (2003) *Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment. Economic Department Working Papers 359*. Pariz: OECD.
- OECD (2006) *OECD's FDI Restrictiveness Index: Update and extension of More Economies. Working Party of the Investment Committee, DAF/INVWP(2006)7*. Pariz: OECD.
- Rojec, M., T. Redek in Č. Kostevc (2007) *Domet in možni elementi politike aktivnega spodbujanja tujih neposrednih investicij v Sloveniji. Delovni zvezek* 16 (5). Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
- UNCTAD (1998) *World Investment Report 1998*. Geneva: United Nations Publications.
- UNCTAD (2004) *World Investment Report 2004*. Geneva: United Nations Publications.

UNCTAD (2006) *World Investment Report 2006*. Geneva: United Nations Publications.

UNCTAD (2008) *World Investment Report 2008*. Geneva: United Nations Publications.

UNCTAD (2010) *World Investment Report 2010*. Geneva: United Nations Publications.

World Bank (2010) *World Bank Doing Business 2010 Ranking*. Dostopno na: <http://www.doingbusiness.org> (10.10.2010) .

PRILOGE

TABELA P.1: Anketirana podjetja: tuji investitorji po državah porekla

Država	Število	Delež (v %)
Anglija	2	1
Avstralija	1	1
Avstrija	45	25
Belgija	2	1
Ciper	3	2
Danska	2	1
Finska	1	1
Francija	9	5
Hrvaška	15	8
Italija	20	11
Japonska	1	1
Koreja	1	1
Kosovo (Srbija)	1	1
Lihtenštajn	1	1
Madžarska	1	1
Makedonija	1	1
Nemčija	47	26
Nizozemska	12	7
Norveška	1	1
Tajvan	1	1
Velika Britanija	1	1
ZDA	2	1
Španija	1	1
Švedska	3	2
Švica	8	4
SKUPAJ	181	101

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.2: Anketirana podjetja: leto vstopa tujih investitorjev

Leto vstopa	Število podjetij	Delež (v %)
1974	1	0,6
1989	2	1,1
1990	5	2,8
1991	8	4,4
1992	9	5,0
1993	10	5,6

1994	9	5,0
1995	12	6,7
1996	11	6,1
1997	13	7,2
1998	5	2,8
1999	8	4,4
2000	12	6,7
2001	7	3,9
2002	13	7,2
2003	17	9,4
2004	15	8,3
2005	12	6,7
2006	4	2,2
2007	6	3,3
2008	1	0,6
SKUPAJ	181	100,0

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.3: Odstotna porazdelitev ocen motivov tujih investorjev ob vstopu v Slovenijo in leta 2008*

	Ob vstopu					2008				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Krepitev dolgoročnega sodelovanja	6,4	7,5	15,6	30,1	40,5	7,0	7,0	18,7	31,6	35,7
Dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji	16,1	10,3	16,1	13,8	43,7	13,9	12,1	16,8	20,8	36,4
Dostop do trgov v JV Evropi. Katerih? (Naštetete do 3 države.)	38,3	16,8	13,2	13,2	18,6	35,8	15,2	16,4	15,2	17,6
Dostop do trgov v EU. Katerih? (Naštetete do 3 države.)	63,4	8,5	10,4	5,5	12,2	62,1	9,3	8,7	8,7	11,2
Učinkovitost proizvodne/storitvene dejavnosti v Sloveniji	14,3	12,6	29,1	30,3	13,7	14,9	8,1	25,9	35,1	16,1
Dostop do inputov (material, sestavni deli)	37,7	22,9	17,7	13,1	8,6	36,8	20,1	20,1	14,4	8,6
Dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji	19,4	14,3	21,7	29,7	14,9	19,0	13,2	20,1	32,8	14,9
Kvalitetna delovna sila	7,4	8,5	23,9	37,5	22,7	7,4	8,0	20,6	37,1	26,9
Nizka cena delovne sile	20,9	19,2	26,6	20,9	12,4	21,0	23,3	29,0	17,1	9,7
Spremljanje ključnih tujih strank, ki so se vzpostavile v Sloveniji	34,3	22,1	18,6	18,0	7,0	34,5	18,7	18,1	18,7	9,9

Dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije	13,6	11,3	29,4	26,0	19,8	13,6	12,5	27,3	26,1	20,5
Davčne ugodnosti	41,8	25,4	17,5	9,6	5,7	38,6	24,4	21,0	10,2	5,7

