

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga
**POMEN NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V
SLOVENIJI**

Renata Turk

Koper, 2008

Mentor: izr. prof. dr. Štefan Bojnec

POVZETEK

Neposredne tuje investicije (FDI) predstavljajo prevladujočo obliko poslovnega vlaganja v tujino. Največji in najpomembnejši nosilci NTI so multinacionalna podjetja (MNP). To so podjetja, ki izvajajo in nadzorujejo neposredne tuje investicije v več kot eni državi. NTI in MNP so postali skoraj povsod vse bolj zaželeni, zato se države trudijo, da jih kar najbolj učinkovito pritegnejo. Pomembno vlogo pri tem ima lokacija države gostiteljice oziroma lokacijski faktorji, ki pa so zelo kompleksni in pogosto težko merljivi. Zelo pomembna pa je tudi politika države prejemnice do NTI ter aktivnosti in spodbude, ki jih le-ta na tem področju izvaja.

Ključne besede: neposredne tuje investicije, multinacionalna podjetja, lokacijski faktorji, motivi investitorjev, spodbude

ABSTRACT

Foreign direct investment (FDI) represents a prevailing way of investment abroad. The biggest and the most profitable providers of FDI are multinational corporations (MNC). These corporations perform and control FDI in more than one country. FDI and MNC have become most wanted almost everywhere that is why the countries are doing their best to attract them as efficiently as possible. A very important role in this process is played by the location of the host country i.e. the location factors, which are very complex and often difficult to measure. Additionally, the policy of the receiving country towards the FDI is very important, including activities and encouragements which are done in this field by certain country towards FDI.

Key words: foreign direct investments, multinational corporations, location factors, motives of investors, stimulations

UDK: 658.152-054.6(043.2)

VSEBINA

1 Uvod	1
2 Neposredne tuje investicije (NTI)	3
2.1 Pomen neposrednih tujih investicij za državo prejemnico.....	5
2.2 Oblike tujih neposrednih investicij	8
2.3 Multinacionalna podjetja kot nosilci neposrednih tujih investicij	10
2.4 Politika prejemnic do vhodnih NTI.....	12
2.5 Motivi tujih investorjev	13
2.5.1 Splošni prikaz	13
2.5.2 Motivi tujih investorjev za investiranje v Sloveniji.....	15
2.6 Učinki vhodnih neposrednih tujih investicij (NTI) na prejemnice.....	16
3 Neposredne tuje investicije v Sloveniji	21
3.1 Države investitorice	21
3.2 Razvrstitev neposrednih tujih investicij po dejavnosti in regijah	23
3.3 Primerjava Slovenije in nekaterih držav EU pri pridobivanju NTI.....	24
3.4 Pomen podjetji z neposrednimi tujimi investicijami v slovenskem prostoru	26
3.5 Pomen lokacije za NTI.....	26
3.6 Narava lokacijskih faktorjev	28
3.7 Slovenija kot lokacija za NTI.....	30
3.7.1 Stavbna zemljišča in industrijske cone	36
4 Politika spodbujanja neposrednih tujih investicij v Sloveniji	39
4.1 Zakon o spodbujanju NTI in internacionalizacije podjetji.....	40
4.2 Vloga Javne agencije Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije	41
4.3 Program spodbujanja NTI	43
5 Spodbude za NTI in njihovi učinki	47
5.1 Javni razpisi.....	47
5.2 Javni razpis za spodbujanje NTI za leto 2007–2008.....	47
5.2.1 Razdelitev spodbud iz javnega razpisa 2007	49
5.3 Pomen spodbud pri odločanju tujih investorjev.....	53
6 Sklep	55
Literatura	57
Viri	58

TABELE

Tabela 2.1	Motivi tujih investorjev za investiranje v Sloveniji.....	16
Tabela 3.1	NTI glede na panogo, stanje konec leta v milijonih EUR.....	23
Tabela 3.2	Rang Slovenije med 141 državami po Indeksu uspešnosti in Indeksu potenciala za pritegovanje NTI v obdobju 1995-2005	25
Tabela 3.3	Povprečni letni prilivi NTI kot % BDP (1998–2003).....	26
Tabela 3.4	Tipologija lokacijskih faktorjev	27
Tabela 3.5	Najpomembnejših 20 lokacijskih faktorjev	29
Tabela 3.6	Prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti in nevarnosti NTI v Sloveniji	34
Tabela 4.1	Faze odločitve, informacije, tržna orodja in vpletenost agencije.....	43
Tabela 4.2	NTI v obdobju 2000-2006.....	46
Tabela 5.1	Merila ocenjevanja.....	49
Tabela 5.2	Prejemniki spodbud in višina dodeljenih spodbud	50
Tabela 5.3	Razvrstitev projektov po regijah.....	52

SLIKE

Slika 3.1	NTI v Sloveniji po statističnih regijah konec leta 2005 v mio EUR	24
Slika 3.2	Neposredne tuje naložbe 2001–2006 v milijonih €.....	30

KRAJŠAVE

AGAPTI	Agencija Republike Slovenije za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije
BDP	bruto domači proizvod
EU	Evropska unija
FIAS	Foreign Investment Advisory Service
IMF	International Monetary Found (Mednarodni denarni sklad)
JAPTI	Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije
MDS	Mednarodni denarni sklad
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
MJU	Ministrstvo za javno upravo
MNP	Multinacionalna podjetja
NTI	Neposredne tuje investicij
NN	Neposredne naložbe
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
R&R	raziskave in razvoj
RS	Republika Slovenija
SRS	Strategija razvoja Slovenije
UMAR	Urad za makroekonomske analize in razvoj
UNCTAD	United Nationa Conference on Trade and Development
VEM	»vse na enem mestu«
WIR	Svetovno investicijsko poročilo
WTO	Svetovna trgovinska organizacija

1 UVOD

V skladu z drugim členom Zakona o spodbujanju neposrednih tujih investicij (NTI) in internacionalizacije podjetji (ZSTNIIP, 2004) je »vhodna tuja neposredna investicija« definirana kot investicija nerezidenta v lastniški kapital nove ali obstoječe pravne osebe registrirane v Republiki Sloveniji, če delež nerezidenta predstavlja najmanj deset odstotkov lastniškega kapitala.

Še pred dvajsetimi leti so bila MNP in s tem NTI krive za večino zla tega sveta, danes pa so države popolnoma spremenile svoje mnenje, saj so izkušnje pokazale na koristnost takšnega sodelovanja. Teorija je po drugi strani ostala bolj nedorečena, saj opozarja, da poleg prevladujočih koristi obstajajo tudi stroški NTI, pač odvisno od pogojev, v katerih se te razvijajo (Svetličič 1996, str. 351). Njihov nastanek in rastoči pomen sta tesno povezana s tistimi realnimi procesi, tako v nacionalnih gospodarstvih kot tudi v svetovni ekonomiji, ki negirajo predpostavke klasične ekonomske teorije, predvsem pogoje popolne konkurence oziroma atomističnega trga in nevmešavanje države v ekonomsko področje. Mnoge moderne oblike mednarodnega poslovanja so pravzaprav proizvod naravnega preoblikovanja proste v oligopolistično konkurenco. Tako zahteva obravnavanje NTI spremembe mišljenja tudi v teoriji.

Vsebinsko je diplomsko delo razdeljeno na štiri dele. Prvo poglavje zajema opredelitev in značilnosti NTI. Predstavila sem tudi vlogo MNP, ki so pravzaprav nosilci NTI. Zanimalo me je tudi, kateri so tisti razlogi, ki vodijo tuje investitorje v drugo državo, in kateri motiv je najpomembnejši pri odločanju investitorjev za investiranje v Sloveniji. Seveda se vsaka država različno odziva na vhodne NTI. Gre tako za ekonomske interese in nacionalna čustva.

V drugem delu sem poskušala ugotoviti, katere so tiste države, ki v Sloveniji vlagajo največ, in seveda katere so tiste panoge, ki privabijo največ tujega kapitala. Ugotavljal sem tudi, kako pomembni so lokacijski faktorji, ki so zelo kompleksni in obsegajo značilnosti otipljive in neotipljive narave in zaradi tega so zelo težko merljivi.

Tretji del je orientiran na dogajanje v Sloveniji. Zanimalo me je, kakšna je politika Slovenije do vhodnih NTI, kakšni so ukrepi, ki jih izvaja naša država pri privabljanju NTI.

V četrtem delu sem skušala analizirati, kako pomembne so spodbude za financiranje začetnih NTI. Slovenija v primerjavi z drugimi državami namenja za NTI precej manjše vzpodbude. Spodbude so pomemben faktor pri odločanju tujih investitorjev, vendar pa raziskave kažejo, da imajo vendarle omejeno vlogo pri odločanju tujih investitorjev.

Zadnje, peto poglavje je namenjeno prikazu javnega razpisa za NTI v Sloveniji. Sredstva, ki jih Slovenija namenja v ta namen, so precej skromna. Pri izbiri prijavljenih

Uvod

podjetji pa ima pomembno vlogo število novih delovnih mest. V tabeli 5.1 so navedena vsa podjetja, ki so dobila sredstva iz javnega razpisa, prav tako pa je opisan postopek izbire in merila za ocenjevanje.

2 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE (NTI)

NTI predstavljajo prevladujočo obliko poslovnega vlaganja v tujino, ki se od drugih oblik mednarodnih tokov kapitala razlikuje predvsem po tem, da gre za strateško obliko vlaganja, katere značilnost sta dolgoročnost in aktivna vloga tujega investitorja (Program vlade RS 2001, 5). Pomemben mehanizem mednarodne dejavnosti podjetji so postale, ko so se spremenili tržni pogoji in je začela prevladovati oligopolna konkurenca. V takšnih tržnih pogojih se je nadzor izkazal kot tisti način, ki omogoča maksimirati donos na specifično znanje, tehnologijo, izdelek ali upravljaljske sposobnosti, s katerimi razpolaga podjetje (Svetličič 1996, 276).

NTI lahko definiramo tudi kot dolgoročne in privatne mednarodne kapitalske tokove (Kumar, Bovha in Aristovnik 2001, 77). Po priporočilih OECD pa NTI vsebujejo lastniški kapital, ponovno investirane dobičke ter terjatve in obveznosti do povezanih oseb v tujini.

Arhar (1984, 15, 17) in podobno tudi Rojec (1994, 25) ločujeta finančna vlaganja v tujini na tista s fiksnim donosom (ali posredne investicije) in na vlaganja s spremenljivim donosom v širšem smislu. Zadnje delita še na portfeljske in NTI. Bistvena elementa za obstoj NTI pa sta določena stopnja kontrole ter participacija pri lastninski pravici in upravljanju podjetja, v katero so vložena tuja sredstva. Pri tem je kontrola dejansko rezultat celotnih razmerij med partnerji v naložbi.

Povedano še drugače so NTI na splošno finančna vrednost premoženja nerezidenta v povezanem podjetju, nad katerim ima nerezident učinkovit nadzor. Po mednarodno sprejetih priporočilih so NTI opredeljene kot tiste, pri katerih imajo vlagatelji vsaj 10-odstotni delež v kapitalu oziroma v glasovalnih pravicah podjetja v tujini (smernice OECD in definicija Mednarodnega denarnega sklada (MDS)). Sicer pa imajo investitorji še dosti pomembnejših možnosti za vplivanje na upravljanje poleg deleža, ki izhajajo iz njihovega prevladujočega položaja, boljših metod poslovanja, boljšega dostopa do zunanjih virov financiranja in podobno.

Glavni razlikovalni značilnosti NTI kot oblike vlaganja kapitala v tujini sta torej elementa nadzora in udeležbe v upravljanju, vse bolj pa se poudarja vzpostavljanje in vzdrževanje trajnih ekonomskih zvez med tujim vlagateljem in prejemnikom naložbe. Gre za prenos kompleta različnih virov (finančna sredstva, oprema, znanje), pri čemer je donos tega kompleta večji kot pa vsota posameznih komponent. To spoznanje pomeni temelj za prevlado NTI v mednarodnih tokovih kapitala (Rojec 1994, 27). Vse večji pomen so poleg tradicionalnih dejavnikov začeli dobivati dejavniki kakovosti dela, tehnoloških in upravljaljskih znanj, ki danes predstavljajo osnovne vire ekstra dobičkov multinacionalnih podjetji, hkrati pa so kot blago zelo specifični. Lastnik tega dejavnika

mora nadzorovati njegovo uporabo, da ne bi izgubil tega vira posebnega dobička, kar mu v največji meri omogočajo prav NTI.

Glede načina izvedbe NTI lahko razlikujemo (Kumar 1999, str. 231) med ustanovitvijo novih gospodarskih družb s tujim kapitalom (sveže ali greenfield investicije), prevzemi obstoječih podjetji ali nakupi njihovih delov (akvizicije). Pri prvem načinu je nerezident ustanovitelj ali soustanovitelj podjetja, pri ostalih pa ne. Ločimo še tudi naložbe v zavode, podružnice in fundacije (AGPTI 2001 v Rifelj 2002, str. 2). Včasih so prevladovalle nove ali »greenfield« NTI, danes pa bolj pripajanja in združevanja, pri katerih gre le za spremembo lastništva in ne vedno za dodatna vlaganja, ki bi doprinesla direktno k akumuliranemu bogastvu gostiteljice.

NTI vključuje tako začetno transakcijo med dvema poslovnima enotama kot vse posledične kapitalske transakcije med njima, kakor tudi med njunimi inkorporiranimi in neinkorporiranimi podružnicami (IMF/OECD 2003). NTI po priporočilih MDS in OECD tako vsebujejo lastniški kapital in ponovno investirane dobičke, terjatve do povezanih oseb v tujini in obveznosti do povezanih oseb v tujini.

Podjetje z neposredno investicijo je inkorporirano podjetje, v katerem ima tuji investitor v lasti 10 % ali več navadnih delnic ali glasovalne pravice, ali neinkorporirano podjetje, v katerem ima tuji investitor enakovredno lastništvo. Lastništvo nad 10 % navadnih delnic ali glasovalne pravice je le vodilo za določitev obstoja podjetja, ki izvira iz NTI. Običajno se lastniški delež, ki naj bi pomenil nadzor, giblje med 10 % in 51 %, ti odstotki pa se še naprej razlikujejo glede na koncentracijo oziroma razpršenost tujega lastništva (Rojec 1993, 24). Poleg tega dejavnika nadzora imajo tuji investitorji še vrsto drugih možnosti¹ za nadzor in vplivanje na upravljanje, vendar je lastnina najenostavnejši način.

Podjetja z NTI so torej enote, ki so v neposredni ali posredni lasti neposrednega investitorja. Mednje spadajo (IMF/OECD 2003):

- hčerinske družbe (*ang. subsidiaries*) – podjetje, v katerem ima nerezidenčni investitor v lasti več kot 50 odstotkov;
- mešane družbe (*ang. associates*) – družba, v kateri ima nerezidenčni investitor v lasti med 10 in 50 odstotkov;
- podružnice (*ang. branches*) – inkorporirane družbe, ki so v popolni ali pridruženi lasti nerezidenčnega investitorja.

¹Te možnosti izhajajo iz njihovega prevladujočega tehnološkega položaja, boljših metod upravljanja in vodenja poslovanja, obvladovanja tržnih kanalov, boljšega dostopa do zunanjih virov financiranja, nadzora nad proizvodnimi dejavniki in podobno (Rojec 1993, 24).

Kot podjetja z NTI se obravnavajo tudi tako imenovana »podjetja s tujo investicijo v posredni lasti« oziroma družbe v drugem kolenu. Do njih pride, ko ima nerezident v drugi državi v lasti 10 ali več odstotkov družbe v prvem kolenu, družba v prvem kolenu, ki je rezident druge države, pa ima 10- ali več odstotni delež v družbi v drugem kolenu.

2.1 Pomen neposrednih tujih investicij za državo prejemnico

Danes tokovi NTI presegajo 60 % vseh tokov kapitala v svetu (Cerkovic 2002, 2). Medtem ko se ti tokovi povečujejo iz leta v leto, vplivi na gospodarsko rast še niso čisto pojasnjeni. NTI so lahko kanali prenosa tehnologije in poslovnih znanosti v manj razvite države prejemnice. Ti transferi imajo lahko pomembne t. i. učinke prelivanja (»spill-over-effects«) za celotno gospodarstvo. Tako lahko NTI spodbudijo produktivnost vseh podjetjih in ne samo tistih, ki prejemajo tuji kapital (Rappaport 2000, 16). Ti predstavljajo posreden vpliv NTI na gospodarsko rast preko vpliva na domača podjetja oziroma na celotno produktivnost proizvodnih faktorjev. Proces rasti, ki ga spodbudijo NTI, se namreč utrdi in razširi, če podjetje s tujim kapitalom splete vertikalne (»backward« in »forward«) in horizontalne povezave z gospodarstvom države prejemnice in če NTI prispeva k rasti produktivnosti domačih investicij. Analiza velikega vzorca industrijskih podjetji v desetih tranzicijskih državah, kandidatkah za članstvo v EU, ki so jo opravili Damijan in drugi avtorji (2003, 3), je za Slovenijo pokazala nevtralne horizontalne in pozitivne vertikalne učinke prelivanja NTI za domača podjetja.

