

ALI POSEBNOSTI SLOVENSKEGA POSLOVNEGA OKOLJA VPLIVAJO NA DELOVANJE IN ŠIRITEV PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM?¹

dr. Andreja Jaklič, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani

dr. Anže Burger, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani

dr. Matija Rojec, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani in Urad RS za makroekonomske analize in razvoj
UDK 339.727.22

JEL: F23, F20, D23

Povzetek

Slovenija sodi med države z najnižjo stopnjo tujih neposrednih investicij (TNI), ocene potencialne privlačnosti in dejanske uspešnosti pri privabljanju TNI pa v zadnjih letih kažejo velike in trajne vrzeli. Na vzorcu podjetij s tujim kapitalom v prispevku analiziramo motive, vpetost v domače gospodarstvo, ovire, zadovoljstvo, ukrepe ekonomske politike, zmožnosti mednarodnega poslovanja in investicijske načrte tujih investorjev ter preverimo koliko omenjeni dejavniki vplivajo na rasti zaposlenosti, prodaje in produktivnosti ter širitve podjetij s tujim kapitalom. Največje prednosti okolja so (že prej razvito) dolgoročno sodelovanje in kakovost dela zaposlenih, čeprav se razpoložljivost usposobljenih zaposlenih kaže tudi kot ovira. Večina ovir se v času od vstopa pa do 2008 po zaznavi investorjev ni zmanjšala, največje slabosti so visoki davki, plačilna nedisciplina, visoke stroški dela in težave pri odpuščanju zaposlenih ter neučinkovit sodni sistem. Dejavniki slovenskega poslovnega okolja ne vplivajo na rast in širitev obstoječih podjetij s tujim kapitalom.

Ključne besede: neposredne tuje investicije, poslovno okolje, Slovenija

Abstract

Slovenia has one of the lowest levels of inward foreign direct investment (FDI) penetration of any country. Recently, assessments of the country's potential attractiveness and its actual performance in attracting FDI show large and persistent gaps. Based on a sample of foreign investment enterprises, the paper analyses motives, integration in the host economy, barriers, satisfaction, economic policy measures, capabilities for international operations and investment plans of foreign investors in Slovenia. It then examines the impact of these factors on employment, sales and productivity growth of foreign investment enterprises. The main advantages of Slovenia as an investment location are long-term cooperation (developed in the pre-investment stage), and a high-quality labour force. However, availability of skilled employees is a problem. Most of the barriers faced by foreign investors have not been reduced in the period between investors' entry to the market and 2008. The main deficiencies of the Slovenian business environment according to foreign investors are high taxes, payment arrears, high labour costs, problems in hiring and firing workers, and an inefficient legal system. Factors in the Slovenian business environment do not affect the growth and expansion of existing foreign investment enterprises.

Key words: foreign direct investment, business environment, Slovenia

1. UVOD

Slovenija spada z 29-odstotnim deležem stanja vhodnih neposrednih tujih naložb (NTI) v BDP konec leta 2008 med države EU z najnižjo stopnjo penetracije NTI. Povprečen delež v EU je bil v omenjenem letu 37-odstoten. Med starimi članicami EU so imele leta 2008 nižji delež od Slovenije le Nemčija (19-odstoten), Italija (17,3-odstoten) in Grčija (10,3-odstoten), med novimi članicami pa je imela Slovenija najnižji delež stanja NTI v

BDP. V skupini držav novih članic EU imajo sicer najvišje deleže Malta (100,7-odstoten), Ciper (83,5-odstoten), Estonija (68,8-odstoten), Madžarska (41,4-odstoten), Češka (52,7-odstoten) in Slovaška (48,4-odstoten). Države EU so v obdobju 2000–2008 pretežno močno povečale delež stanja NTI v BDP: v EU27 kot celoti je bil višji za 10,2 odstotne točke, med novimi članicami v povprečju za 28,6 odstotne točke (UNCTAD, 2009), v Sloveniji pa za 12 odstotnih točk oziroma za manj kot 7 odstotnih točk, če ne bi prišlo do metodoloških

¹ Članek temelji na analizi, ki je bila izdelana po pogodbi št. P.P. 220/2008 med Javno agencijo RS za podjetništvo in tuje investicije in Centrom za mednarodne odnose na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani.

sprememb pri statističnem spremljanju NTI. Dejstvo je torej, da je obseg NTI v Sloveniji glede na druge države EU razmeroma precej nizek.