* Anketirana podjetja so pomen vsakega motiva ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.4: Odstotna porazdelitev ocen ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2004 in leta 2008

	2004					2008				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Majhnost slovenskega trga	17,1	26,9	29,1	17,1	9,7	15,5	22,4	26,4	23,0	12,6
Visoki transportni stroški	18,3	29,1	38,3	9,7	4,6	17,2	29,3	29,3	16,7	7,5
Slaba prometna infrastruktura	23,4	32,0	31,4	10,9	2,3	24,9	32,4	26,0	12,7	4,1
Slaba/druga energetska infrastruktura	24,3	34,1	29,5	10,4	1,7	26,2	26,7	28,5	15,1	3,5
Slaba/druga informacijsko-komunikacijska infrastruktura	23,6	31,6	29,3	13,2	2,3	22,5	28,9	29,5	15,6	3,5
Zapletena/druga ustanovitev/zacetek delovanja podjetja	21,3	22,4	29,9	19,0	7,5	27,8	26,0	28,9	12,1	5,2
Ovire pri nakupu stavbnih zemljišč in objektov	31,6	19,5	20,1	21,8	6,9	32,6	19,8	22,1	16,9	8,7
Težave z gradbenimi dovoljenji	37,2	12,8	18,0	23,8	8,1	37,1	11,8	18,8	21,2	11,2
Nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile	19,7	20,8	34,1	20,2	5,2	19,4	17,7	23,5	28,2	11,2
Visoki stroški delovne sile	9,2	23,0	30,5	21,3	16,1	8,7	11,6	27,9	29,7	22,1
Togost delovnega časa	21,3	25,9	31,0	16,1	5,8	20,9	22,7	32,0	16,3	8,1
Težave pri odpuščanju zaposlenih	13,1	24,6	30,3	18,9	13,1	10,4	20,2	31,2	22,0	16,2
Težave pri najemanju kreditov	30,6	22,5	28,3	13,9	4,6	28,1	19,3	31,6	11,7	9,4
Visoki davki	6,9	9,8	33,0	26,6	23,7	7,0	11,1	28,7	23,4	29,8
Slabo delovanje davčne uprave	19,1	25,4	35,3	12,7	7,5	21,1	24,0	35,1	14,0	5,9
Ovire v zunanjetrgovinskem poslovanju	31,8	27,2	27,2	10,4	3,5	37,4	28,7	25,2	7,0	1,8
Neustrezno uveljavljanje pogodb	26,0	26,0	35,3	9,8	2,9	26,3	26,9	31,6	11,7	3,5
Plačilna nedisciplina	8,6	16,0	22,9	30,9	21,7	9,2	13,8	21,8	26,4	28,7
Neustrezna zaščita lastniških pravic (intelektualne lastnine)	25,4	25,4	34,1	9,3	5,8	26,2	23,3	33,1	11,6	5,8
Netransparentna obravnava tujih investitorjev	20,2	27,2	33,5	15,6	3,5	19,8	25,0	32,0	19,2	4,1
Neučinkovit sodni sistem	14,0	18,7	30,4	20,5	16,4	12,9	16,5	25,9	25,3	19,4

Neustrezno varstvo konkurence	18,4	21,8	36,8	13,8	9,2	18,5	22,5	33,0	16,2	9,8
Korupcija	23,6	24,7	32,2	11,5	8,1	23,1	24,9	30,1	12,7	9,3
Neustrezna stečajna regulativa	27,8	28,3	27,2	11,6	5,2	29,1	26,7	21,5	16,9	5,8

* Anketirana podjetja so pomen vsake ovire ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.5: Povprečna ocena ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na velikost podjetja