Glede horizontalnih učinkov na domača podjetja teorija pravi, da ima lahko pritok tujih investicij tako pozitivne kot negativne učinke na domača podjetja. Prvič gre lahko za pritisk na povečanje konkurenčnosti domačih podjetji. Če želijo ohraniti tržne deleže, morajo domača podjetja posnemati tuje proizvode in izboljšati njihovo kakovost. Drug pozivni učinek je prehajanje delovne sile iz tujih podjetji v domača, saj so zaposleni v tujih podjetjih lahko deležni dodatne izobrazbe in tako pridobijo nove potrebne veščine. Tretji pozitiven učinek pa je, da lahko tudi domača podjetja uporabljajo določene storitve na kvalitetni ravni, saj so tuja podjetja s sabo pritegnila tudi številna mednarodna svetovalna, finančna in revizorska podjetja. Seveda pa so horizontalni učinki lahko tudi negativni: kadar delež tujih podjetji v panogi preseže določeno kritično raven, je pritisk na domače podjetje lahko prevelik in morajo manj konkurenčna podjetja izstopiti. Takšen je primer Madžarske, kjer tuja podjetja kontrolirajo že več kot 70 odstotkov industrijskega sektorja. Irska je nasproten primer, kjer pred vstopom tujcev pred 20-30 leti sploh ni bilo razvite industrije in je bil nastanek domačih podjetji spodbujen šele z razvojem tujih. Damijan in drugi (2003, 17) takšnih negativnih horizontalnih učinkov tujih podjetji na ostala domača podjetja v panogi ni odkrila v nobeni izmed proučevanih držav. Pač pa je ugotovila pozitivne učinke na Češkem,

Poljskem ter v Romuniji in Slovaški, medtem ko so v Bolgariji takšnih pozitivnih horizontalnih učinkov bile deležne samo podružnice tujih podjetji. V Sloveniji so ti horizontalni učinki nevtralni, kar je ob nizki stopnji investicij pri nas tudi razumljivo.

Pri vertikalnih učinkih pa gre za vpliv tujih podjetji na celotno strukturo dobaviteljev lastni panogi ali njenih odjemalcev. Tuja podjetja v svoje dobaviteljske mreže vključijo tudi domače dobavitelje, ki morajo običajno pri tem izpolnjevati zelo visoke standarde kakovosti, rokov in podobno. Domači dobavitelji lahko dobaviteljske izkušnje v poslovanju s tujimi podjetji nato uporabijo pri prodaji tudi ostalim odjemalcem. Nasprotno pa lahko prevzem s strani tuje multinacionalke mnogokrat pomeni, da nekdanje domače podjetje zamenja domače dobavitelje s tujimi (vključitev v nabavno mrežo multinacionalke). Glede na globaliziranost svetovne proizvodnje postajajo takšni negativni učinki sicer vse manj verjetni, vendar so možni. Raziskava (Damjan in drugi 2003, 17) je tovrstne učinke ocenjevala preko medsektorskih povezav v posameznih državah (s pomočjo input-output tabel) in deležev nabav in dobav s strani podjetji v tuji lasti. Rezultati so pokazali pozitivne vertikalne učinke na domače dobavitelje na Češkem, Poljskem in v Sloveniji (v Bolgariji pa spet samo za tuje podružnice). Raziskava ni odkrila negativnih učinkov (razen Litvi in Latviji za tuje podružnice), kar pomeni, da do sedaj vstop tujih podjetji ni porušil obstoječih vertikalnih povezav med podjetji v analiziranih tranzicijskih državah, ampak jih je kvečjemu spodbudil (Damijan in drugi 2003, 4).

V literaturi je mogoče najti različne vidike ocenjevanja učinkov NTI na gospodarstvo države prejemnice. V grobem jih lahko razdelimo na tri skupine (Damijan, Rojec in Polanec 2002, 7):

1. Mikroekonomski učinek oziroma učinek na rast in produktivnost prevzetega ali novoustanovljenega podjetja ter drugih podjetji v isti ali povezani panogi.
2. Makroekonomski učinek oziroma učinek priliva finančnih sredstev NTI na tečaj domače valute, s katerim so povezani možni negativni učinki apreciacije tečaja na izvoz, uvoz in domačo proizvodnjo.
3. Agregatni učinek NTI na domače gospodarstvo, ki je neke vrste dolgoročna kumulativa obeh prejšnjih učinkov.

S podjetniškega vidika je najpomembnejši mikroekonomski učinek, ki vpliva na alokacijo in industrijsko (tehnično) učinkovitost domačega gospodarstva. Alokacijska učinkovitost se nanaša na medpanožno prestrukturiranje, industrijska (tehnična) učinkovitost pa na podjetniško prestrukturiranje. NTI lahko vplivajo na alokacijsko učinkovitost gospodarstva države prejemnice s tem, da spremenijo panožno porazdelitev investicij / sredstev v gospodarstvu države prejemnice, na industrijsko učinkovitost pa s

tem, da vplivajo na povečanje produktivnosti posameznih podjetji, predvsem podjetji s tujim kapitalom, hkrati pa tudi domačih podjetji, ki prihajajo v stik s prvimi ali morajo z njimi celo konkurirati (Schlamberger 2003, 14). Študije učinkov NTI na rast produktivnosti podjetji za tranzicijske države večinoma ugotavljajo, da so neposredni učinki prevzemov na rast produktivnosti domačih podjetji pozitivni (Damijan in drugi 2003, 3). Teoretično izhodišče za ocenjevanje agregatnega učinka NTI na domače gospodarstvo je teorija endogene rasti, po kateri rast prihaja iz pretekle akumulacije znanja neodvisno od fizičnih investicij v delo in kapital (Damijan in drugi 2003, 3) Države, ki ne zmorejo same nadpovprečno vlagati v znanje in razvoj, imajo na voljo NTI kot enega možnih kanalov za transfer znanja, drugi kanal pa so mednarodna trgovina, nakup licenc v tujini in podobno. NTI so lahko sredstva za pridobivanje in razpršitev znanja v državi prejemnici, zato lahko delujejo kot motor rasti za gospodarstvo države prejemnice. Ali in v kolikšni meri bo do tega res prišlo, pa je odvisno od učinkov prelivanja, to je od vpliva NTI na produktivnost dela in kapitala domačih podjetji (Damijan in drugi 2003, 3). Najpomembnejši razvojni potenciali NTI na državo prejemnico so torej v paketu razvojnih elementov (oprema, tehnologija, znanje, tržni kanali in podobno), ki jih prinaša strateški tuji investitor in krepijo konkurenčnost in gospodarsko učinkovitost, s tem pa tudi položaj na tujih trgih (Rojec 2001, 11). Empirične analize nakazujejo, da NTI dejansko pozitivno vplivajo tako na rast dohodka kot na produktivnost proizvodnih faktorjev v državah prejemnicah.

Seveda prispevki NTI niso vedno razvojno pozitivni in tudi te nevarnosti so v literaturi in praksi znane enako dobro kot prednosti. Tuji investitorji lahko prinesejo napačno vrsto strojev in tehnologije, se slabo prilagodijo domačim razmeram, izrinejo domače podjetje, domače dobavitelje zamenjajo s tujimi, odlivajo dohodek skozi mehanizem transfernih cen v tujino (Dunning, 1993, str. 56). Kljub tem tveganjem pa empirične analize pretežno kažejo, da prevladujejo pozitivni razvojni prispevki NTI h gospodarski rasti, razvoju in prestrukturiranju gospodarstev držav prejemnic, pri čemer je v obravnavi pozitivnih učinkov NTI na državo prejemnico smiselno razlikovati med novimi (»greenfield«) investicijami in prevzemi. Zaradi tega glavna smer ekonomske vede opredeljuje NTI kot pomemben razvojni instrument in države vse bolj tekmujejo med seboj, kako pritegniti čimveč NTI. Seveda pa tudi ti pozitivni učinki ne nastopijo sami od sebe. Stopnja koristnosti NTI za državo prejemnico je odvisna v prvi vrsti od celotnega sistemskega in institucionalnega okolja in od njenih makroekonomskih in mikroekonomskih politik, potem pa tudi od specifične politike do NTI, v smislu investicijskih spodbud (Kavaš, Rojec in Čok 2003, 3).

2.2 Oblike tujih neposrednih investicij

Najvišja stopnja vstopa na tuje trge so NTI, ki štejejo med premoženjske oblike vstopa na trg. Te so definirane kot tiste NTI, ki imajo namen vzpostaviti trajne poslovne odnose in izvajati učinkovit nadzor nad upravljanjem tuje gospodarske družbe. Namen tujega investitorja je pridobiti nadzor in aktivno vlogo v upravljanju gospodarske družbe, to pa je torej bistvena značilnost, ki tuje neposredne investicije ločuje od portfolio investicij in ostalih mednarodnih tokov kapitala (Slavnič 2003, 67).

Ko podjetje pridobiva izvozne izkušnje in je tuji trg dovolj velik, predstavljajo lastne enote veliko prednost. Prednost lastnih enot oziroma kontrolnega deleža v tujem podjetju so lahko naslednje (Slavnič 2003, 69):

- podjetje si zagotovi cenejše poslovanje in posledično zmanjšanje stroškov s pomočjo cenejše delovne sile in surovin, podpore in vlaganjem tuje vlade,
- doseže boljšo podobo, ker ustvarja nova delovna mesta v državi prejemnici,
- razvija tesnejše stike z vlado, uporabniki, domačimi dobavitelji in tako bolje prilagodi svoje izdelke tamkajšnjemu trženjskemu okolju,
- zadrži popoln nadzor nad naložbo in lahko razvije proizvodno in trženjsko politiko z dolgoročno mednarodno usmeritvijo,
- podjetje si lahko zagotovi dostop na trg v primeru, če država gostiteljica zahteva, da vsebujejo prodajni izdelki domače sestavine,
- lokalna proizvodnja omogoča hitrejši odziv na povečano povpraševanje in prihranke pri prevozu, distribuciji ter skladiščenju (možnost razvoja pravočasne (just-in-time) metode distribucije),
- za zaščito obstoječega posla,
- zaradi sledenja obstoječemu kupcu.

Slabost neposrednega vlaganja na tuje trge je, da podjetje izpostavi svojo veliko naložbo številnim tveganjem, kot so valutno, politično ali tržno tveganje. Ukinitev ali zmanjševanje dejavnosti pomeni v takem primeru za podjetje zelo velike stroške, ker lahko tuja država zahteva visoko odškodnino za zaposlene. Podjetje mora vse to sprejeti, če hoče samostojno delati v tuji državi.

Ko pade odločitev, da bo tuje podjetje vstopilo na tuji trg z neposredno investicijo, se mora odločiti, katera oblika vstopa je zanj najprimernejša: ustanovitev novega podjetja ali prevzem (Kavaš, Rojec in Čok 2003, 3).

Novo investicije (»greenfield« in »brownfield«) predpostavljajo ustanovitev povsem novega podjetja oziroma podružnice v tujini. Ustanovitelj (matično podjetje) mora

pridobiti poslovne in/ali proizvodne prostore ter zaposliti delovno silo, pri tem pa se more nasloniti na že obstoječo strukturo. Ker gre pri novih investicijah praviloma istočasno tudi za vstop na nov trg, zahtevajo tovrstne investicije izjemen organizacijski napor. Temu se tuji investitor lahko delno izogne, če skupaj z domačim partnerjem ustanovi skupno naložbo (Rojec 1994, 17).

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

Na podlagi izkušenj Javne agencije RS za podjetništvo in tuje investicije (AGPTI) se lahko potencialni tuji investitorji delijo na naslednje skupine glede na število zaposlitev v novi investiciji:

1. od 0 do 20 novih delovnih mest:

Ponavadi gre za manjše uspešne tuje podjetnike, ki iščejo alternativno lokacijo bodisi zaradi znižanja stroškov, bodisi zaradi bližine odjemalcem; investicijski projekt največkrat ni izdelan, želijo pa si najeti manjše prostore v obstoječih zgradbah (na primer od 100 do 500 m²) po ugodnih cenah.

2. 20 do 100 novih delovnih mest:

To so ponavadi manjša do srednje velika tuja podjetja, z dokaj dobro izdelanim investicijskim projektom, vedo točno, kakšne prostore iščejo; ponavadi si želijo najeti obstoječo zgradbo za 1–2 leti, nato pa začeti graditi svoje prostore na novi lokaciji. Problem se kaže v tem, da je zelo težko najti primerne prostore za njihovo proizvodnjo po primernih cenah.

3. od 100 novih delovnih mest naprej:

Gre za večja tuja podjetja, ki iščejo alternativno proizvodno lokacijo zaradi zniževanja stroškov; investicijski projekt jim izdelajo velike svetovalne hiše (kot npr.: PwC, Deloitte&Touche, KPMG in podobno z natančno določenimi cilji in vizijo investicije; takšna podjetja ponavadi iščejo večje površine (10.000–50.000 m²), na katerih bi postavili svoje objekte (v velikosti približno 1000–3000 m²) z možnostjo nadaljnje širitve. Problem pri gradnji takšnih objektov je visoka cena po m², ki se v Sloveniji giblje med 400 in 600 EUR.

2.3 Multinacionalna podjetja kot nosilci neposrednih tujih investicij

Izraz multinacionalno podjetje je bil prvič opredeljen šele leta 1960. Z njim pa označujemo vsa tista podjetja, ki izvajajo v tujini neposredne tuje investicije in imajo v lasti oziroma nadzorujejo dejavnosti, ki oplajajo vrednost v več kot eni državi, navaja Dunning (Svetličič 1996, 278). Posamezni elementi multinacionalnega sistema (podružnice) morajo svoje cilje in obnašanje prilagoditi uresničevanju ciljev sistema kot celote. Menjava med temi subjekti poteka preko mehanizma transfernih cen. Uporaba tega mehanizma cen zahteva precejšnjo stopnjo nadzora, saj se tukaj porazdeljuje dohodek v korist celote in včasih na škodo nekaterih enot sistema, ki tega ne bi sprejemale, če bi bile bolj neodvisne. Ravno to je bistvena prednost NTI.

Rastoči pomen znotrajpodjetniške trgovine² v okviru celotne mednarodne trgovine ima tudi zelo pomembne posledice za ekonomske politike nacionalnih držav na področju izvoza in uvoza, saj klasični ukrepi teh politik ne morejo ustrezno vplivati na menjavo znotraj podjetji. S svojim internim tržiščem lahko izpodrivajo tržne transakcije na področjih, kjer je njihova dejavnost najbolj razvita. Na ta način sooblikujejo svetovno alokacijo virov. Dandanes je vse več simbioze med tekmovanjem in sodelovanjem podjetji. Heterarhični odnosi izrivajo hierarhične, heterarhično MNP pa prejšnja hierarhična. Med seboj se razlikujejo po strukturi in strategiji. Heterarhično MNP namreč skuša izkoriščati konkurenčne prednosti iz pogojem nacionalnega gospodarstva in z globalnim širjenjem poslovanja. Podružnice morajo stalno razmišljati, se prilagajati in iskati nove rešitve, sama integracija pa se dosega z oblikovanjem skupne podjetniške kulture (Svetličič 1996, 112).

Nekdaj so bile multinacionalke na slabem glasu zaradi prenašanja svoje umazane industrije predvsem v države v razvoju. S tem so eksternalizirale svoje stroške ohranjanja čistega okolja. Danes se je pod pritiskom vlad in mednarodne javnosti položaj spremenil. MNP so se, tudi iz povsem komercialnih interesov, prelevile v zagovornike čiste tehnologije in edine tudi razpolagajo z drago, okolju prijazno tehnologijo. Tehnološke in druge standarde, ki jih uvajajo MNP, kasneje prevzamejo tudi same države.

Na podlagi panožnih in podjetniških podatkov Markusen (2002, 6-7) izpostavi naslednje značilnosti MNP:

- MNP imajo različen pomen med posameznimi panogami. Multinacionalke ponavadi igrajo najpomembnejšo vlogo v tistih panogah in podjetjih, ki imajo visoke izdatke za raziskave in razvoj (v nadaljevanju R&R) glede na prodajo,

ki zaposlujejo velik delež profesionalnega in tehničnega kadra, ki proizvajajo nove oziroma tehnično kompleksne izdelke in ki imajo visoko stopnjo proizvodne diferenciacije in oglaševanja,

- MNP imajo največkrat relativno veliko vrednost neoprijemljivih sredstev glede na njihovo tržno vrednost³,
- pojav MNP naj bi bil negativno povezan z ekonomijami obsega na nivoju določenega obrata v določeni državi (ang. plant-level scale economies) in pozitivno povezan z ekonomijami obsega na nivoju podjetja (ang. firm-level scale economies),
- obstaja neka spodnja meja velikosti za MNP (ang. corporate size), vendar pa velikost nad tem pragom ne igra več bistvene vloge. Po drugi strani pa je starost podjetja (ang. corporate age) visoko korelirana z multinacionalnostjo oziroma razvejanostjo podjetja,
- NTI naj bi bile pozitivno povezane z obstojem tržnih preprek (carine, transportni stroški). Čeprav ovire in stroški transporta povzročajo substitucijski učinek v primeru NTI, pa lahko znižujejo tako raven investiranja kot tudi raven menjave. To naj bi bilo v največji meri odvisno od tega, ali postavlja tržne ovire država gostiteljica ali matična država. Ovire s strani države gostiteljice pospešujejo NTI, medtem ko jih ovire v matični državi rahlo zavirajo. Prav tako se interes za NTI načeloma znižuje skladno z razdaljo med državami. Torej skupna ugotovitev te točke bi bila, da obseg NTI raste relativno glede na menjavo (vendar ne nujno tudi absolutno), ko se povečujejo ovire države gostiteljice in ko se razdalja med državama manjša.

Zveza med NTI in mednarodno trgovino je večplastna in odvisna tudi od vrste NTI in sektorja dejavnosti. Tiste NTI, ki iščejo trg, običajno nadomeščajo prejšnji izvoz na dano tržišče. Če pa gre za druge, ki z dejavnostjo v tujini dvigajo svojo učinkovitost in tam proizvodne izdelke izvažajo, potem tudi pospešujejo izvoz. Različne študije kažejo, da učinki pospeševanja trgovine celo presegajo učinke nadomeščanja trgovine. NTI na področju izkoriščanja naravnih virov naj bi pospeševale izvoz, tiste na področju storitev

²Trgovina znotraj podjetja (ang. intra-firm trade) se odvija v okviru samega podjetja in preko državnih meja. Gre za transakcije med matičnim podjetjem in njegovimi tujimi podružnicami.

³Gre za znanje kot kapital v obliki lastniško specifičnih proizvodov, »know how«, podobe podjetja, blagovnih znamk in podobno.

pa ponavadi nimajo znatnega vpliva na blagovno mednarodno menjavo⁴ (Svetličič 1996, str. 352).

2.4 Politika prejemnic do vhodnih NTI

NTI in MNP so postale skoraj povsod vse bolj zaželeno in razprave so se usmerile predvsem v to, kako jih čim učinkoviteje pritegniti. Vendar pa se vseeno pojavljajo nesoglasja, ki ponavadi temeljijo na nacionalnih čustvih in manj na ekonomskih argumentih. Politika odprtih vrat se zdi sprejemljiva, vse dokler ne začne ogrožati določene nacionalne interese, bodisi z gospodarskega ali političnega in zgodovinskega vidika, ali pa, ko enostavno začne ogrožati položaj posameznikov. Zdi se, da obstaja določen gornji prag obsega tujega kapitala, ki so ga dežele pripravljene sprejeti z ekonomskega, političnega ali kulturno-psihološkega vidika (Svetličič 1996, 152).

Odnosi med tujimi investitorji in državami gostiteljicami so se skozi čas kar precej spreminjali. To evolucijo odnosov lahko nekako razdelimo v tri faze (Rojec 1994, str. 224). V prvi fazi, imenovani tudi faza medenih tednov, ki jo umeščamo v petdeseta in šestdeseta leta prejšnjega stoletja, sta obe strani pričakovali preveč. V sedemdesetih je sledila faza konfrontacije, kot posledica obojestranskega razočaranja zaradi neizpoljenih prevelikih pričakovanj, ki so posledično povzročila veliko previdnost predvsem tujih investitorjev in s tem zmanjšanje razvojnega potenciala NTI za države prejemnice. Od začetka osemdesetih dalje pa smo v fazi sprave, ko so akterji na obeh straneh odnosa začeli drugače ocenjevati koristi in stroške ter se zavedati, da mora sodelovanje voditi v obojestransko koristne odnose. Gostiteljice so pričele celoviteje in bolj v luči alternativnih možnosti ocenjevati NTI ter na prispevek MNP gledati kot na pot vključitve v svetovno gospodarstvo. Začele so aktivno spodbujati in podpirati vhodne NTI. Na drugi strani so tudi multinacionalna podjetja spoznala, da globalne strategije ne delujejo vedno in v korist vsake države, kjer nastopajo.

Nujno je, da država, ki ima namen privabljati NTI, jasno določi koncept trženja sebe kot potencialne lokacije, izgradi dobro lastno podobo ter konstantno nadzoruje in primerno reagira na mnenje investitorjev. Še posebej to velja za tiste manjše države, ki so drugače v neprepoznavnem povprečju sebi podobnih in se morajo še bolj potruditi, da si ustvarijo specifično podobo, ki jih bo razlikovala od drugih (Dunning in Rojec 1993, 75). Izoblikovanje prepoznavne in dobre podobe je še najbolj koristno, če so razmere v državi boljše, kot jih vidi potencialni investitor, medtem ko deluje »zlagana« podoba ponavadi neučinkovito oziroma kontraproduktivno.

⁴Razen če pospešujejo povezan uvoz opreme za upravljanje, kot je to v primeru modernega bančništva.

Odvisen od velikosti države prejemnice je ponavadi tudi način spodbujanja, ki ga lahko ta uporablja za privabljanje tujih NTI. Majhne države uporabljajo večinoma agresivno politiko spodbud za privabljanje predvsem izvoznih NTI, večje pa ponavadi bolj pasivno spodbujevalno politiko z namenom izkoriščanja svojega velikega lokalnega trga (Rifelj 2002, 9).

Z vidika države prejemnice so navpično integrirana MNP tista, ki so bolj dobrodošla in iskana, saj ponavadi dvigujejo izvozno usmerjenost celotnega gospodarstva prejemnice. Postavlja se torej vprašanje, s kakšno politiko privabiti takšna podjetja. Izkušnje iz majhnih in novo industrializiranih azijskih držav kažejo, da so značilnosti gostiteljice pomembnejši dejavnik, ki določa izvozno usmerjenost enot tujih investicij v primerjavi z značilnostmi samega tujega investitorja. Tako so investitorji pripravljene investirati v izvozno usmerjene zmogljivosti predvsem v tistih državah, ki so politično stabilne, ki so jim naklonjene in v katerih ni pritiskov sindikalno organizirane delovne sile ter omejevanja tujega deleža v kapitalu. Velja tudi, da so imele več uspeha z izvozno usmerjenostjo tujih enot tiste države prejemnice, ki so tudi sicer vodile politiko izvozne ekspanzije, kot pa tiste, ki so takšno usmerjenost enot tujih investicij skušale zagotavljati z nekimi formalnimi določili po njihovem izvozu (Rojec 1994, str. 169).

2.5 Motivi tujih investitorjev

2.5.1 Splošni prikaz

Kateri so tisti razlogi, ki vodijo tuje investitorje v drugo državo? Investitorji imajo različne konkretne motive za investiranje v tujino. Ti motivi so subjektivno doživljanje objektivnih dejavnikov, ki opredeljujejo neposredno investiranje v tujini, kot so oligopolna struktura trgov, internalizacijske prednosti, podjetniško in lokacijsko specifične prednosti. Glede na motive ločimo različne vrste NTI (Rojec 1994, 105):

- možnost izkoriščanja naravnih virov (»natural resource seeking FDI«),
- iskanje novih trgov (»market seeking FDI«),
- možnosti učinkovitejše proizvodnje (»efficiency seeking FDI«),
- dolgoročni strateški cilji (»strategic asset or capability seeking FDI«).

1. Naravni viri

Investitorji, ki jih motivirajo naravni viri, investirajo v tujino, da bi pridobili specifične vire po realno nižji ceni, kot bi jih dobili doma, če so tam seveda sploh na voljo. Večina proizvodnje podružnic tovrstnih NTI gre v izvoz, predvsem na trge industrijsko razvitih držav. Dunning (1993) loči še tri glavne

podkategorije NTI, ki jih motivirajo naravni viri, in sicer: (i) podjetja, ki iščejo fizične vire, da bi čimbolj znižala stroške in si zagotovila nemoteno dobavo teh virov (predvsem rudnine, surovine, kmetijski proizvodi); (ii) podjetja, ki iščejo velike količine poceni in dobro motivirane nekvalificirane in polkvalificirane delovne sile za proizvodnjo delovno intenzivnih polizdelkov in končnih izdelkov za izvoz; (iii) podjetja, ki iščejo tehnološke zmožnosti, managersko in trženjsko znanje ter organizacijske sposobnosti.

2. Trgi

Investitorji, ki jih motivirajo trgi, investirajo v določeno državo ali regijo, da bi oskrbovali trge v tej in sosednjih državah s svojimi izdelki ali storitvami. Podjetja se za tovrstne NTI odločajo, ker hočejo obdržati ali zaščititi obstoječe trge oziroma osvojiti nove. Najpomembnejša motiva zanje sta velikost trga in možnosti za njegovo rast. Pomembni pa so lahko tudi naslednji štirje razlogi za tržno motivirane NTI: (i) glavni dobavitelji ali stranke podjetja so ustanovili tuje podružnice, in če želi podjetje z njim obdržati posle, jim mora slediti v tujo državo; (ii) izdelki morajo biti prilagojeni lokalnemu okusu ali potrebam ter virom in zmožnostim; (iii) proizvodni in transakcijski stroški lokalne proizvodnje so nižji, kot bi bila dobava na oddaljene trge; (iv) podjetje dojemata fizično pristojnost na vodilnih trgih svojih tekmecev kot del svoje proizvodne in trženjske strategije. Raziskava na vzorcu 1000 podjetji, ki jo je izvedla raziskovalna hiša A.T. Kearney (1998, str. 4), kaže, da je bilo pretežno na trg države prejemnice usmerjenih več kot dve tretjini (67,6 %) vseh projektov.

3. Možnosti učinkovitejše proizvodnje

Investitorji, ki jih motivira učinkovitejša proizvodnja v tujini, poskušajo izkoristiti prednosti enotnega obvladovanja geografsko razpršenih dejavnosti. Te prednosti izhajajo iz predvsem iz ekonomije obsega in širših kombinacij proizvodnih dejavnikov ter razpršitve tveganja. Namen tujih investorjev, ki jih motivira večja učinkovitost, je izkoristiti razlike v faktorskih stroških, tržnih strukturah, institucionalnih ureditvah, gospodarskih sistemih in njihovih politikah ter nenazadnje tudi v kulturah, tako da koncentrirajo proizvodnjo na omejenem številu lokacij in od tam oskrbujejo vse svoje trge. Tovrstne NTI se delijo: (i) tiste, ki izkoriščajo razlike v ceni in razpoložljivosti tradicionalnih proizvodnih dejavnikov v različnih državah, in na (ii) tiste, ki v državah s podobno strukturo gospodarstva in ravnijo dohodkov izkoriščajo prednosti ekonomije obsega in drugih proizvodnih dejavnikov, hkrati pa izkoriščajo tudi razlike v okusih uporabnikov in v dobaviteljskih kapacitetah.

4. Dolgoročno strateški cilji

Investitorji, ki jih motivirajo dolgoročni strateški cilji, prevzemajo predvsem tista tuja podjetja, ki posedujejo takšne konkurenčne prednosti, katerih uporaba bo izboljšala konkurenčni položaj celotnega sistema multinacionalnega podjetja (MNP), ki je investitor. V Sloveniji je primer strateške NTI prevzem družbe Lek s strani Novartisa. Podobno kot NTI, ki iščejo učinkovitejšo proizvodnjo, želijo tovrstne NTI pridobiti s skupnim upravljanjem raznolikih dejavnosti in kapacitet v različnih gospodarskih okoljih.

2.5.2 Motivi tujih investorjev za investiranje v Sloveniji

Kot najpomembnejša motiva za investiranje v Slovenijo se v večini analiz motivacije tujih investorjev običajno navajata povečanje tržnega deleža in dostop do trga (npr. Rojec 1994, 104, Dedek in Novak 1998, 8, Gregorič Zečevič 1999, 14 in 2001, 19). Tuji investitorji v večini primerov navajajo, da so imeli ob investiranju v Slovenijo več ciljev. Zadnja razpoložljiva analiza motivov (Gregorič Zečevič 2001, str. 19), ki temelji na anketiranju 257 tujih investorjev v Sloveniji, kaže, da obstaja najpomembnejši posamični motiv za investiranje v Sloveniji dostop do slovenskega trga. Pomemben motiv je tudi dostop do drugih trgov, zlasti trgov jugovzhodne Evrope, zato lahko rečemo, da se tuji investitorji odločajo za Slovenijo tudi kot izvozno bazo za tretje države (glej tabelo 2.1). Dolgoročno sodelovanje kot drugi najpomembnejši motiv pa nakazuje, da skušajo tuji investitorji z investicijami v slovenska podjetja obdržati oziroma izboljšati svojo mednarodno konkurenčnost. Prav tako pomembno je tudi zniževanje proizvodnih stroškov, saj motivi, kot so kakovost in cena delovne sile, tehnologija in znanje, znana blagovna znamka in nabava materiala in sestavnih delov, kažejo na NTI, ki iščejo prednosti v faktorskih stroških. Kar se tiče samega dejavnika delovne sile, je očitno, da motivira tuje investitorje v Sloveniji tako nizka cena (19,5 % vprašanih) kot kakovost (30,5 %), pri čemer je slednja precej pomembnejši motiv. V celoti gledano tuje investitorje v slovensko predelovalno dejavnost motivira predvsem možnost učinkovite proizvodnje za izvoz (tuja podjetja v slovenski predelovalni dejavnosti namreč izvozijo preko 70 % svoje celotne proizvodnje (Rojec in Šušteršič 2002, 81), investitorje v storitvene dejavnosti pa zanima predvsem prodaja na slovenskem trgu. Slovenija tekmuje s konkurenčnimi državami v regiji predvsem za mobilne investicije, ki so usmerjene v izvoz in ki iščejo ustrezne vire in učinkovitost.

Tabela 2.1 Motivi tujih investorjev za investiranje v Sloveniji

Motiv	% podjetij s tujim kapitalom, ki so navedla posamezen motiv*
Dostop do slovenskega trga	59,4
Dolgoročno sodelovanje	40,6
Dostop do trgov v jugovzhodni Evropi	32,4
Kakovostna delovna sila	30,5
Nizka cena delovne sile	19,5
Tehnologija in znanje	12,5
Poznana blagovna znamka (znamke)	10,5
Nabava materiala in sestavnih delov	9,4
Dostop do trgov v EU	7,0
Ostalo	6,6

Opombe: *Na vprašanja je odgovorilo 257 podjetij s tujim kapitalom. Vsak vprašani je lahko navedel več motivov.

Vir: Gregorič Zečevič 2001, 19.

Ugotovitve iz Tabele 2.1 se ujemajo tudi z ugotovitvami iz analiz o motivih in strategijah tujih investorjev v primerih nekaterih pomembnejših projektov NTI v Sloveniji. Analize, ki jih v Sloveniji izvaja JAPTI in UMAR, so pokazale, da je izven predelovalne industrije najpomembnejši motiv dostop do trga, znotraj predelovalne industrije pa imajo NTI v Slovenijo naslednje skupne značilnosti: (i) investiranje v Slovenijo se odvija v kontekstu strategije internacionalizacije konkretnih tujih investorjev, (ii) motivira jih kombinacija tržnih, stroškovnih in strateških motivov, (iii) cenejša delovna sila je pomemben motiv, vendar s poudarkom na ugodni ceni (visoko) kvalificiranega dela, ter (iv) pomembna spodbuda za odločitve tujega investitorja je dobro predhodno sodelovanje in/ali dobra priložnost za nakup podjetja, zlasti v procesu privatizacije. Kljub pomenu domačega trga kot motiva v Sloveniji prevladuje motiv prednosti v faktorskih stroških (Rojec 2001, 11-12).

2.6 Učinki vhodnih neposrednih tujih investicij (NTI) na prejemnice

Ekonomski vplivi NTI so večplastni. Gre za vplivanje na oblikovanje kapitala, na tehnologijo, na zunanjo trgovino, na človeški kapital in okolje, in to na kratek in dolgi rok. MNP delujejo na dejavnike gospodarske rasti, saj vplivajo na oblikovanje kapitala, prispevajo k tehnološkemu razvoju, izpolnjevanju kadrov in trgovine.

Graham in Krugman (Svetličič 1996, 353) obravnavata tri standardne vire koristi za državo prejemnico NTI, ki se kažejo predvsem v naslednjih pojavih:

- naraščajoči donosi ekonomij obsega, ker se s pomočjo NTI lahko proizvaja ožji nabor izdelkov v večjem obsegu;
- specializacija s pomočjo NTI krepi primerjalne prednosti države gostiteljice;
- okrepljena konkurenca, ki sili domače podjetje v posodabljanje in izboljševanje poslovnih procesov.

Zagovorniki spodbujanja NTI poudarjajo predvsem potencialne pozitivne učinke eksternalij oziroma posrednih učinkov (*ang. spillover effect*), ki lahko vodijo do izboljšane produktivnosti domačih podjetji v državi prejemnici. Ti učinki se lahko pojavijo preko treh kanalov, ki jih opisujeta Blomström in Kokko (povzeto po GöStrobl 2001, 723):

- visokokvalificirani zaposleni, ki so prej delali v MNP, lahko ob prihodu v domače podjetje prinesejo s seboj določeno uporabno znanje,
- pri tesnem sodelovanju domačih podjetji z MNP se lahko pojavijo demonstracijski učinki, pomembni za učenje proizvodnih tehnologij multinacionalke,
- tretji kanal je pozitiven učinek okrepljene konkurence, ki pa je že pojasnjena v prejšnjem odstavku.

Ozawa (povzeto po Svetličič 1996, 246) s svoji paradigmi razvoja s pomočjo NTI ugotavlja, da lahko prav te bistveno skrajšajo čas učenja, pridobivanja izkušenj in manjkajočega znanja gospodarstev držav prejemnic. Na ta način se lahko skrči razkorak med državami na različnih razvojnih stopnjah.

Države od NTI dostikrat pričakujejo, da bodo popolnjevale vrzeli domačega gospodarstva, pri čemer se običajno na prvo mesto postavlja finančno vrzel. Večina analiz (Damjan, Rojec in Polanec 2002) kaže, da NTI dejansko pozitivno pripomorejo tako k rasti dohodka kot k produktivnosti proizvodnih dejavnikov v državah prejemnicah. Vendar pa manj razvite države z manj akumuliranega znanja običajno niso sposobne izkoristiti tehnologije in znanja podjetji s tujim kapitalom. NTI povečujejo stopnjo rasti bruto fiksnih investicij oziroma povečujejo njihov delež v bruto domačem produktu. Vendar pa je v državah v tranziciji povezava med rastjo bruto fiksnih investicij in NTI negativna in nepomembna. Takšna pa je tudi povezava med deležem investicij in deležem NTI v bruto domačem produktu. Razlog za takšen rezultat gre najverjetneje iskati v obliki NTI. V zadnjih letih so bili prevzemi prevladujoč del NTI, kar je v veliki meri omogočala privatizacija, ki je omogočala hitro in poceni pridobitev

proizvodnih kapacitet (Mencinger 2004). Zato tudi ne preseneča negativen odnos do NTI, vse dokler se v njih vidi le finančni instrument. Kar se tiče plačilno-bilančnega učinka NTI za državo prejemnico, lahko sicer ugotovimo, da predvsem države, ki so manj razvite, lahko uporabljajo NTI kot orodje za premagovanje nekaterih svojih razvojnih vrzeli⁵. NTI so namreč edina oblika ekonomskega sodelovanja s tujino, ki lahko pomaga premagovati te vrzeli, kar se tudi odrazi v plačilni bilanci, tako v računu kapitalskih transakcij (varčevalna vrzel) kot tudi v trgovinski bilanci (uvozna, izvozna vrzel).