	Mikro podjetja	Mala	Srednje velika	Velika
1 Majhnost slovenskega trga	2,8	3,1	2,9	2,8
2 Visoki transportni stroški	2,7	2,6	2,7	3,2
3 Slaba prometna infrastruktura	2,4	2,5	2,2	3,3
4 Slaba/druga energetska infrastruktura	2,2	2,4	2,7	3,2
5 Slaba/druga informacijsko-komunikacijska infrastruktura	2,5	2,4	2,5	3,4
6 Zapletena/druga ustanovitvev/začetek delovanja podjetja	2,5	2,5	2,1	2,8
7 Ovire pri nakupu stavbnih zemljišč in objektov	2,6	2,4	2,5	2,7
8 Težave z gradbenimi dovoljenji	2,6	2,4	2,9	2,7
9 Nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile	2,9	2,8	3,1	3,9
10 Visoki stroški delovne sile	3,3	3,4	3,7	3,9
11 Togost delovnega časa	2,6	2,6	2,9	3,1
12 Težave pri odpuščanju zaposlenih	2,9	3,1	3,5	3,6
13 Težave pri najemanju kreditov	2,6	2,6	2,4	3,1
14 Visoki davki	3,8	3,5	3,4	3,9
15 Slabo delovanje davčne uprave	2,9	2,4	2,6	2,7
16 Ovire v zunanjetrgovinskem poslovanju	2,2	1,9	2,1	2,6
17 Neustrezno uveljavljanje pogodb	2,4	2,3	2,4	2,4
18 Plačilna nedisciplina	3,8	3,7	3,1	3,1
19 Neustrezna zaščita lastniških pravic (intelektualne lastnine)	2,5	2,5	2,4	2,7
20 Netransparentna obravnava tujih investitorjev	2,7	2,5	2,6	3,1
21 Neučinkovit sodni sistem	3,3	3,3	2,8	3,6
22 Neustrezno varstvo konkurence	2,9	2,8	2,6	2,2
23 Korupcija	2,9	2,7	2,3	2,0
24 Neustrezna stečajna regulativa	2,6	2,4	2,3	2,7
SKUPAJ, POVPREČJE	2,8	2,7	2,7	3,0

* Povprečna ocena je izračunana iz ocen podjetij, ki so pomen vsake ovire ocenjevala po naslednji

lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.
Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.6: Povprečna ocena ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na dejavnost podjetja

	Storitve	Proizvodnja
1 Majhnost slovenskega trga	3,0	2,8
2 Visoki transportni stroški	2,7	2,7
3 Slaba prometna infrastruktura	2,5	2,3
4 Slaba/draga energetska infrastruktura	2,3	2,8
5 Slaba/draga informacijsko-komunikacijska infrastruktura	2,5	2,5
6 Zapletena/draga ustanovitev/začetek delovanja podjetja	2,5	2,2
7 Ovire pri nakupu stavbnih zemljišč in objektov	2,5	2,6
8 Težave z gradbenimi dovoljenji	2,5	2,7
9 Nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile	2,9	3,1
10 Visoki stroški delovne sile	3,5	3,3
11 Togost delovnega časa	2,7	2,7
12 Težave pri odpuščanju zaposlenih	3,1	3,3
13 Težave pri najemanju kreditov	2,6	2,5
14 Visoki davki	3,8	3,2
15 Slabo delovanje davčne uprave	2,6	2,5
16 Ovire v zunanjetrgovinskem poslovanju	2,1	2,1
17 Neustrezno uveljavljanje pogodb	2,5	2,2
18 Plačilna nedisciplina	3,9	3,0
19 Neustrezna zaščita lastniških pravic (intelektualne lastnine)	2,5	2,5
20 Netransparentna obravnava tujih investitorjev	2,7	2,5
21 Neučinkovit sodni sistem	3,4	2,9
22 Neustrezno varstvo konkurence	3,0	2,3
23 Korupcija	2,9	2,1
24 Neustrezna stečajna regulativa	2,5	2,3
SKUPAJ, POVPREČJE	2,8	2,6

* Povprečna ocena je izračunana iz ocen podjetij, ki so pomen vsake ovire ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.
Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.7: Povprečna ocena ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na tržno usmeritev podjetja

	Pretežno domači trg	Pretežno izvoz
1 Majhnost slovenskega trga	3,1	2,8
2 Visoki transportni stroški	2,7	2,6
3 Slaba prometna infrastruktura	2,3	2,5
4 Slaba/draga energetska infrastruktura	2,3	2,6
5 Slaba/draga informacijsko-komunikacijska infrastruktura	2,4	2,6
6 Zapletena/draga ustanovitev/začetek delovanja podjetja	2,3	2,5
7 Ovire pri nakupu stavbnih zemljišč in objektov	2,5	2,4
8 Težave z gradbenimi dovoljenji	2,6	2,6
9 Nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile	2,8	3,2
10 Visoki stroški delovne sile	3,5	3,4
11 Togost delovnega časa	2,6	2,7
12 Težave pri odpuščanju zaposlenih	3,1	3,3
13 Težave pri najemanju kreditov	2,6	2,5
14 Visoki davki	3,7	3,3
15 Slabo delovanje davčne uprave	2,6	2,6
16 Ovire v zunanjetrgovinskem poslovanju	2,0	2,1
17 Neustrezno uveljavljanje pogodb	2,5	2,2
18 Plačilna nedisciplina	3,8	3,1
19 Neustrezna zaščita lastniških pravic (intelektualne lastnine)	2,4	2,5
20 Netransparentna obravnava tujih investitorjev	2,7	2,6
21 Neučinkovit sodni sistem	3,4	2,9
22 Neustrezno varstvo konkurence	2,9	2,5
23 Korupcija	2,7	2,4
24 Neustrezna stečajna regulativa	2,4	2,4
SKUPAJ, POVPREČJE	2,8	2,7