Najpomembnejši učinek NTI pa je iskati v njihovem prispevku h krepitvi poslovodstvenih, marketinških in tehnoloških sposobnosti države prejemnice. Izboljša se stopnja izkoriščenosti proizvodnih kapacitet in alokacija naložb. Do vhodnih NTI pride, če je domače varčevanje premajhno, če ni deviz ali znanja. Oblasti v tranzicijskih državah od multinacionalk kot nosilcem NTI pričakujejo, da bodo povečale zaposlenost, izvoz in davčne prihodke (Mencinger 2004). NTI praviloma dopolnjujejo, ne pa nadomeščajo domače investicije, ker v nasprotnem primeru do njih sploh ne bi prišlo. Na ta način bogatijo gospodarsko strukturo dežele, saj se začne razvijati proizvodnja, ki se sicer ne bi (Svetličič 1996, 356). Praksa tudi kaže, da NTI izrinjajo predvsem tiste lokalne dejavnosti, ki niso svetovno gospodarsko konkurenčne. Dopolnjujejo pa lokalne razvojne panoge, kadar ima domači partner kaj ponuditi. Čim večji je razkorak med znanjem in tehnologijo tujega naložbenika in domačega partnerja, tem večji je učinek NTI, pod predpostavko, da je lokalno podjetje doseglo nek minimalen prag absorpcije znanj (Svetličič 1996, 342). MNP svoje zaposlene tudi prevladujoče bolje plačujejo kot domača podjetja, zaradi česar se pogosto začenjajo dvigovati tudi plače v domačih podjetjih prejemnice (Lipsey 2002, 22). Ponavadi MNP nudijo boljše izobraževalne pogoje in celo socialno zavarovanje. Po drugi strani pa so lahko tuje neposredne naložbe tudi zelo dvorezne, saj gre za dolgoročne naložbe, ki so v veliki meri odvisne od splošnih gospodarskih gibanj in zlasti razmer na svetovnem trgu kapitala, po drugi strani pa niso emocionalno povezane z ekonomsko usodo gostiteljice.

Država gostiteljica lahko pričakuje koristi od NTI predvsem v tem, da lahko omogočijo prej nedosegljive ali predrage vire, da usmerijo investicije v tržno motivirana področja, da spodbudijo R&R ter hitrejši proces učenja, da prispevajo k boljši učinkovitosti nabave in konkurence, da dvignejo in formalizirajo standarde kvalitete, da odpirajo dostop do novih trgov, da pripeljejo nova upravljavska in organizacijska znanja ter kulturo podjetja, da spodbudijo večje mednarodno sodelovanje, in podobno (Dunning in Rojec 1993, 42).

⁵Tu mislimo na varčevalno, uvozno, izvozno in tehnološko vrzel.

Vpliv NTI na prejemnico je različen glede na stopnjo njenega razvoja. Ta opredeljuje njene možnosti absorpcije, adaptacije in asimilacije tujih znanj ter vertikalnega in horizontalnega sodelovanja s tujimi podjetji in s tem širjenja posrednih učinkov na okolico. Največji so ti učinki na višji stopnji razvoja dežele, ko se s pomočjo intenzivnejšega prevzemanja tujega znanja iz lokalnega prostora lahko hitreje razširjajo po celem mednarodnem gospodarstvu. Stopnja razvoja in splošna narava ekonomske politike sta ključni determinanti, ki določata politiko neke države do NTI. Višja razvitost pomeni ponavadi tudi večjo liberalnost (Rifelj 2002, 6).

Raziskava Damijan, Majcen, Rojec in Knell (2005) je pokazala, da v Sloveniji podjetja v tuji lasti rastejo precej hitreje od domačih. Prav tako raste hitreje tudi produktivnost, ne glede ali gre za manjšinsko ali večinsko tuje lastništvo.

Pomembno je vsekakor spoznanje, da so vhodne NTI pomembne tudi za kasnejše lastne izhodne NTI gostiteljice, s ciljem krepiti konkurenčno pozicijo na svetovnem trgu. To pojasnjuje Ozawin (povzeto po Svetličič 1996, 366) koncept spodbujanja razvoja preobrazbe s pomočjo NTI⁶.

⁶Ta je sicer izdelan za Japonsko, vendar je vseeno lahko dober vzorec (ne pa pravilo) tudi za države v tehnološkem zaostanku, če se v njega vgradi specifične ekonomske elemente.

3 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENJI

Vrednost NTI v Sloveniji je konec leta 2005 znašala 5.980,1 milijona EUR. V primerjavi z letom 1994, odkar se o neposrednih naložbah zbirajo podatki, so se neposredne naložbe povečale nominalno za 453,3 %, povprečna letna stopnja rasti skupne vrednosti v letih 1995 do 2005 je 17,7 %, glede na konec leta 2004 pa je zabeleženo 7,1-odstotno povečanje (Banka Slovenije 2006).

Po definiciji Mednarodnega denarnega sklada je v vrednost neposrednih naložb vključen lastniški kapital, ki je konec leta 2005 znašal 5.360,2 milijona EUR oziroma 89,6 % celotne vrednosti naložb, ter neto obveznosti do tujih investitorjev (619,9 milijona EUR), ki so obsegale 10,4 % celotne vrednosti neposrednih naložb tujcev.

Lastniški kapital je v obdobju 1994-2005 nenehno naraščal. Največje povečanje knjigovodske vrednosti lastniškega kapitala tujcev v slovenskih podjetjih doslej je zabeleženo v letu 2002, in sicer v vrednosti 977,2 milijona EUR. Konec leta 2005 je razvidno povečanje za 486,1 milijona EUR v primerjavi z letom 2004. K povečanju so transakcije prispevale 289,9 milijona EUR, reinvestirani dobički 235,9 milijona EUR, ostale spremembe pa so lastniški kapital zmanjšale za 38,9 milijona EUR.

Glede na razvrstitev NTI v nove, obstoječe in ostale (upoštevano je samo prvo koleno kapitalске povezanosti) je bilo konec leta 2005 od vseh 2988 NTI 65,3 % novih naložb, ki so predstavljale 42,0 % vrednosti tujega lastniškega kapitala. Obstoječe naložbe so številčno predstavljale 30,5 % vseh naložb, po vrednosti lastniškega kapitala pa so pomembnejše, saj so obsegale 58,5 % vrednosti lastniškega kapitala tujcev. Ostale naložbe so bile po številu in vrednosti zanemarljive.

Povprečna vrednost lastniškega kapitala obstoječih NTI tujcev je konec leta 2005 in 2004 znašala 3,4 milijona EUR, medtem ko je bila vrednost lastniškega kapitala nove naložbe tujcev v povprečju 1,9 milijona EUR (leta 2004 0,9 milijona EUR). Taka razmerja kažejo, da so vrednostno pomembnejše naložbe v obstoječa podjetja, tuji investitorji ustanovitelji oziroma »greenfield« investitorji pa se odločajo za vrednostno manjše naložbe (Banka Slovenije 2006).

3.1 Države investitorice

Med državami investitoricami prevladujejo države članice Evropske unije (EU), ki imajo skupno 75,1 % vrednosti vseh NTI v Sloveniji. Njihov delež od leta 2004 dalje spet narašča predvsem zaradi povečevanja naložb Avstrije, ki je največja investitorica od leta 1995 dalje. Konec leta 2005 je stanje NTI avstrijskih investitorjev znašalo 1.725,7 milijona EUR oziroma 28,9 % vseh NTI. Po zadnjih podatkih so največ vložili v dejavnosti: finančno posredovanje brez zavarovalništva (544,0 milijona EUR), druge

poslovne dejavnosti (249,8 milijona EUR), proizvodnja vlaknin, papirja ter izdelkov iz njih (171,3 milijona EUR) ter poslovanje z nepremičninami (102,5 milijona EUR).

Druga država glede na vrednost tujih neposrednih naložb v Sloveniji je Švica (16,3 %), ki ji to mesto pripada od leta 2002 dalje, ko je investirala v dejavnost proizvodnje kemikalij in kemičnih izdelkov. V letu 2003 je prišlo do lastniškega preoblikovanja podjetji s posledično precej večjo knjigovodsko vrednostjo lastniškega kapitala, ki ga zajema prvo koleno NTI. Konec leta 2005 je vrednost švicarskih NTI dosegla 974,3 milijona EUR, glavnina pa predstavlja investicijo v proizvodnjo kemikalij in kemičnih izdelkov.

Tretja najpomembnejša investitorica konec leta 2005 je Nizozemska s 635,8 milijona EUR oziroma 10,6 % deležem v vseh NTI v Sloveniji. Konec leta 2005 je največ investicij iz te države v slovenskih podjetjih iz dejavnosti proizvodnje izdelkov iz gume in plastičnih mas (235,4 milijona EUR) in drugih poslovnih dejavnosti (231,8 milijona EUR).

Francija z 8,7 % vrednosti vseh NTI tujcev (518,7 milijona EUR) konec leta 2005 ostaja enako kot leta 2003 četrta najpomembnejša investitorica. Največji delež francoskih naložb je v dejavnosti proizvodnje motornih vozil, prikolic in polprikolic ter dejavnosti finančnega posredništva brez zavarovalništva.

Vlagateljem iz Nemčije po zadnjih podatkih pripada skoraj enak znesek tujih NTI v Sloveniji kot Franciji (517,7 milijona EUR ali 8,7 % vseh NTI v Sloveniji). Največ so vložili v dejavnost posredništva in trgovine na debelo brez vozil (101,5 milijona EUR), sledita dejavnost proizvodnje strojev in naprav (85,9 milijona EUR) in dejavnost proizvodnje RTV, komunikacijskih aparatov in opreme (59,5 milijona EUR) (Banka Slovenije 2006).

Tabela 3.1 NTI glede na panogo, stanje konec leta v milijonih EUR

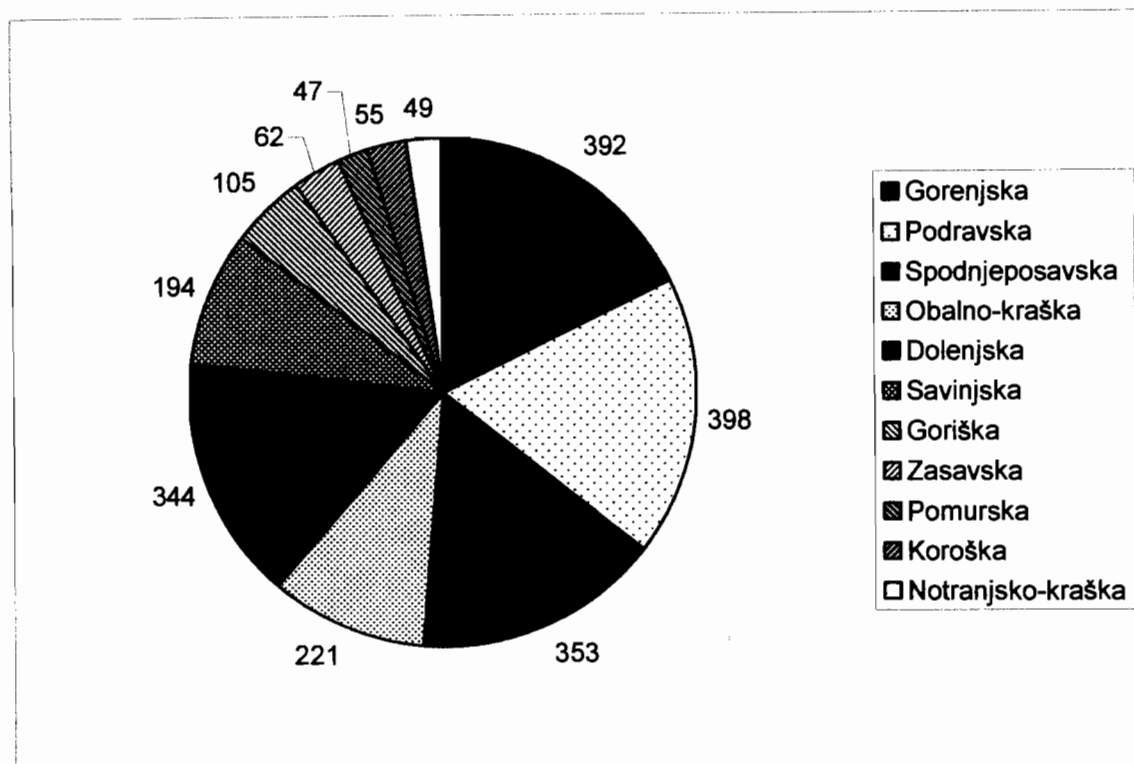
Leto 2005							
Države	Drugo	Finančno poslovanje brez zavarovalnih skladov	Kemikali je in kemični izdelki	Druge poslovne dejavnosti	Posredništvo, trgovina na debelo, brez vozil	Proizvodnja vlaknin, papirja ter izdelkov iz njih	SKUPAJ
Avstrija	646,9	544,0	42,2	249,8	71,5	171,3	1.725,7
Švica	126,8	-0,1	/	0,4	36,2	6,9	974,3
Nizozemska	362,8	0,0	6,0	231,8	35,1	0,1	635,8
Francija	341,8	/	0,3	0,0	28,5	-0,1	518,7
Nemčija	342,8	20,0	18,9	34,0	101,5	0,5	517,7
Italija	133,9	103,1	55,1	6,9	44,4	0,9	344,3
Hrvaška	250,9	2,1	0,0	-2,7	22,5	16,9	289,7
Belgija	-30,0	185,2	14,6	0,1	22,5	16,9	209,3
Češka	19,3	/	/	-0,1	0,2	94,8	114,3
Velika Britanija	3,3	0,5	0,0	0,1	90,1	0,4	94,3
Druge države	371,5	1110,7	0,8	36	56,1	-19,1	556,0
SKUPAJ	2.570,1	1,113,7	942,1	556,2	508,6	289,4	5,980,1

Vir: Banka Slovenije 2006.

3.2 Razvrstitev neposrednih tujih investicij po dejavnosti in regijah

Struktura tujih NTI po dejavnostih konec leta 2005 kaže največjo koncentracijo NTI v dejavnosti finančnega posredništva brez zavarovalništva (18,6 %), sledi proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken (15,8 %) ter druge poslovne dejavnosti (9,3 %). V primerjavi z letom 2004 se je najbolj povečala vrednost NTI v panogi z največjo vrednostjo tujih investicij (nominalno 98,4 milijona EUR porasta v finančnem posredništvu in zavarovalništvu), za 88,7 milijona EUR pa se je povečala vrednost naložb v panogi poslovanja z nepremičninami, ki sicer predstavlja le 2,8 % vseh NTI. Za finančno posredništvo je v obdobju 1994-2004 (z izjemo leta 2001) značilna nenehna rast vrednosti NTI, medtem ko je dejavnost proizvodnje kemikalij in kemičnih izdelkov postala pomembna prejemnica NTI z večjo naložbo leta 2002. Vsa leta, odkar so na voljo podatki o NTI, narašča tudi NTI v druge finančne dejavnosti ter v dejavnost posredništva in trgovine na debelo. Pri razvrstitvi po statističnih regijah je največja koncentracija vrednosti vseh NTI v celotnem proučevanem obdobju od leta 1994 naprej v osrednjeslovenski regiji – konec leta 2005 jih je kar 62,3 %. V Podravju je 6,7 %, v gorenjski regiji 6,6 %, v Spodnjeposavski regiji pa 5,9 % celotne vrednosti NTI. Preostale regije so skupaj prejemnice 18,0 % vseh NTI. Regionalna razdelitev se od začetka spremljanja statistike NTI bistveno ne spreminja, v obdobju 1998-2005 so se največ povečale NTI v osrednjeslovenski regiji, sledijo pa Spodnjeposavska, Gorenjska in Podravska. Opaziti je tudi hitrejšo rast neposrednih naložb v Zasavju od 2002 naprej.

Slika 3.1 NTI v Sloveniji po statističnih regijah konec leta 2005 v mio EUR



Vir: Banka Slovenije 2006.

3.3 Primerjava Slovenije in nekaterih držav EU pri pridobivanju NTI

Slovenija z 21,2-odstotnim deležem stanja vhodnih NTI v BDP koncem leta 2005 spada med EU države z najnižjo stopnjo penetracije NTI. Med starimi članicami EU so imele leta 2005 nižji delež od Slovenije le Italija, Grčija, Nemčija in Avstrija, med novimi članicami pa je imela Slovenija najnižji delež stanja NTI v BDP. V skupini držav novih članic EU imajo sicer najvišje deleže Estonija (93,6 %), Malta (77,3 %), Madžarska (55,9 %), Ciper (52,7 %) in Češka (48,1 %). Države EU so v obdobju 2000–2005 pretežno močno povečale delež stanja NTI v BDP: v EU-25 kot celoti je bil višji za 7,2 odstotne točke, med novimi članicami v povprečju za več kot 13 odstotnih točk, v Sloveniji pa za 7,1 odstotne točke (UNCTAD 2004, 2006).

Dejanska uspešnost Slovenije v pritegovanju NTI vseskozi bistveno zaostaja za njenimi potenciali na tem področju (glej tabelo 3.2). V letu 2004 se je Slovenija med 141 državami po indeksu potenciala za pritegovanje NTI uvrstila na zelo visoko 29. mesto, po dejanski uspešnosti pritegovanja NTI pa na precej nižje 57. mesto; leto pozneje smo po uspešnosti spet padli na zelo nizko 92. mesto, kar bolj ustreza dejanskemu stanju. Relativno visok rang uspešnosti v razdobju 2002–2004 je bil namreč le posledica enkratnih dogodkov, ki so v letu 2002 privedli do zelo velikih prilivov NTI

(predvsem prodaja Leka in manjšinskega deleža v Novi ljubljanski banki; ker se indeks uspešnosti računa na podlagi triletnega povprečja, so veliki prilivi v letu 2002 vplivali na relativno ugoden rezultat vse do leta 2004). Iz tega je razvidna slaba investicijska klima v Sloveniji in nizka uspešnost naše politike pri pridobivanju NTI (UMAR 2007).

Tabela 3.2 Rang Slovenije med 141 državami po Indeksu uspešnosti in Indeksu potenciala za pritegovanje NTI v obdobju 1995-2005

Leto	Rang indeksa uspešnosti pritegovanja NTI	Rang indeksa potenciala za pritegovanje NTI	Zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala
1995	86	42	-44
2000	114	29	-85
2001	110	27	-83
2002	60	27	-33
2003	53	28	-25
2004	57	29	28
2005	92	n.p.	n.p.

Opomba: n.p. – ni podatka

Vir: UNCTAD 2006, 278.

Uspešnost neke države za pritegovanje NTI merimo s tem, kako uspešno izkorišča svoje potenciala za pritegovanje NTI. To uspešnost pa razberemo iz primerjave med indeksom potenciala za pritegovanje NTI in indeksom dejanske uspešnosti pritegovanja NTI, ki ju redno letno objavlja UNCTAD. Indeks uspešnosti pritegovanja NTI se izračuna kot razmerje med deležem države v svetovnih prilivih NTI in med deležem države v svetovnem BDP. Indeks potenciala za pritegovanje NTI je sestavljen iz 12 strukturnih spremenljivk: realna rast BDP, BDP na prebivalca, delež izvoza v BDP, število telefonskih linij na 1000 prebivalcev, število mobilnih telefonov na 1000 prebivalcev, poraba energije na prebivalca, delež izdatkov za raziskovanje in razvoj 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. Čim boljša je uvrstitev države po indeksu uspešnosti pritegovanja NTI glede na uvrstitev po indeksu potenciala za pritegovanje NTI, tem bolj privlačna je kot lokacija za NTI in tem bolj uspešna je njena politika pritegovanja NTI (UMAR 2007).

Tabela 3.3 Povprečni letni prilivi NTI kot % BDP (1998–2003)

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

Vir: World Investment Report 2004 in Eurostat 2004.

3.4 Pomen podjetji z neposrednimi tujimi investicijami v slovenskem prostoru

Podjetja z NTI so konec leta 2005 predstavljala 5,1 % celotne populacije slovenskih podjetij, konec leta 2004 pa več, in sicer 5,5 %. Kljub majhnemu deležu podjetij z NTI so le-ta zelo pomembna za slovenski podjetniški prostor. Konec leta 2005 so imele 16,0 % kapitala, 18,0 % sredstev in 13,6 % zaposlenih celotnega podjetniškega prostora. S tem kapitalom in zaposlenimi so ustvarila 21,2 % vseh čistih prihodkov od prodaje in 21,9 % vsega dobička iz poslovanja. Imela pa tudi 19,9 % celotne izgube iz poslovanja, kar pomeni, da so v povprečju bolj dobičkonosna kot celoten podjetniški prostor. Najbolj izstopajo pri izvozu in uvozu; dosegajo namreč 34,9 % vsega izvoza blaga in storitev slovenskega podjetniškega sektorja ter 36,6 % izvoza blaga in 36,1 % uvoza blaga (Banka Slovenije 2005).

3.5 Pomen lokacije za NTI

Lokacije z vidika države, regije ali skupnosti se ločijo glede lokacijskih pogojev, ki jih ponujajo industriji. Ločimo jih lahko v 11 osnovnih kategorij, kot je ilustrirano v Tabeli 3.4.

Tabela 3.4 Tipologija lokacijskih faktorjev

	Lokacijski pogoji	Otipljive značilnosti	Neotipljive značilnosti
1.	Transportne zmožnosti	Stroški tovorjenja	Zanesljivost, pogostost, poškodbe, razpoložljivost
2.	Materiali	Proizvodni stroški, stroški servisiranja	Varnost, kvaliteta
3.	Trgi	Transportni stroški, stroški servisiranja	Osebni kontakti, okusi konkurenca
4.	Delo	Plače, nedenarne bonitete, stroški zaposlovanja	Odnos do dela, sindikaliziranost, sposobnosti, tipologija, oscilacija oziroma fluktuacija, razpoložljivost
5.	Eksterni učinki: a) urbanizacija b) lokalizacija		Eksternalije (pozitivne in negativne) delovne sposobnosti, izmenjava informacij, skupne storitve, ugled
6.	Energija	Stroški	Zanesljivost, raznolikost
7.	Infrastruktura skupnosti: a) gospodarski režijski kapital	Stroški kapitala, davki	Kvaliteta, raznolikost
	b) socialni režijski kapital	Stroški kapitala, davki	Kvaliteta, raznolikost
8.	Kapital: a) fiksni	Gradbeni stroški, najem stroški izposoje	Razpoložljivost, postavitve, starost
	b) finančni		Razpoložljivost
9.	Zemljišča/stavbe	Stroški	Velikost, oblika, dostop, storitve, postavitve
10.	Okolje: a) privlačnost	Stroški, davki	Preference delavcev
	b) politika		Odnos lokalne skupnosti
11.	Vladna politika	Spodbude, pogodbene kazni, davki	Odnos, stabilnost, poslovno okolje

Vir: Hayter 2004, 27

Lokacijski pogoji so kompleksni in obsegajo značilnosti otipljive in neotipljive narave. Razlika med otipljivimi in neotipljivimi značilnostmi je osnovana na kvantificiranju z vidika stroškov. V primeru dela se lahko lokacije močno razlikujejo

glede na skupek značilnosti, ki jih neka lokacija lahko nudi dejansko in potencialno. Prav tako lahko močno variirajo stroški dela, ki so osnovani na izračunu plač, bonitet in stroškov zaposlovanja in odpuščanja. Enako se lokacije razlikujejo glede sindikaliziranosti, znanja, odnosa do del, spola in etnične pripadnosti.

Zaradi kompleksnosti je lokacijske faktorje težko meriti. Otipljive faktorje kot plače, najemnine, gradbene stroške, davke in stroške prevoza lahko merimo z skupno intervalno lestvico. Na drugi strani pa se neotipljive značilnosti, kot na primer razpoložljivost, varnost, zanesljivost in odnos, lahko merijo le z ordinatnimi lestvicami ali z nominalnimi lestvicami. Obstajajo neotipljive značilnosti, katerih distribucija se lahko točno določi, kot na primer delež delavcev vključenih v sindikat, število dni, ko je delavec odsoten, vendar take informacije ne moremo združevati s stroški na neki skupni lestvici, ker takšna lestvica ne obstaja. Poskus ustvariti nek nov kompozitni indeks pa je obsojen na subjektivnost (Hayter 2004, 4).

3.6 Narava lokacijskih dejavnikov

Podjetja interpretirajo lokacijske pogoje v lokacijske faktorje, ki reflektirajo njihove specifične potrebe investicijskih odločitev. Podjetja lahko ocenjujejo iste lokacijske pogoje na različne načine, odvisno katere otipljive in neotipljive značilnosti so za individualno investicijo relevantne. Za katerokoli podjetje je odločitev investirati v drugo državo ali regijo bistveno različna od investicije v bližino obstoječega podjetja. Poleg tega na lokacijske faktorje vplivajo organizacijske omejitve, sistemi vrednot in preference individualnih odločevalcev oziroma odločevalske skupine (Hayter 2004, 25).

Tabela 3.5 Najpomembnejših 20 lokacijskih faktorjev

Dejavnik	Delež podjetji (v %)
Dostop do kupcev	77
Stabilno socialno in politično okolje	64
Lagodnost poslovanja	54
Zanesljivost in kakovost infrastrukture	50
Možnost zaposlovanja tehničnih strokovnjakov	39
Možnost zaposlovanja vodstvenega osebja	38
Nivo korupcije	36
Strošek dela	33
Kriminaliteta in varnost	33
Možnost zaposlovanja usposobljenih delavcev	32
Državni davki	29
Stroški komunalnih storitev	28
Ceste	26
Dostop do naravnih virov in surovin	24
Razpoložljivost in kvaliteta univerz in tehničnega izobraževanja	24
Razpoložljivo zemljišče z vsemi storitvami na mestu	24
Lokalni davki	24
Dostop do dobaviteljev	23
Delovna razmerja in stopnja sindikaliziranosti	23
Dostop do letalskih storitev	23

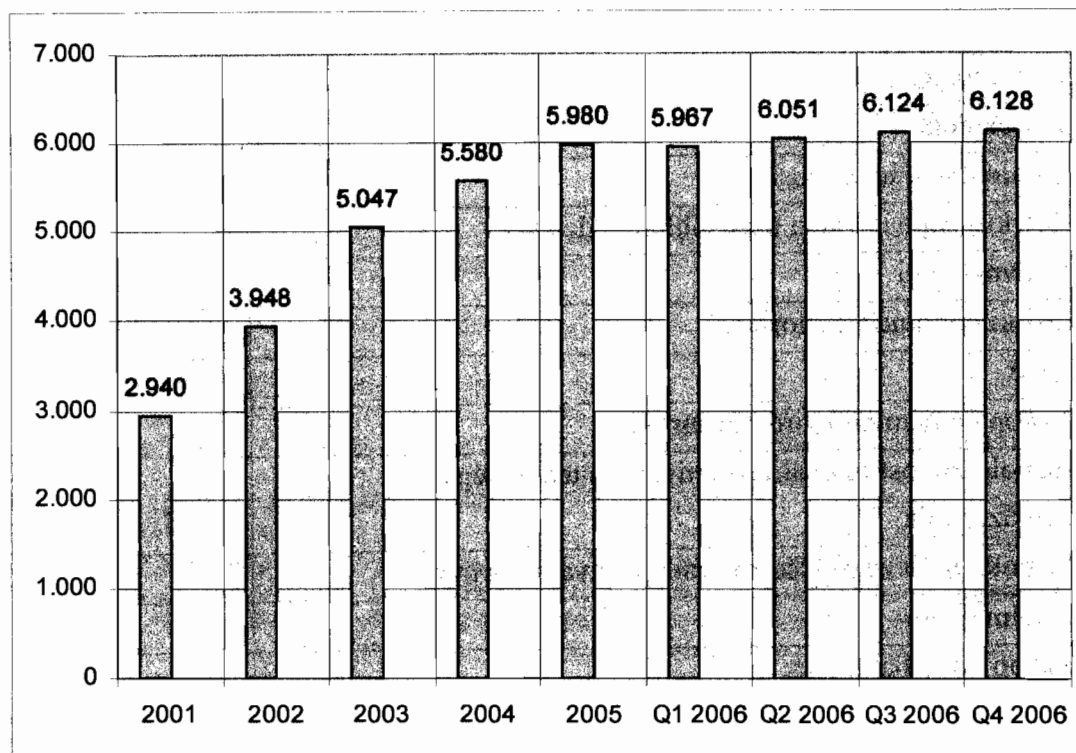
Vir: Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA 2003

V raziskavi MIGA, kjer je sodelovalo 643 podjetji, jih je 77 % kot najbolj kritičen lokacijski faktor navedlo dostop do kupcev, ostali pomembni lokacijski faktorji pa so navedeni v tabeli 3.5. Obstajajo majhne razlike med proizvodnimi in storitvenimi podjetji. Proizvodna podjetja relativno bolj izpostavljajo dostop do surovin, storitvena podjetja pa višino državnih davkov. Večja podjetja manj pogosto izpostavljajo dejavnik delovnih razmerji in se bolj osredotočajo na stroške dela. Prav tako velika podjetja večkrat navedejo višino državnih davkov kot ključni lokacijski faktor. Majhna podjetja imajo večje probleme z zaposlovanjem usposobljenih delavcev, tehničnih strokovnjakov in vodstvenega osebja. Prav tako so bolj zaskrbljena z razpoložljivostjo opremljenih industrijskih zemljišč kakor tudi s kvaliteto komunalne infrastrukture.

3.7 Slovenija kot lokacija za NTI

Lokacijsko značilni dejavniki so tisti, ki nam povedo, zakaj bo podjetje raje investiralo v tujini kot doma, in katere države imajo prednost kot lokacija za NTI. Lokacijsko specifične dejavnike lahko razdelimo na tržne dejavnike in na dejavnike investicijske klime.

Slika 3.2 Neposredne tuje naložbe 2001–2006 v milijonih EUR



Vir: Banka Slovenije, 2007

Konkurenčne prednosti Slovenije kot lokacije za NTI (Vlada RS 2005):

- ugoden strateški položaj na križišču evropskih transportnih koridorjev,
- dobra povezanost z gospodarsko pomembnimi evropskimi regijami v sosesčini,
- kvalitetna delovno silo,
- kvalitetna fizična infrastruktura,
- visoka stopnja varnosti in nizka stopnja kriminala,
- visoka kvaliteta življenja.

Poglejmo, kakšen je relativni položaj Slovenije kot investicijske lokacije v izbranih dejavnikih v primerjavi z izbranimi državami (Belgija, Grčija, Portugalska, Češka, Madžarska in Poljska), prikazano pa je tudi stanje v povprečju OECD (UMAR 2007):

- iz tabele očitno izhaja, da si države s samim režimom TNI, to je z zakonodajo, ki ureja to področje, ter z regulativo o tujih prevzemih podjetij in o lastništvu tujcev na nepremičninah ne morejo več konkurirati med seboj. Praktično nobena država ne postavlja več nekih posebnih omejitev ali prepovedi dejavnosti za tuje investitorje, niti jih ne diskriminira glede prevzemov podjetij. Izjema so dejavnosti, povezane z vojaško industrijo in obrambo, kar je v svetu običajno. Nove članice EU imajo še nekatere omejitve glede lastništva tujcev na nepremičninah, ki pa jih bodo postopoma ukinjale. Slovenija je, kar se režima TNI, regulative o tujih prevzemih in lastništvu tujcev na nepremičninah tiče, konkurenčna drugim državam, kar pa, kot rečeno, ne prinaša prednosti. Seveda pa je v praksi nekoliko drugače. Slovenija je imela in še ima tradicionalno odklonilen odnos do tujih privatizacij, kar negativno vpliva na percepcijo Slovenije kot lokacije za TNI, s tem pa tudi na prilive TNI nasploh. To je še posebej pomembno glede na veliko lastniško prisotnost države v gospodarstvu in posledično na stalne razprave in dejavnosti v zvezi z umikom države iz lastništva podjetij,
- če Slovenija ne omejuje lastništva tujcev na nepremičninah, pa imamo probleme z registracijo lastništva na nepremičninah. Čeprav število postopkov ni bistveno večje kot v večini drugih držav in so stroški registracije nižji kot v kateri koli drugi analizirani državi, je čas, potreben za registracijo lastništva, v Sloveniji kar 391 dni. To pa je več kot v kateri koli analizirani državi in kar več kot desetkrat več kot znaša povprečje za države OECD (34 dni). Za investitorja, ki želi predvsem hitro začeti svojo dejavnost, je to nedvomno velik problem,
- Slovenija je zelo nekonkurenčna tudi pri izdajanju gradbenih dovoljenj. Ta postopek je pri nas bolj dolgotrajen in zapleten kot v večini drugih analiziranih držav,
- pri ustanavljanju podjetij smo konkurenčni drugim državam, kar se tiče stroškov ustanavljanja in zahtevanega minimalnega kapitala, pri registraciji lastništva pa imamo spet težave s številom postopkov in celotnim trajanjem postopka. Od izbranih držav je le na Portugalskem potrebno več časa za ustanovitev podjetja kot v Sloveniji, povprečen čas za ustanovitev podjetja v državah OECD pa je skoraj še enkrat krajši kot v Sloveniji,
- kakovost slovenske delovne sile glede izobraženosti, učinkovitosti, računalniške pismenosti in znanja tujih jezikov je povsem konkurenčna z drugimi analiziranimi državami. Tuji investitorji se sicer pritožujejo, da je

težko dobiti ustrezne kadre z višjo/visoko izobrazbo, toda to velja bolj ali manj tudi za večino drugih analiziranih držav. V tem pogledu nismo skoraj nič slabši, kot je povprečje za države OECD (indeks težavnosti najemanja delavcev za Slovenijo je 28, za države OECD pa v povprečju 26,2). Naši problemi z delovno silo so drugje, in sicer v: (i) stroških delovne sile glede na produktivnost, ki so relativno visoki, kar je v veliki meri posledica visoke obremenitve plač, (ii) delovni zakonodaji, ki je precej toga, trg dela pa nefleksibilen. S tem zadnjim imajo probleme tudi druge analizirane države. Togost slovenske delovne zakonodaje se kaže predvsem v težavnosti odpuščanja, med analiziranimi državami je bolj toga le še Portugalska (indeks težavnosti odpuščanja za Slovenijo je 50, za OECD države pa v povprečju 26,8), in v togosti delovnega časa (indeks togosti delovnega časa za Slovenijo je 80, za OECD države pa v povprečju 50), s čimer pa se srečujejo tudi druge analizirane države. Stroški odpuščanja v Sloveniji pa niso dosti višji kot v povprečju za države OECD. V celoti gledano je med analiziranimi državami togost zaposlovanja višja kot v Sloveniji (indeks 53) le še v Grčiji in na Portugalskem, medtem ko je v povprečju za države OECD bistveno nižja (indeks 34,4),

- kar se davka na dobiček tiče, je Slovenija nekje na sredini med analiziranimi državami. Davčna stopnja v Sloveniji je nižja kot v Belgiji, Grčiji in na Češkem, vendar višja kot v Irski, na Madžarskem in Poljskem. Primerjava izbranih dejavnikov privlačnosti Slovenije kot investicijske lokacije z drugimi državami kaže, da imamo probleme predvsem z administrativnimi omejitvami pri gradbenih dovoljenjih, registraciji lastništva in ustanovitvi podjetja ter s precej togo delovno zakonodajo, ki ji je treba dodati še visoko davčno obremenitev dela.

V letu 2006 so bili narejeni prvi koraki k oblikovanju celovite politike boljšega reguliranja⁷. Vlada je s spremembo poslovnika predlagateljem predpisov naložila pripravo obvezne predhodne presoje učinkov predpisov. Sprejeta je bila osnovna metodologija za pripravo in spremljanje Izjave o odpravi administrativnih ovir in sodelovanju zainteresirane javnosti, ki dosledneje upošteva načela dobrega reguliranja ter zahteva od predlagatelja predpisa, da poroča o opravljenem posvetovanju z zainteresirano javnostjo. Izboljšane so bile tudi možnosti za sporočanje mnenj o predlogih prek spletnih strani.

⁷Regulacije pomenijo pravne ali administrativne instrumente za doseg ciljev politik. Za večjo jasnost pojem regulacije občasno zamenjuje pojem zakonodaje oziroma predpisov.