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

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.8: Odstotna porazdelitev ocen dejavnikov izbire dobaviteljev materiala in storitev podjetjem s tujim kapitalom*

	Material					Storitve				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Cena	2,4	4,1	17,7	44,1	31,8	1,2	2,9	19,2	43,0	33,7
Kvaliteta	2,4	1,8	2,4	27,1	66,5	1,2	0,6	1,2	27,9	69,2

Zanesljivost pri dobavah	2,9	1,2	7,1	39,4	49,4	1,2	0,6	7,6	37,2	53,5
Fleksibilnost dobavitelja	3,0	1,8	14,9	43,5	36,9	1,2	1,2	17,1	40,6	40,0
Oddaljenost/geografska bližina dobavitelja	8,2	22,4	32,9	24,7	11,8	9,9	22,7	28,5	25,6	13,4
Razvojno sodelovanje	12,4	16,5	27,7	28,8	14,7	10,5	18,6	26,2	29,1	15,7
Dolgoročno sodelovanje	5,9	7,7	24,3	36,1	26,0	4,1	6,4	26,3	34,5	28,7

* Anketirana podjetja so pomen vsakega dejavnika ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.9: Odstotna porazdelitev ocen sodelovanja podjetij s tujim kapitalom z različnimi subjekti v Sloveniji*

	1	2	3	4	5
Dobavitelji	4,5	15,3	21,5	33,3	25,4
Kupci	5,7	6,8	6,8	14,7	66,1
Partnerji v razvojnih projektih	16,6	26,3	26,3	17,1	13,71
Podjetja v grozdih	35,8	35,2	21,6	4,6	2,8
Univerze in raziskovalne institucije	26,1	36,4	24,4	9,1	4,0

* Anketirana podjetja so pomen sodelovanja z vsakim subjektom ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.10: Odstotna porazdelitev ocen slovenskih podjetij s tujim kapitalom za različna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij*

	1	2	3	4	5
Nabava inputov	27,1	16,5	21,8	21,2	13,5
Pospeševanje prodaje in marketing	15,9	12,9	14,7	29,4	27,1
Proizvodnja vmesnih izdelkov in storitev	38,1	20,8	14,3	17,3	9,5
Proizvodnja končnih izdelkov in storitev	23,7	14,8	10,1	21,3	30,2

* Anketirana podjetja so pomen podjetij s tujim kapitalom za delovanje njihovih tujih matičnih podjetij ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO (2008).

TABELA P.11: Odstotna porazdelitev ocen spodbud za tuje investitorje v Sloveniji*

	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
Izvozne spodbude	18,3	21,9	29,6	23,1	7,1
Subvencije za zaposlovanje	5,9	12,3	31,0	35,7	15,2
Zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki ...)	6,4	4,7	26,2	33,7	29,1
Subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	15,2	20,5	29,8	21,1	13,5
Meddržavni sporazumi	8,8	21,6	36,3	22,8	10,5
Zmanjšanje administrativnih ovir	4,1	6,4	27,9	33,7	27,9
E-uprava, elektronski administrativni postopki	5,2	9,3	37,8	29,7	18,0
Dejavnosti državnih institucij	5,2	13,4	44,2	27,3	9,9
Zmanjšanje davka na dobiček	2,3	3,5	14,6	32,8	46,8
Večja zavzetost lokalnih uradnikov	6,4	15,2	34,5	27,5	16,4
Oprostitev komunalnih prispevkov	11,7	19,9	32,2	19,9	16,4
Subvencije za nakup strojev in opreme	11,2	11,8	21,8	30,6	24,7
Povezovanje v grozde	23,5	37,1	31,8	5,3	2,4
Uvedba evra	4,8	4,8	23,2	33,3	33,9

* Anketirana podjetja so pomen vsake spodbude ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Vir: Anketa JAPTI, CMO 2008.