Napredek na področju boljšega reguliranja ugodno ocenjuje tudi poročilo SIGMA 2006, ki hkrati tudi ponuja smernice za razvoj boljšega reguliranja v Sloveniji v prihodnje⁸ (UMAR 2007).

Napredek je bil narejen tudi na področju zmanjševanja administrativnih ovir. Izvedene so bile nekatere posodobitve in (e-)poenostavitve administrativnega in poslovnega okolja (npr. uvedba pristopa »vse na enem mestu« za samostojne podjetnike). Poenostavljena je bila davčna zakonodaja, uveljavljen nov zakon o gospodarskih družbah⁹, sprejeta je bila novela zakona o sodnem registru. V postopku predhodne ocene administrativnih bremen, kjer igra pomembno vlogo tudi Svet za gospodarstvu prijazno javno upravo, je bilo zavrženih približno dvajset odstotkov predlaganih predpisov. Vlada izvaja tudi pragmatično naravnani program odprave administrativnih ovir v obstoječi zakonodaji¹⁰. Na področju upravnega poslovanja pa poenostavitev prinaša zlasti nov portal elektronskih storitev javne uprave, ki omogoča objavo opisa storitev, ki jih državni organi ponujajo državljanom, ter elektronsko izmenjavo dokumentov oziroma obrazcev (UMAR 2007).

Opisane spremembe na področju boljšega reguliranja se v agregatnih indeksih konkurenčnosti še niso odrazile. Zadnja poročila najvidnejših institucij, ki se ukvarjajo z ocenjevanjem konkurenčnosti držav, ugotavljajo, da ostaja uvrstitev Slovenije med državami EU nespremenjena, v globalni primerjavi pa izgubljammo mesta predvsem zato, ker nekatere države napredujejo hitreje od nas¹¹ (UMAR 2007).

⁸SIGMA (Report on the Assessment of Regulatory Capacities of Slovenia 2006) ugotavlja, da je v Sloveniji treba povečati javno komunikacijo o pomenu boljšega reguliranja in krepiti sodelovanje civilne družbe pri pripravi politik in predpisov. Priporoča tudi razmejitev postopkov oblikovanja politik od postopkov oblikovanja zakonskih predlogov. Hkrati ocenjuje, da je v Sloveniji potrebno razviti kulturo reguliranja, ki bo za doseg javnih ciljev sprva poiskala možne alternative reguliranju.

⁹Novi zakon prispeva k lažjemu poslovanju podjetji: poenostavlja ustanavljanje d.o.o. in preoblikovanje s.p.; uvaja prostovoljni institut obrazca družbene pogodbe, ki ne zahteva notarske overovitve; družba se lahko ustanovi le s stvarnimi vložki ali stvarnim prevzemom; znižal se je najmanjši znesek osnovnega kapitala na 7.500 evrov; nove določbe o možnosti statusnega preoblikovanja podjetnika v kapitalsko družbo.

¹⁰V skladu s programom za leto 2006 je bilo v celoti realiziranih 12 ukrepov. Večina ostalih je v postopku usklajevanja s pristojnimi ministrstvi in zainteresirano javnostjo, konec novembra pa je MJU pripravilo predlog programa ukrepov za leto 2007. Posamezni ukrepi, za katere so potrebne večje sistemske spremembe, imajo roke za realizacijo postavljene v leto 2007 oziroma 2008.

¹¹Podrobnejše podatke najdemo v Ekonomskem ogledalu, 12/2006, ki ga pripravlja Svetovna banka.

Tabela 3.6 Prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti in nevarnosti NTI v Sloveniji

PREDNOSTI:	POMANJKLJIVOSTI:
<ul style="list-style-type: none"> – ugoden geostrateški položaj v srednji Evropi in znotraj EU (bližina pomembnih evropskih regij v severni Italiji, Nemčiji, Avstriji), – politična stabilnost in sorazmerno visoka gospodarska razvitost, – z EU usklajena zakonodaja glede NTI (regulativa o tujih prevzemih podjetij, lastništvo tujcev na nepremičninah, nacionalni tretman itd.), – kvaliteta delovne sile (izobraženost, učinkovitost, znanje tujih jezikov, računalniška pismenost ...), – kvaliteta fizične infrastrukture, – visoka zahtevnost slovenskega trga in osveščenost potrošnikov glede kvalitete proizvodov in storitev, – nizka stopnja organiziranega (gospodarskega) kriminala, – visoka kvaliteta življenja, – poznavanje trgov Jugovzhodne Evrope. 	<ul style="list-style-type: none"> – počasna privatizacija in močna lastniška prisotnost države v gospodarstvu, še posebej v nemenjalnem, vendar tudi v menjalnem sektorju, – visoki stroški delovne sile glede na produktivnost, – problem razpoložljivosti in pridobivanja industrijskih zemljišč, – predolgi časi za registracijo lastništva na nepremičninah ter za izdajanje gradbenih dovoljenj, – rigidna delovna zakonodaja (težavnost najemanja in odpuščanja delavcev, nefleksibilen delovni čas ...), – počasno delovanje pravosodja (sodni zaostanki), – zaprtost nacionalne kulture za tuje ideje, – nizka inovativnost podjetij, zlasti malih in srednjih podjetij, – nizka stopnja aktivnega prebivalstva, ki je vključeno v procese vseživljenjskega učenja, – jugovzhodna Evropa je še vedno politično in gospodarsko nestabilna, – diplomatska mreža ne nudi gospodarstvu ustrezne podpore, – nesistematična razvojna pomoč,

PRILOŽNOSTI:	NEVARNOSTI:
<ul style="list-style-type: none"> – privatizacija preostalega državnega premoženja v menjalnem in nemenjalnem sektorju, – okrepljeno sodelovanje investorjev v infrastrukturnih projektih, – vključevanje tujih investorjev v procese prestrukturiranja slovenskih podjetij, ki se bodo v prihodnjih letih okrepili, – vzpostavljanje regionalnih central za Jugovzhodno Evropo v Sloveniji, – NTI v sektorju poslovnih storitev, – zmanjšanje obdavčitve podjetij, – izboljšanje izobraževalnega sistema, zlasti na področju visokega šolstva, strokovnega usposabljanja in vseživljenjskega učenja, – povečanje ponudbe visoko izobražene delovne sile s specialnimi znanji (inženirji, informatiki, finančni strokovnjaki, vrhnji in srednji menedžment itd.), – izboljšanje znanstvene, tehnološke in informacijske infrastrukture, – dvig inovacijske in podjetniške kulture, – izboljšanje varstva konkurence ter pravic intelektualne in industrijske lastnine, – znižanje transakcijskih stroškov – uveljavljanje interesov Slovenije s pomočjo instrumenta mednarodnega razvojnega sodelovanja. 	<ul style="list-style-type: none"> – počasni procesi strukturnih sprememb/reform in neprijazno poslovno okolje lahko pripeljejo do tega, da bodo tuji investitorji zaobhajali Slovenijo in se locirali v konkurenčnih državah, – nadaljevanje rigidnosti trga dela, – preskromna ponudba visoko izobraženih kadrov, – nadaljevanje nizke privlačnosti Slovenije na področju visokotehnološke industrije, storitev, raziskovalno-razvojne dejavnosti ter menedžmenta, – politična nestabilnost držav bivše Jugoslavije.

Vir: RS, Služba Vlade za lokalno samoupravo in regionalno politiko 2006

Za trženje Slovenije kot lokacije za NTI je najbolj kritično pomanjkanje industrijskih stavbnih zemljišč, kar pomeni, da imamo pri trženju težave tudi z izdelkom v ožjem smislu. Torej, tudi če potencialnemu tujemu investitorju ustrezajo lokacijske prednosti Slovenije, se ta ne bo odločil za investicijo v našo državo, ker mu ne moremo ponuditi ustrezne lokacije. To še posebej velja za večje investitorje, ki potrebujejo več prostora. Zato bi morala biti prioriteta Slovenije, da takoj začne z razvojem industrijskih parkov¹², ki bodo omogočili določen razvoj, še preden se v celoti reši problem z zemljišči (FIAS, 2000 4).

3.7.1 Stavbna zemljišča in industrijske cone

Med slabostmi Slovenije kot lokacije za NTI, na katere država lahko vpliva, je razpoložljivost ustreznih industrijskih zemljišč za tuje investitorje. Položaj na področju ponudbe industrijskih lokacij se v zadnjih letih sicer izboljšuje. S pomočjo strukturnih skladov bo v prihodnjih letih v industrijske lokacije skupaj z lastnim vložkom občin investiranih približno 33.383.000,00 EUR. Problem nezmožnosti financiranja industrijskih zemljišč, tudi s pomočjo strukturnih skladov pa se že kaže v trendu, da občine industrijskih lokacij ne razvijajo načrtno niti ne dosegajo mednarodno konkurenčnih cen. Za občine, ki so sedaj edini investitorji v industrijske cone, je takšna investicija finančno breme, ki dolgoročno veže velika sredstva. Posledično se zemljišča prodajajo stihijsko ne glede na konkurenčne možnosti regije za pritegnitev določene gospodarske dejavnosti (Ministrstvo za gospodarstvo, 2005).

Iz Programa Vlade RS za spodbujanje NTI za obdobje 2005-2009 lahko razberemo, da se bodo za izboljšanje stavbnih zemljišč izvajali naslednji ukrepi:

- evidentiranje vseh zemljišč in objektov, ki so neposredno in posredno v javni lasti in jih je možno nameniti za investicije oziroma jih je kot vložek države možno vložiti v skupno naložbo,
- pomoč Ministrstva za gospodarstvo in agencije lokalnim skupnostim pri ustanovitvi in delu upravljavcev industrijskih con ali tehnoloških parkov,
- sofinanciranje prostorske zaokrožitve in komunalne opreme industrijskih con in tehnoloških parkov iz evropskih skladov in proračuna.

¹² V Italiji so industrijske zgradbe naprodaj po 300 EUR na kvadratni meter, komunalno opremljena zemljišča pa po 22-27 EUR. V Avstriji so cene industrijskih poslopji podobne slovenskim, zemljišča pa so naprodaj po približno 25 EUR na kvadratni meter.

Za izbiro lokacije z javnimi sredstvi sofinanciranega industrijskega ali tehnološkega parka bodo upoštevani predvsem naslednji kriteriji (Program vlade RS za spodbujanje NTI za obdobje 2005-2009):

- razpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile v bližini parka,
- prometna dostopnost,
- možnost prostorske zaokrožitve in širitve parka,
- vplivi na okolje.

Postopki spremembe namembnosti kmetijskih zemljišč in postopki dodeljevanja javnih sredstev se bodo izvajali tako, da se trenutnim lastnikom zemljišč prepreči pridobitev zemljiške rente in da bodo vsi ukrepi dejansko namenjeni znižanju stroškov za investitorje.

V razvijajočih se in razvitih gospodarstvih zemljiška renta pomembno prispeva k vrednosti zemljišča; pomen se v državah z bolj razvitim gospodarstvom še povečuje. V večini razvitih držav predstavlja zemljiška renta skoraj polovico bruto letnega proizvoda. Zemljiška renta je letno plačilo za posebno pravico (monopol) do rabe določene lokacije, dela zemljišča ali drugih naravnih virov na zemljišču. Posameznik dobi za delo plačo, kapital postane zanimiv za vlaganje, zemljišču pa za posebno rabo lokacije pripada renta. V primeru, ko lastnik zemljišče uporablja sam in ga ne odda v najem, mu potencialna zemljiška renta ostaja v obliki višjega dobička od dejavnosti na tem zemljišču, ali pa ostajajo kakšne druge koristi, kot je udobje bivanja v prostoru (Geodetski vestnik 2008, 52).

Tržna vrednost zemljišča je neto sedanja vrednost pričakovane zemljiške rente v prihodnosti, zmanjšane za višino davka od rabe zemljišča; ocena pričakovane zemljiške rente pa je pogojena z oceno stopnja kapitalizacije (Bogataj 1982; Bogataj 2000).

V prihodnosti bi zato morala država oziroma lokalne skupnosti spremljati investicije, in sicer z namenom določitve časovne zakasnitve med investicijami in njihovim vplivom na lokalni trg kmetijskih in gozdnih zemljišč, kar bi dalo osnovo za ocenitev povišanja zemljiške rente. Z načrtnim in sistematičnim odkupom zemljišč s strani države pa bi bilo možno zmanjšati višino zemljiške rente in s tem vrednost stavbnih zemljišč (Geodetski vestnik 2008,52).

Podjetja z visoko tehnologijo in podjetja z višjo dodano vrednostjo bodo imela na voljo vsaj dve atraktivni lokaciji z vso ustrezno infrastrukturo in jasnim lastništvom. Vzpostavile pa se bodo vsaj tri industrijske cone v popolni ali delni lasti države, in sicer v osrednji Sloveniji, v zahodnem delu Slovenije in Podravju. Cone bodo komunalno opremljene, prometno dostopne ter z jasno možnostjo razvoja.

4 POLITIKA SPODBUJANJA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJI

V zadnjih 10-15 letih smo priča vse večji liberalizacije regulative, ki zadeva NTI, in nasploh vse večjemu izenačevanju elementov investicijske klime med državami. To še posebej velja za države članice EU, ki so konkurenca ena drugi pri pritegovanju NTI. Čim bolj so si države podobne med seboj in čim bolj podobne postajajo nacionalne politike in regulative do NTI, tem pomembnejši postaja vpliv drugih specifičnih razlik med državami na lokacijske odločitve tujih investitorjev in tem bolj agresivne postajajo politike in spodbude za pritegovanje NTI. Zaradi vse večje izenačenosti preostalih elementov investicijske klime ustrezna politika do NTI postaja vse bolj neizogiben element dobre investicijske klime, ki jo pričakujejo tuji investitorji. Ti pričakujejo, da jim bo država prejemnica zagotavljala določene storitve, da jim bo predstavljala in ponujala različne investicijske priložnosti in da jim bo pri investicijah pomagala tudi z investicijskimi spodbudami. Če tega ni in če so drugi dejavniki bolj ali manj izenačeni, bo tuji investitor odšel drugam. Te stvari so postale infrastruktura, ki jo tuji investitor pričakuje, ko začne izbirati lokacijo za svojo investicijo. Če se hoče neka država potegovati za začetne tuje investicije, mora to igro sprejeti (UMAR 2007).

Najpomembnejši ukrepi države za spodbujanje NTI v Sloveniji v letu 2005 (GfK Gral Iteo 2006):

- zmanjšanje administrativnih ovir,
- zmanjšanje davka na dobiček,
- nižji stroški delovne sile,
- nacionalna strategija do tujih investicij,
- meddržavni sporazumi,
- večja zavzetost lokalnih uradnikov,
- subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov,
- subvencije za zaposlovanje,
- subvencije za nakup strojev in opreme,
- oprostitev komunalnih prispevkov in
- izvozne spodbude.

Slovenija je v okviru skupnih evropskih pravil, politik in strategij, zlasti prenovljene Lizbonske strategije izdelala Strategijo razvoja Slovenije (SRS), ki jo je junija 2005 sprejela vlada RS. SRS bo podlaga za uresničevanje gospodarskega razvoja,

večjo zaposlenost in socialno varnost, izboljšanje okolja, varovanje narave in trajnostno rabo naravnih virov (UMAR 2005).

Ukrepi za spodbujanje NTI v Sloveniji se uresničujejo. Dober primer za to je zmanjšanje administrativnih ovir, ki je ključno za nadaljnji razvoj podjetništva, zato si je Slovenija zadala, da do leta 2008 skrajša čas ustanovitve podjetja na 7 dni in zniža stroške za ustanovitev podjetja na 8 % BDP na prebivalca. V ta namen bo vzpostavljen sistem »vse na enem mestu« (VEM), ki ga sestavljajo informacijska, podporna in registracijska točka. Točke VEM bodo na lokalni ravni zagotavljale registracijo in druge administrativno-upravne postopke vseh vrst gospodarskih subjektov na enem mestu z minimalno potrebnim časom in majhnimi stroški. V letu 2005 je že začel delovati e-VEM s trenutno vzpostavljenimi 160 vstopnimi točkami, ki omogočajo elektronsko registracijo samostojnega podjetnika na enem mestu in v 1 do 2 dneh, v prihodnjih letih pa naj bi se delovanje VEM razširilo na lokalno raven z največ 40 vstopnimi točkami, na katerih se bodo opravljale tudi svetovalne storitve na področju podjetništva in spodbujal sistem VEM.

Čeprav ima Slovenija nekatere očitne pomanjkljivosti za NTI, se zdi, da to ni naš glavni problem v zvezi z majhnimi prilivi NTI. Rezultati anketiranja podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, ki ga je po naročilu JAPTI izvedel Gfk Gral Iteo (2006), kot tudi primerjava izbranih dejavnikov privlačnosti Slovenije kažejo, da imamo probleme predvsem z (i) nasploh neprijaznim in restriktivnim podjetniškim okoljem v Sloveniji, (ii) implementacijo regulative in ekonomske politike, ki je na izvedbeni ravni pogosto diskriminatorna do tujih investitorjev, in (iii) prešibko in premalo osredotočeno politiko spodbujanja NTI.

4.1 Zakon o spodbujanju NTI in internacionalizacije podjetji

Ta Zakon določa cilje dejavnosti in ukrepe ter organizacijo države na področju spodbujanja vhodnih NTI in internacionalizacije podjetji v RS.

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

Spodbujanje NTI obsega naslednje dejavnosti (JAPTI 2006):

- brezplačna ponudba informacijskih, svetovalnih in drugih storitev tujim investitorjem,
- trženje Slovenije in njenih regij kot lokacij za investicije,
- promocija podobe RS in njenih regij kot lokacij za investicije,

- analiziranje konkurenčnega položaja RS kot lokacije za investicije in predlaganje sistemskih ukrepov za njegovo izboljšanje,
- dodeljevanje finančnih spodbud za investicije,
- opravljanje drugih nalog, ki prispevajo h krepitvi konkurenčnosti RS kot lokacije za investicije.

Vlada RS na predlog ministrstva, pristojnega za gospodarstvo, sprejme program spodbujanja investicij za petletno obdobje. V programu se opredelijo tudi obseg in način financiranja ter kazalci za spremljanje učinkovitosti spodbujanja investicij.

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

4.2 Vloga Javne agencije Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije

Slovenija je leta 1994 ustanovila Urad RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (UGPTI), ki pa je bil kadrovsko in finančno dokaj šibak v primerjavi s konkurenčnimi državami v Evropi. Urad se je leta 2001 preoblikoval v Agencijo RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (AGPTI) – sedaj Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI), ki deluje od svoje ustanovitve kot organ v sestavi ministrstva pristojnega za mednarodne ekonomske odnose (Poročilo Agencije za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije 2001, 2).

Od ustanovitve je JAPTI ob zunanji pomoči (tehnična pomoč PHARE v prvih letih vzpostavljanja agencije) in na osnovi pridobljenih lastnih izkušenj razvila osnovne mednarodno primerljive dejavnosti, in sicer:

- na področju spodbujanja NTI: storitve za tuje investitorje, trženje Slovenije kot lokacije za tuje investicije ter priprava sistemskih ukrepov za izboljšanje konkurenčnosti administrativnega in poslovnega okolja za NTI in
- na področju pospeševanja internacionalizacije: zbiranje in posredovanje zunanjetrgovinskih informacij, storitve za potencialne tuje kupce, organizacija poslovnih delegacij in svetovanje.

V okviru spodbujanja NTI, agencija nudi storitve tujim neposrednim investitorjem, izvaja aktivnosti s področja trženja Slovenije kot lokacije za NTI in sodelovanje v pripravi in izvajanju ukrepov za povečevanje konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za NTI. Storitve za tuje investitorje zajemajo (AGPTI 2004):

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

Trženje Slovenije kot lokacije za NTI zajema:

- promocijske predstavitve (investicijske konference in seminarji), oglaševanje,
- promocijska gradiva in
- spletni portal www.InvestSlovenija.si.

Priprava in izvajanje ukrepov za povečanje konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za NTI pa zajema (AGPTI 2004):

- izvajanje programa dodeljevanja finančnih spodbud,
- evidentiranje in zmanjševanje administrativnih ovir za investicije in
- predlogi ukrepov za povečanje konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za NTI.

JAPTI mora za investitorja skozi faze iskanja lokacije uporabljati različna tržna orodja, s katerimi mu olajša zbiranje informacij, mu predstavi državo/regijo/lokacijo, poudari prednosti le-teh, hkrati pa ne skriva slabosti, ampak najde način, s katerim omili negativne učinke oz. jih poskusi obiti. V tabeli 4.1 so podane posamezne faze odločitve, informacije, ki jih zahteva, tržna orodja in vpletenost agencije za tuje investicije.

Tabela 4.1 Faze odločitve, informacije, tržna orodja in vpletenost agencije

Faza odločitve tujega investitorja	Informacije, ki jih zahteva investitor	Tržna orodja agencije	Vpletenost agencije
1. Definicija predpostavk investicijskega projekta in širšega seznama možnih lokacij	(pozitivna) podoba lokacije, ključni podatki o poslovnih pogojih	Brošure, video, spletne strani, investicijski vodnik, baze podatkov o inv. Projektih	/
2. Analiza seznama možnih lokacij	Podrobni stroškovni in kvalitativni podatki	Orodja za finančno analizo	Oskrba z informacijami na ključnih področjih
3. Ocena lokacij z ožjega seznama	Predlogi lokacij, navedbe stroškov, analiza neto sedanje vrednosti	/	Oskrba s podrobnimi informacijami, organizacija in podpora pri obiskih
4. Vrednotenje in pogajanja	Ponudba spodbud, vrednotenje opredmetenih in neopredmetenih sredstev	/	Podpora pri pogajanjih
5. Implementacija	/	/	Stalna podpora (»aftercare«)

Vir: PwC Consulting PLI 2002b, 42

4.3 Program spodbujanja NTI¹³

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

Program temelji na naslednjih programskih usmeritvah:

- enakopravna obravnava domačih in tujih podjetij na področju spodbujanja investicij, v projektih javno-zasebnih partnerstev in procesu privatizacije; Vlada RS, ministrstva in javne agencije bodo pri izvajanju ukrepov spodbujanja investicij enakopravno obravnavala podjetja v domači in tuji lasti;
- zniževanje in odpravljanje administrativnih ovir za investiranje in poslovanje.
- Z vidika konkurenčnosti Slovenije je potrebno prioriteto obravnavati zmanjševanje administrativnih ovir na naslednjih področjih:
- sklepanje delovnih razmerji,
- prostorsko urejanje in pridobivanje gradbenih dovoljenj,
- poenostavitev ali opustitev nekaterih zapletenih postopkov za pridobivanje dovoljenj za obratovanje,
- zniževanje vstopnih stroškov za začetne investicije in z njimi povezana tveganja so v Sloveniji v primerjavi z drugimi konkurenčnimi državami najbolj pereči na področju zaposlovanja in na področju pridobivanja ustreznih komunalno opremljenih stavbnih zemljišč ter
- ofenzivno trženje Slovenije kot lokacije za NTI.

Program opredeljuje še naslednja področja:

- dejavnosti in ukrepi za spodbujanje investicij,
- politika, usmeritve in ukrepi, ki vplivajo na izboljšanje poslovnega okolja,
- dejavnosti spodbujanja tujih investicij, ki jih izvaja agencija,
- finančne spodbude za NTI,
- Cilji in prioritete:
- S tem programom se želi doseči naslednje cilje:
- povečanje letnih prilivov iz naslova začetnih NTI (brez prevzemov in privatizacij in ob upoštevanju širitev podjetji v tuji lasti) v povprečju 1 % do 1,5 % BDP,
- zagotovitev 1000 do 1500 novih delovnih mest na leto,

¹³Vir: Program Vlade RS za spodbujanje NTI 2005-2009 (www.mg-gov.si)

- zagotovitev letno najmanj eno začetno visokotehnoško NTI in najmanj tri začetne NTI v storitveni sektor, katerega storitve se pretežno mednarodno tržijo,
- opredeljevanje ciljnih sektorjev, trgov in dejavnosti spodbujanja NTI, je vezano na čim boljšo izkoriščenost razvojnih potencialov Slovenije in njenih regij,
- dejavnosti spodbujanja NTI: za trženje Slovenije kot lokacije za NTI bo pripravljena kadrovska in prostorska ponudba slovenskih regij ter pregled konkurenčnih prednosti Slovenije za posamezne gospodarske dejavnosti,
- sektorji: Slovenija ni zanimiva za delovno intenzivne panoge. Izjema so morda le delovno intenzivne NTI v storitveni dejavnosti, ki se tržijo na sosednjih razvitih trgih (Italija, Avstrija, Nemčija),
- način izvajanja dejavnosti spodbujanja NTI: za promoviranje Slovenije kot investicijske lokacije se bo oblikovala celostna podoba, promocijska sporočila pa se bodo usmerila na ožje segmente potencialnih investorjev, to je na tiste »nišne« investorje, za katere je slovensko poslovno okolje zanimivo oziroma konkurenčno. Posebno vlogo pri pridobivanju NTI imajo predstavništva v tujini. Finančne spodbude za NTI kot oblika državne pomoči investorjem same po sebi še ne zagotavljajo večjega pritoka NTI, vsekakor pa pomembno vplivajo na odločitev investitorja o izbiri lokacije za izvršitev investicije. Spodbude so posebej pomembne oz. odločilne takrat, ko investitor izbira med več lokacijami v podobnih poslovnih okoljih s primerljivimi obratovalnimi stroški za konkretno investicijo,
- obseg dejavnosti spodbujanja NTI in financiranje dejavnosti: Dejavnost spodbujanja NTI se financira iz državnega proračuna in evropskih strukturnih skladov,
- Agencija je leta 2006 začela tržiti Slovenijo kot lokacijo za NTI preko svojih predstavništev v tujini ali preko obstoječe mreže diplomatsko konzularnih predstavništev RS ali pa preko pogodbeno zaposlenih predstavnikov,
- spremljanje učinkovitosti spodbujanja NTI,
- za spremljanje kakovosti določenega poslovnega okolja so bile razvite različne metodologije, ki razvrščajo države glede na različne dejavnike, ki vplivajo na delovanje podjetji. Med najbolj uveljavljenimi indeksi, ki jih bo Vlada RS upoštevala pri vrednotenju poslovnega okolja, so:

- World Bank Doing Business – indeks je osredotočen predvsem na administrativne ovire za investiranje in delovanje podjetji (ustanovitev podjetja, najemanje in odpuščanje delavcev, delovanje sodišč in podobno),
- IMD – Letopis konkurenčnosti,
- WEF – Indeks konkurenčnosti.

JAPTI letno izvaja anketo motivov in ovir za NTI in Vladi letno poroča o spremembah kvalitete investicijskega okolja v Sloveniji. Glavni pokazatelji za spremljanje učinkovitosti dela Agencije so: število povpraševanj potencialnih tujih investitorjev, število obiskov tujih investitorjev v Sloveniji, število novih začetnih investicij, pri izvedbi katerih je JAPTI aktivno sodelovala, ter število novo ustvarjenih delovnih mest. Neodvisna raziskovalna ustanova za JAPTI vsaki dve leti izvede merjenje zadovoljstva uporabnikov storitev agencije. Rezultate merjenja agencija vključi v svoje letno poročilo. Učinkovitost dodeljevanja nepovratnih spodbud spremlja Ministrstvo za gospodarstvo. Pričakovani merljivi učinki so: nova delovna mesta, dodana vrednost v podjetjih, povečanje davčnih prilivov, vključevanje lokalnih dobaviteljev v investicijske projekte ter povečanje izvoza.

Tabela 4.2 NTI v obdobju 2000-2006

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Stanje NTI (v mio EUR)	3.110	2.952	3.968	5.069	5.579	5.980	n.p.
Letni prilivi NTI (v mio EUR)	149,1	412,4	1750,4	298,8	421,6	444,9	264,2
Stanje kot % BDP	14,8	13,3	16,7	20,3	21,3	21,9	n.p.

Vir: Banka Slovenije 2007

5 SPODBUDE ZA NTI IN NJIHOVI UČINKI

5.1 Javni razpisi (JAPTI 2007)

V letu 2004 je Slovenija prvič namenila precej sredstev za spodbujanje začetnih NTI. Na javnem razpisu za spodbujanje NTI v obdobju 2004-2005 je bilo za financiranje začetnih investicij tujih pravnih oseb v Sloveniji namenjenih 600 milijonov SIT. Javni razpis za leto 2007–2008 je bil objavljen 4. 5. 2007 in v njem so se sredstva povečala na 7,8 milijonov evrov. To je precejšen korak naprej in znak, da bo Slovenija v prihodnje začela voditi aktivnejšo politiko do NTI. Omenjeni razpisi imajo tudi svoje slabosti, ki so (UMAR 2007):

- formalno so namenjeni le tujim pravnim osebam ter tako diskriminirajo domače gospodarske subjekte in jih s tem postavljajo v neenakopraven položaj, kar ni ustrezno niti z ekonomskega niti z ustavnopravnega vidika,
- kot začetna investicija ne šteje povečanje obstoječe proizvodnje v Sloveniji, saj je znano, da je najlažje prepričati v nove investicije prav obstoječe tuje investitorje,
- višina sredstev razpisa je omejena, vloge pa se ocenjujejo in izbirajo le občasno; razpis bi moral biti odprt stalno, projekti pa ocenjevani in finančno podprti glede na izpolnjevanje kriterijev.

Zneski, ki jih Slovenija namenja za spodbujanje NTI, so v primerjavi z drugimi državami zelo majhni.

5.2 Javni razpis za spodbujanje NTI za leto 2007–2008

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

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

- Cilj javnega razpisa je odpreti 1155 novih delovnih mest v obdobju treh let od zaključka razpisa.
- Upravičenci oziroma prejemniki spodbud so le gospodarske družbe, registrirane v Republiki Sloveniji, v katerih imajo tuji investitorji, ki vložijo vlogo, neposredno najmanj 10-odstotni delež.

- Za dodelitev spodbud lahko kandidirajo upravičenci:
 - ki investirajo v predelovalno dejavnost, na podlagi katere bo v treh letih od dodelitve zagotovljeno odprtje najmanj 25 novih delovnih mest,
 - ki investirajo v storitve, ki se mednarodno tržijo in na podlagi katerih bo v treh letih od dodelitve spodbude odprtih najmanj 10 novih delovnih mest,
 - ki investirajo v razvojno-raziskovalno dejavnost, na podlagi katere bo v treh letih od dodelitve spodbude odprtih najmanj 5 novih delovnih mest.
- Merila za ocenjevanje: strokovna komisija ocenjuje vloge v skladu s sprejeto metodologijo ocenjevanja in glede na merila navedena v Tabeli 4.3. Za dodelitev spodbude je moral investicijski projekt v postopku ocenjevanja prejeti vsaj 60 točk. Višino odobrenih nepovratnih sredstev predstavljala zmnožek števila novih zaposlitev, opredeljenih v investicijskem projektu, in višine nepovratnih sredstev za posamezno novo odprto delovno mesto opredeljeno v razpisni dokumentaciji, ki je odvisna od števila doseženih točk in od tega, ali gre za investicijo v predelovalno dejavnost, storitveno dejavnost, razvojno-raziskovalno dejavnost in ali gre za prvi vstop tujega investitorja. Vsako vlogo ločeno ocenjujeta dva ocenjevalca, člana strokovne komisije. Pri izračunavanju višine spodbude se je upoštevalo povprečje točk obeh članov (Poročilo o dodeljevanju finančnih spodbud za NTI v letu 2007, 2008).

Tabela 5.1 Merila ocenjevanja

	Merilo	Št. točk
1.	Položaj tujega investitorja na trgu	15
2.	Delež tujega investitorja v slovenskem podjetju	5
3.	Delež domačih dobaviteljev in vpliv investicije na produktivnost ostalih domačih podjetji v panogi	10
4.	Trajnostna naravnost investicije	5
5.	Raziskovalno-razvojni učinki investicije	25
6.	Vpliv investicije na človeški kapital	10
7.	Vpliv na okolje za investicijske projekte za proizvodno dejavnost/Stopnja mednarodnega trženja storitev za investicijske projekte v storitveno dejavnost in število trgov, na katerih se storitev trži	15
8.	Razvojni učinki projekta v gospodarsko manj razvitih regijah	15
	SKUPAJ	100

Vir: Ministrstvo za gospodarstvo 2008

5.2.1 Razdelitev spodbud iz javnega razpisa 2007

V letu 2007 je javni razpis za spodbujanje NTI v letih 2007 in 2008 objavila Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije, ki ji je bila pristojnost za dodeljevanje spodbud na podlagi javnega razpisa dodeljena z Uredbo o finančnih spodbudah za tuje neposredne investicije (Uradni list RS, št. 11/07). Javni razpis je bil objavljen v Uradnem listu RS, št. 39/07 z dne 4. 5. 2007. Gre za dvoletni javni razpis, ki je v teku do 9. 9. 2008 oziroma do porabe predvidenih proračunskih sredstev.

Namen javnega razpisa je spodbuditi začetne investicije in povečati privlačnost Slovenije za NTI z znižanjem vstopnih stroškov investitorjem, katerih investicije bodo v skladu s ponudbo na trgu dela v RS zagotavljale nova delovna mesta, prispevale k prenosu znanja in tehnologij, k sodelovanju znanstveno-raziskovalnih podjetij in ustanov s tujimi investitorji, k skladnejšemu regionalnemu razvoju in k povečanju sinergijskih učinkov povezovanja tujih investitorjev s slovenskimi podjetji.

Skladno z namenom je cilj javnega razpisa odpreti 1000 novih delovnih mest v obdobju treh let od dodelitve spodbude.

Višina razpisanih proračunskih sredstev je v letu 2007 znašala 5.609.092,00 EUR. Enajstim investicijskim projektom je bilo podeljenih za 5.090.375,00 EUR finančnih

Spodbude za NTI in njihovi učinki

spodbud. S temi spodbudami naj bi bilo v obdobju treh let od dodelitve ustvarjenih 924 novih delovnih mest. Gre predvsem za delovna mesta z višjo dodano vrednostjo, kar 47 delovnih mest pa bo ustvarjenih na področju R&D. Na delovno mesto so bile v povprečju dodeljene finančne spodbude v višini 5.509,06 EUR.

Na javni razpis za spodbujanje tujih neposrednih investicij je v letu 2007 prispelo 15 vlog. Vse prispele vloge so bile pravočasne. Pri pregledu vlog je bilo ugotovljeno, da ena vloga ne izpolnjuje razpisnih pogojev, ena vloga pa ni dosegla zahtevanih 60 točk po merilih za ocenjevanje. Nadalje pa dve podjetji nista pristopili k podpisu pogodbe predvsem zaradi bojzani pred pomanjkanjem ustrezne kvalificirane delovne sile (kovinarski tehnik, metalurg, tiskarji) v Sloveniji. Zahtevek za izplačilo je tako v roku do 15. 10. 2007 predložilo 11 prejemnikov spodbud. Spodnja tabela 5.1 prikazuje podatke o prejemnikih, prijaviteljih, številu doseženih točk, številu novih pogodbeno dogovorjenih delovnih mestih in višini dodeljenih spodbud za posamezni projekt.