TABELA P.12: Povprečna ocena spodbud za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na velikost podjetja*

	Mikro podjetja	Mala	Srednje velika	Velika
Izvozne spodbude	2,7	2,7	2,9	3,8
Subvencije za zaposlovanje	3,2	3,3	3,5	4,2
Zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki ...)	3,5	3,7	3,9	4,3
Subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	2,8	3,0	2,9	3,7
Meddržavni sporazumi	3,1	2,8	3,2	3,7
Zmanjšanje administrativnih ovir	3,8	3,7	3,6	3,8
E-uprava, elektronski administrativni postopki	3,7	3,4	3,2	3,9
Dejavnosti državnih institucij	3,2	3,2	3,1	3,4
Zmanjšanje davka na dobiček	4,1	4,2	4,1	4,9
Večja zavzetost lokalnih uradnikov	3,5	3,2	3,1	3,9
Oprostitev komunalnih prispevkov	3,0	3,0	3,3	3,7

Subvencije za nakup strojev in opreme	3,2	3,4	3,7	4,3
Povezovanje v grozde	2,1	2,2	2,5	2,6
Uvedba evra	3,9	3,8	3,7	4,4
SKUPAJ, POVPREČJE	3,3	3,3	3,3	3,9

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

Vir: Anketa JAPTI, CMO 2008.

TABELA P.13: Povprečna ocena spodbud za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na dejavnost podjetja*

	Proizvodnja	Storitve
Izvozne spodbude	2,9	2,7
Subvencije za zaposlovanje	3,5	3,3
Zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki ...)	3,8	3,7
Subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	3,2	2,8
Meddržavni sporazumi	3,2	3,0
Zmanjšanje administrativnih ovir	3,8	3,7
E-uprava, elektronski administrativni postopki	3,2	3,6
Dejavnosti državnih institucij	3,1	3,2
Zmanjšanje davka na dobiček	4,2	4,2
Večja zavzetost lokalnih uradnikov	3,3	3,3
Oprostitev komunalnih prispevkov	3,1	3,1
Subvencije za nakup strojev in opreme	3,8	3,3
Povezovanje v grozde	2,4	2,2
Uvedba evra	3,8	3,9
SKUPAJ, POVPREČJE	3,4	3,3

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

Vir: Anketa JAPTI, CMO 2008.

TABELA P.14: Povprečna ocena spodbud za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na tržno usmeritev podjetja*

	Pretežno domači trg	Pretežno izvozniki
Izvozne spodbude	2,7	3,0
Subvencije za zaposlovanje	3,4	3,5
Zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki ...)	3,8	3,7
Subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	2,9	3,0
Meddržavni sporazumi	3,0	3,1
Zmanjšanje administrativnih ovir	3,8	3,7
E-uprava, elektronski administrativni postopki	3,7	3,1
Dejavnosti državnih institucij	3,2	3,2
Zmanjšanje davka na dobiček	4,2	4,1
Večja zavzetost lokalnih uradnikov	3,4	3,2
Oprostitev komunalnih prispevkov	3,1	3,1
Subvencije za nakup strojev in opreme	3,3	3,6
Povezovanje v grozde	2,2	2,3
Uvedba evra	3,8	4,0
SKUPAJ, POVPREČJE	3,3	3,3

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

Vir: Anketa JAPTII, CMO 2008.

TABELA P.15: Povprečna ocena programov in storitev JAPTII-ja za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na velikost podjetja*

	Mikro podjetja	Mala	Srednje velika	Velika
Brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTII-ja	3,8	3,3	3,3	3,9
Svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	3,3	3,1	3,0	3,7
Posredovanje pri navezovanju poslovnih stikov prek mreže JAPTII-jevih predstavništav slovenskega gospodarstva v tujini	3,0	2,9	3,1	3,7
Organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	2,7	2,6	2,8	3,0
Organizacija investicijskih in poslovnih konferenc	3,0	2,9	2,9	3,0
Nepovratna finančna sredstva (finančne spodbude) za tuje investicije	3,8	3,6	4,1	4,3
Storitve v postinvesticijskem obdobju	3,4	3,1	3,2	3,7
SKUPAJ, POVPREČJE	3,3	3,1	3,2	3,6

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

Vir: Anketa JAPTII, CMO 2008.