Tabela 5.2 Prejemniki spodbud in višina dodeljenih spodbud

Zap. št.	Podjetje	Naziv invest. Projekta	Lokacija investicije	Št. točk	Št. novih pogodbeno dogovorjenih delovnih mest	Višina spodbude v EUR
1.	Prejemnik: BSH hišni aparati d.o.o. Prijavitelj: BSH home appliances holding GmbH, Avstrija	»Multibeverage«	Nazarje	87	198	1.188.000,00 €
2.	Prejemnik: Grammer automotive Slovenija, d.o.o. Prijavitelj: Grammer automotive GmbH, Nemčija	»Razvoj tehnologije in proizvodnja izdelkov notranjega interierja novih vozil Opel (Epsilon-2 projekt)«	Slovenj Gradec	78	31	139.500,00€
3.	Prejemnik: ELSTRA d.o.o. Prijavitelj: CORTECROS d.o.o., Hrvaška (prvi vstop tujega investitorja)	»Proizvodnja izdelkov iz biološko razgradljive plastike«	Ankaran	72	25	140.625,00€
4.	Prejemnik: ACER furnimica d.o.o. Prijavitelj: Union veners plc, Združeno kraljestvo	»Proizvodnja debelih robnih trakov«	Šentjur	61,5	50	125.000,00€

Spodbude za NTI in njihovi učinki

5.	Prejemnik: YDRIA MOTORS d.o.o. Prijavitelj: EBM-papst landshut GmbH, Nemčija	»Proizvodnja QL ventilatorjev«	Podskrajnik pri Cerknici	88	150	900.000,00€
6.	Prejemnik: ŠUMI bonboni d.o.o. Prijavitelj: UNIBON Kaugummifabrik GmbH, Nemčija	»Izgradnja nove proizvodnje hale in instalacija nove tehnološke opreme«	Krško	73,5	150	562.500,00€
7.	Prejemnik: Kontrolni sistemi d.o.o. Prijavitelj: EUROMISURE s.r.l., Italija	»Postavitev in zagon enote za razvoj in precizno usmerjanje vrhunskih magnetnih ojačevalnikov svetlobe (ondulatorjev)«	Sežana	82,5	47	800.000,00€
8.	Prejemnik: ISKON d.o.o. Prijavitelj: ISOSPORT GmbH, Avstrija	»Proizvodnja komponent iz sestavljenih polimernih materialov«	Slovenske Konjice	62,5	25	62.500,00€
9.	Prejemnik: PREVENT PUR d.o.o. Prijavitelj: PREVENT DEV GmbH, Nemčija	»Razvoj in proizvodnja polnil iz nekalupirane blok poliesterske pene za garniture notranjega interiera nove družine vozil Volkswagen«	Slovenj Gradec	77	123	553.500,00€
10.	Prejemnik: TI&MI d.o.o. Prijavitelj: Canada pallet corp., Kanada	»Uporaba odpadnega lesa in odvečne pare pri proizvodnji različnih vrst goriv«	Dobrunje-LJ	75,5	25	168.750,00€
11.	Prejemnik: SUN Roller Adriatica d.o.o. Prijavitelj: SUN Roller SA, Španija	»Proizvodnja avtomobov«	Kanižarica-Črnomelj	78	100	450.000,00€

Vir: Ministrstvo za gospodarstvo 2008

V tabeli 5.2 so projekti razdeljeni po regijah. Največje število novo pogodbeno dogovorjenih delovnih mest, to je 273, je bilo dogovorjenih v Savinski regiji. Skupaj je bilo za te projekte odobrenih 1.375.500,00 EUR.

Tabela 5.3 Razvrstitev projektov po regijah

Regija	Prejemnik spodbude	Občina izvajanja projekta	Stopnja brezposelnosti v občini glede na slovensko povprečje	Št. novih pogodbeno dogovorjenih delovnih mest	Višina dodeljene spodbude v €
Savinjska	BSH HIŠNI APARATI d.o.o.	Nazarje	117,2	198	1.188.000,00€
	ISOKON d.o.o.	Slovenske Konjice	119,7	25	62.500,00€
	ACER FURNIRNICA d.o.o.	Šentjur	11,4	50	125.000,00€
SKUPAJ Savinjska	3			273	1.375.500,00€
JV Slovenija	ŠUMI BOMBONI d.o.o.	Krško	114,5	150	562.500,00€
	SUN ROLLER ADRIATICA d.o.o.	Črnomelj	123	100	450.000,00€
SKUPAJ JV Slovenija	2			250	1.012.500,00€
Koroška	GRAMMER AUTOMOTIVE SLOVENIJA d.o.o.	Slovenj Gradec	95,7	31	139.500,00€
	PREVENT PUR d.o.o.	Slovenj Gradec	95,7	123	553.500,00€
SKUPAJ Koroška	2			154	693.000,00€
Notranjska	YDRIA MOTORS d.o.o.	Cerknica	63,1	150	900.000,00€
SKUPAJ Notranjska	1			150	900.000,00€
Obalno kraška	ELSTRA	Hrpelje-Kozina	71	25	140.625,00€
	KONTROLNI SISTEMI d.o.o.	Sežana	58,3	47	800.000,00€
SKUPAJ Obalno kraška	2			72	940.625,00€
Osrednjeslovenska	TI & MI	Dobrunje -LJ	88,1	25	168.750,00€
SKUPAJ Osrednjeslovenska	1			25	168.750,00€
SKUPAJ	11			924	5.090.375,00€

Vir: Ministrstvo za gospodarstvo 2008

Spremljanje zastavljenih ciljev (število realiziranih delovnih mest) poteka skladno s pogodbo med investitorjem in JAPTI. Izvajanje razpisa se nadaljuje v letu 2008, in sicer bo razpis odprt do septembra 2008 oziroma do porabe proračunskih sredstev (Ministrstvo za gospodarstvo 2008).

5.3 Pomen spodbud pri odločanju tujih investitorjev

Raziskave kažejo, da imajo spodbude le omejeno vlogo pri odločanju tujih investitorjev (Guisinger in drugi 1985; Rojec 1994; UNCTAD 1998). Ti obravnavajo spodbude kot sekundarni dejavnik. Pomembnejše so takrat, ko so drugi, primarni dejavniki odločanja med dvema lokacijama bolj ali manj izenačeni (na primer pri izbiri med Belgijo in Nizozemsko, ne pa pri izbiri med Belgijo in Romunijo). Spodbude torej postanejo relevantne, ko se tuji investitor po sprejetju odločitve za investicijo odloča o lokaciji za izvedbo projekta in ima na seznamu dve ali več držav s približno enakimi primarnimi dejavniki.

Največji pomen pripisujejo tuji investitorji temeljnim značilnostim neke države (stabilnost, velikost, potencial rasti, potrebna infrastruktura, usposobljeni delavci) vključno z investicijsko klimo. Temeljni pogoji so pomembni v prvi fazi¹⁴ odločanja, v drugi fazi pa, ko gre za izbiro med lokacijami z bolj ali manj izenačenimi temeljnimi pogoji, pa so spodbude lahko odločilne (Oman 2000).

¹⁴ Obstoječe, sicer maloštevilne, analize za nove države članice EU potrjujejo te ugotovitve.

6 SKLEP

Neposredne tuje investicije (NTI) so prevladujoča oblika poslovnega vlaganja v tujino. Značilnost NTI sta predvsem dolgoročnost in aktivna vloga tujega investitorja. Pospeševanje NTI predstavlja enega od osrednjih orodji ekonomsko razvojne politike države. Tuji kapital lahko prinaša v državo prejemnico vrsto pozitivnih učinkov kot so tehnološke inovacije, prestrukturiranje gospodarstva za bolj zahtevne proizvode, dodatne davčne prihodke države, zmanjšanje brezposelnosti in morebiti tudi višje plače. Nekateri podatki namreč kažejo, da tujci izplačujejo višje plače in izvažajo tehnološko zahtevne proizvode.

Slovenija je doslej pritegnila premalo tujih naložb. V prvem desetletju samostojne države ni imela posebej aktivne politike spodbujanja in tujci niso bili vključeni v privatizacijo. Vsekakor pa moramo upoštevati, da smo bili tranzicijska država in obenem tudi nova država z majhnim trgom. Nikakor ne moremo pričakovati, da bo tuji kapital nemudoma začel pritekati v neznano okolje, v sistem, ki šele nastaja, ki ni preizkušen, zlasti pa še ni trden.

Investicijske spodbude same po sebi ne morejo povečati prilivov NTI, niti njihove razvojne kakovosti. Spodbujanje NTI je in mora biti del slovenske industrijske/konkurenčne politike, zato cilji in instrumenti spodbujanja NTI ne morejo biti drugačni od splošnih ciljev in instrumentov industrijske konkurenčne politike. Da bi lahko Slovenijo tržili kot investicijsko lokacijo, je treba oblikovati proizvod, ki bi ga tržili. Brez razpoložljivih poslovnih lokacij, prostorov proizvoda ne moremo oblikovati. Z ugodno ponudbo poslovnih oziroma proizvodnih prostorov v industrijskih parkih je treba reševati problem razpoložljivosti teh prostorov. Domači in tuji investitorji in podjetja morajo biti glede spodbud izenačeni, implicitno pa so nekatere spodbude (na primer za regionalne centrale, velike projekte in podobno) bolj namenjene tujim investitorjem. Glavni cilj spodbujanja naj bo večja kakovost NTI (ustvarjanje kakovostnih delovnih mest, prenos tehnologije, izvoz in podobno) in njihovo povezovanje z domačimi podjetji (učinki prelivanja). V tem smislu bi bilo smiselno nabor spodbud zožiti in osredotočiti na nekaj ključnih ciljev, ki se nanašajo na mala podjetja, tehnologijo/razvojno-raziskovalno dejavnost, kakovostna delovna mesta, izvoz, regionalne centrale, povezovanje z domačimi podjetji in institucijami ter regionalni vidik. Spodbujanju začetnih investicij je treba nameniti zadostna sredstva, dostop do njih omogočiti domačim in tujim investitorjem, njihovo dajanje pa vezati na nove investicije in na širitev že obstoječih. Spremeniti bi bilo potrebno način dodeljevanja spodbud, ki naj bodo na razpolago ne le obstoječim podjetjem, temveč tudi novim investitorjem. Razpisi pa naj ne bodo časovno omejeni. Vpeljati bi bilo treba poseben pogodbeni režim za velike, razvojno obetavne investicijske projekte oziroma

Sklep

možnost oblikovanja posebnih spodbujevalnih ukrepov za take projekte. JAPTI mora voditi aktivno politiko, kar pomeni stalno spremljanje dogajanj v (večjih) podjetjih s tujim kapitalom in ustrezno odzivanje ter pri tem imeti dostop do vseh spodbud, ki se dodeljujejo v Sloveniji.

LITERATURA

- Aplenc, Andrej et al. 1993. *Tuji kapital na Slovenskem, želje, stanje in posledice*. Ljubljana: Slovenska matica.
- Arhar, Franc. 1984. *Mednarodna integracija kapitala in dela*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- A.T. Kearney. 1998. *FDI Confidence Index B.k. ZDA*.
- Gregorčič Zečević, Janika. 2001. *Raziskava podjetji s tujim in mešanim kapitalom v letu 2001*. Ljubljana: Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije.
- Blomström Magnus, Kokko Ari. 2003. *The economics of FDI incentives*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, NBER working paper.
- Cerkovic, Marija, Levine Ross. 2002. *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?* Minnesota: University of Minnesota.
- Dunning, John H. in Matija Rojec, 1993. *Foreign Privatization in Central and Eastern Europe*. Ljubljana: Central and Eastern European Privatization Network.
- Damijan, Jože P., Matija Rojec in Sašo Polanec. 2002. *Tuje naložbe in gospodarska rast*. Finance 1995.
- Damijan, Jože P., Knell Mark. 2002. *How Important is Trade and Foreign Ownership in Closing the technology Gap? Evidence from Estonia and Slovenia*. Ljubljana.
- Damijan, Jože P. et al. 2003. *Technology through FDI in top-10 Transition Countries: How Important are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers*. Ljubljana.
- Dedek, Frančiška, Jana Novak. 1998. *Raziskava podjetij s tujim in mešanim kapitalom*. Ljubljana: Gral Iteo.
- Dunning, John H. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Workingham: Addison-Wesley Publishing Company Inc.
- Hanson, Gordon H. 2001. *Should Countries promote Foreign Direct Investments*. Harvard: G24 Discussion Paper Series.
- Hribar-Milič, Samo. 2000. *Vloga tujcev na slovenskem finančnem trgu in v slovenskem gospodarstvu*. Okrogla miza. Ljubljana: Dom gospodarstva.
- Hyter, Roger. 2004. *The Dynamics of Industrial Location: The Factory, the Firm and the Production System*. Burnaby: Simon Fraser University.
- Kavaš, Damijan, Gregor Čok in Matija Rojec. 2003. *Vloga ponudbe stavbnih zemljišč pri pridobivanju neposrednih tujih naložb*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
- Kratovac-Prokopovič, Alja. 1996. *Poslovanje tujcev v Sloveniji*. Ljubljana: GZS.
- Kumar, Andrej. 1999. *Mednarodna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Lipsej Robert E. 2002. *Home and host country effects of FDI*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, NBER working paper.
- Marinšek, Nives. 1991. *Tuja vlaganja*. Ljubljana: Center marketing.
- Markusen, James R. 2002. *Multinational Firms and the Theory of International*. Cambridge: The MIT Press.
- Mencinger, Jože. 2004. *Tuje neposredne naložbe-mana z neba?* Gospodarska gibanja 362.

- Oman, Charles. 2000. *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A study of Competition among Governments to Attract FDI*. Pariz: OECD.
- Perše, Tomaž. 2004. *Odločanje tujih investorjev pri vlaganjih v Sloveniji*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Prašnikar et al. 2002. *The Productivity of Firms in Transition: The case of Slovenia and Macedonia*. Delovni zvezek. Ljubljana: RCEF.
- Rifelj, Saša. 2002. *Primerjava strategij tranzicijskih držav do tujih neposrednih investicij*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Rojec, Matija. 1998. *Prestrukturiranje z neposrednimi tujimi investicijami: Slovenija, analize, raziskave in razvoj*. Ljubljana: UMAR.
- Rojec, Matija in Miroslav Stanojevič. 2001. *Motivations and strategic considerations of foreign investors in Slovenia (Motivi in strategije tujih investorjev v Sloveniji)*. Delovni zvezek. Ljubljana: UMAR.
- Rojec, Matija, Šušteršič Janez. 2001. *Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji*. Ljubljana.
- Rojec, Matija, Tjaša Redek in Črt Kostevc. 2007. *Domet in možni elementi politike aktivnega spodbujanja tujih neposrednih investicij (TNI) v Sloveniji*. Delovni zvezek. Ljubljana: UMAR.
- Senjur, Marjan. 2002. *Razvojna ekonomika: Teorije in politike gospodarske rasti in razvoja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Slovnič, Niko. 2003. *Internacionalizacija podjetja kot odločitveni dejavnik pri ustanovitvi hitro rastočih podjetji*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
- Svetličič, Marjan. 1996. *Svetovno podjetje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.

VIRI

- Banka Slovenije. 2004. *Poročilo o naložbah*.
<http://www.bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?MapaId=300>
 (5. 1. 2007).
- Banka Slovenija. 2006. *Finančni podatki za avgust 2006*.
<http://www.bsi.si/iskalniki/pregled-financnih-podatkov.asp?PodrocjeId=275&PodPodrocjeId=297&hSubmittedPodPodrocja=1&MapaId=138> (5. 1. 2007).
- Geodetski vestnik. 2008, 52.
http://www.geodetski-vestnik.com/52/1/gv52-1_039-053.pdf (4.6.2008)
- Ministrstvo za gospodarstvo. 2008. *Poročilo o dodeljenih finančnih spodbudah za tuje neposredne investicije v letu 2007 – predlog za obravnavo*.
[http://www2.gov.si/upv/vladnagradaiva-04.nsf/18a6b9887c33a0bdc12570e50034eb54/551c1e685ba0448ac125743400415870/\\$FILE/Poro%C4%8Dilo%20JR%20TNI%202007.doc](http://www2.gov.si/upv/vladnagradaiva-04.nsf/18a6b9887c33a0bdc12570e50034eb54/551c1e685ba0448ac125743400415870/$FILE/Poro%C4%8Dilo%20JR%20TNI%202007.doc) (30. 5. 2008)

- Pogovori o prihodnosti Slovenije pri predsedniku republike.
<http://www.prihodnost-slovenije.si/ups/ps.nsf/krf/9AEC8B12C1168A34C1256E940046C4FD?OpenDocument>
 (5. 1. 2007).
- Organisation of Economic Co-operation and Development (OECD). 2001.
<http://www.oecd.org/dataoecd/53/24/2407362.pdf> (7. 1. 2007).
- Republika Slovenija. 2004. *Državne ustanove*.
<http://www.evropa.gov.si> (7. 1. 2007).
- Republika Slovenija. 2006. *IB revija*, št. 4.
- Republika Slovenija. 2006. *Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji: Poročilo o uresničevanju programa 2006*
[http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/0609182138549/\\$file/a88v13_porocilo.doc](http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/0609182138549/$file/a88v13_porocilo.doc)
 (30. 5. 2008)
<http://www.sigov.si/zmar/public/ib/2006/ib4-06.pdf#2> (7. 1. 2007)
- UMAR. 1996. *Izbor iz ekonomskih ogledal za oktober 1996*.
<http://www.umar.gov.si/arhiv/izbor/3politik/zuntrg/fdi/fdi1096.html>
 (5. 1. 2007).
- UMAR. 2004. *Pomladansko poročilo*.
<http://www.umar.gov.si/public/analiza/spoml04/pp2004.pdf>
 (7. 1. 2007).
- UMAR. 2007. *Poročilo o razvoju*.
http://www.slovenijajutri.gov.si/uploads/tx_simplfilelist/Por07_I_del_02.pdf
 (4. 6. 2008)
- Uradni list RS. 2006. Oktober.
<http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=2006107&stevilka=4585> (7.1.2007).
- Ministrstvo za gospodarstvo. 2008. *Predlog sklepa Vlade Republike Slovenije k poročilu o dodeljenih finančnih vzpodbudah za tuje neposredne investicije v letu 2007*.
[http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/080519132852D/\\$file/168v1_11.doc](http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/080519132852D/$file/168v1_11.doc)
 (30. 4. 2008)
- Ministrstvo za gospodarstvo. 2008. *Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009*.
http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DEOT/Program_Vlade_Republike_Slovenije_za_spodbujanje_tujih_neposrednih_investicij_za_obdobje_2005_-_2009.pdf (15. 3. 2008)
- UMAR. 2007. *IB revija 3-4. Ustvarjalnost, sestavina uspešnosti družbenega razvoja Slovenije*.
http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/ib/2007/ib3-4-07.pdf#9 (15. 3. 2008)