TABELA P.16: Povprečna ocena programov in storitev JAPTI-ja za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na dejavnost podjetja*

	Proizvodnja	Storitve
Brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI-ja	3,5	3,4
Svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	3,1	3,2
Posredovanje pri navezovanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev slovenskega gospodarstva v tujini	3,1	3,0
Organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	2,7	2,7
Organizacija investicijskih in poslovnih konferenc	2,8	3,0
Nepovratna finančna sredstva (finančne spodbude) za tuje investicije	4,0	3,7
Storitve v postinvesticijskem obdobju	3,3	3,3
SKUPAJ, POVPREČJE	3,2	3,2

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

Vir: Anketa JAPTI, CMO 2008.

TABELA P.17: Povprečna ocena programov in storitev JAPTI-ja za tuje investitorje v Sloveniji leta 2008 glede na tržno usmeritev podjetja*

	Pretežno domači trg	Pretežno izvozniki
Brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI-ja	3,5	3,4
Svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	3,2	3,2
Posredovanje pri navezovanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev slovenskega gospodarstva v tujini	2,9	3,2
Organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	2,7	2,7
Organizacija investicijskih in poslovnih konferenc	2,9	3,0
Nepovratna finančna sredstva (finančne spodbude) za tuje investicije	3,7	3,9
Storitve v postinvesticijskem obdobju	3,2	3,3
SKUPAJ, POVPREČJE	3,2	3,2

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

Vir: Anketa JAPTI, CMO 2008.

INDEKS TERMINOV IN AVTORJEV

B

Banka Slovenije · 9
 Bevan, A. · 9
 Billington, N. · 9
 Borensztein, E. · 9
 Buckley, P. · 9

C

Csengődi, S. · 9

D

Damijan, J. P. · 28
 deficitarne stroke · 43, 68
 dejavniki privlačnosti države kot lokacije
 za NTI · 13
 lokacijsko specifični dejavniki
 podpora podjetništvu · 10, 13, 14
 regulatorni in ekonomsko-politični
 okvir · 10, 13, 14, 16
 tržni dejavniki · 13, 14
 Dunning, J.H. · 13

E

Estrin, S. · 9
 Evropska unija (EU) · 9, 10, 16, 17, 19, 32

G

Greenfield naložbe · 22

I

indeks potenciala za privabljanje NTI · 16,
 17
 indeks uspešnosti privabljanja NTI · 16, 17

J

Jaklič, A. · 2, 3, 28, 37
 Javne agencije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) · 11, 53, 54, 55, 63, 64,
 66, 68, 69

K

Kearney, A.T. · 13
 Kostevc, Č. · 13

L

Lipsey, R.E. · 9
 Lundan, S.M. · 13

M

Majcen, B. · 37
 Meyer, K. · 13

N

neposredne tuje investicije (NTI) · 9, 10, 13,
 14, 15, 17, 18, 19, 34, 51, 67, 70

O

Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD) · 14, 15, 17, 70
outsourcing · 37
 ovire/motivacije za investicije
 davčno okolje · 32, 33, 35, 70
 plačilna nedisciplina · 33, 34, 35, 67
 stroški delovne sile · 33, 34, 45, 46, 67

R

Radošević, S. · 37
 raziskovalno razvojna aktivnost
 delež prihodkov namenjen R&R · 28,
 29
 delež prihodkov namenjenih za oglaševanje · 29, 30, 55, 57
 delež zaposlenih v R&R · 29
razpoložljivost delovne sile · 11, 43
 Redek, T. · 13
 Rojec, M. · 2, 3, 13, 37

S

spodbude za tuje investitorje
 državne subvencije · 51, 55, 60, 64, 65,
 68, 69
 e-uprava · 51, 59, 65, 68
 uvedba evra · 51, 60, 65, 68
 zmanjšanje davka na dobiček · 51, 59,
 65, 68, 70
 stopnja kvalifikacije delovne sile · 43

Z

značilnosti investorjev

dejavnost podjetja · 24, 25

delež tujega kapitala v podjetju · 25, 26

leto vstopa · 22, 75

način vstopa · 22, 55, 69

poreklo · 21, 75

stopnja internacionalizacije · 21, 23

velikost podjetja · 25, 27, 28, 39, 43