Privlačnost neke države za NTI opredeljujejo lokacijsko specifični dejavniki, ki jih lahko razdelimo na strukturne tržne dejavnike, ki so dejansko glavni vzrok/motiv tujega investitorja za investiranje v posamezni državi (trg konkretne države, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovitejše proizvodnje itd.), in dejavnike investicijske klime, kamor spadata regulatorni in ekonomskopolitični okvir ter podpora podjetništvu. Investicijska klima je bolj ali manj ugoden okvir za uresničitev osnovnih motivov. Najrazličnejše analize motivacije tujih investorjev in lokacijsko specifičnih dejavnikov NTI nedvoumno kažejo, da so temeljnega pomena za privlačnost neke države kot lokacije za NTI strukturni/tržni dejavniki. Šele potem sledijo t. i. dejavniki investicijske klime v najširšem smislu, kamor spadajo politična stabilnost, makroekonomska stabilnost, regulatorni okvir nasploh, davčne stopnje in struktura, zakonodaja ter politika trga dela in proizvodnih trgov itd. Potem pa je tu še specifična politika do NTI, ki zajema zakonodajni okvir za NTI, trženje države kot lokacije za NTI in investicijske spodbude ter je le en element investicijske klime (gl. npr. Dunning, 1993; UNCTAD, 1998; Business International, Creditanstalt, 1992; A. T. Kearney, 1998; Meyer, 1998; Rojec, Redek in Kostevc, 2007 itd.).

Čeprav so dejavniki investicijske klime v nekem smislu sekundarni – če ni primarnega tržnega ali stroškovnega motiva, ne pridejo do izraza – pa seveda vplivajo na to, ali se bo tuji investitor odločil za uresničitev svojega primarnega motiva ali ne. Skratka, neustrezna investicijska klima lahko odvrne tujega investitorja, ki bi se sicer zaradi tržnih ali stroškovnih motivov odločil za investicijo. Tako analiza OECD (2003) na primer kaže, da lahko nekaj več kot polovico razlik med državami OECD glede stanj vhodnih NTI razložimo s strukturnimi/tržnimi dejavniki, nekaj manj kot polovico pa z ekonomskopolitičnimi dejavniki. Pri teh zadnjih so daleč najpomembnejše politike trga dela (tj. obremenitev plač z davki in prispevki, delovna zakonodaja, mehanizmi kolektivnih pogajanj), s katerimi lahko razložimo več kot 25 % razlik med državami OECD v stanju vhodnih NTI. Politiki trga dela po pomenu sledijo ovire na meji (carinske in necarinske ovire), posebne omejitve za NTI in politike, povezane s trgov in konkurenco. OECD (2003) ocenjuje, da bi se lahko prilivi NTI z izboljšanjem ekonomskopolitičnega okvira precej povečali.

Koliko je torej nizek obseg vhodnih NTI v Sloveniji objektivno pogojen, to je s pomanjkanjem neke temeljne privlačnosti Slovenije za tuje investitorje, ki jo opredeljujejo različni strukturni/tržni dejavniki, koliko pa je pogojen z dejavniki investicijske klime in z našo specifično politiko do NTI? Sodeč po UNCTAD-ovem indeksu potenciala za privabljanje NTI², Slovenija nima

Tabela 1: Rang Slovenije med 141 državami po indeksu uspešnosti in indeksu potenciala za pritegovanje TNI v razdobju 1995–2007

Leto	Indeks uspešnosti privabljanja NTI	Indeksa potenciala za privabljanje NTI	Zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala
1995	88	43	-45
2000	113	29	-84
2001	110	27	-83
2002	58	27	-31
2003	49	28	-21
2004	58	31	-27
2005	95	32	-63
2006	98	33	-65
2007	93	33.	-60
2008	77	34	-43
2009	138	n.p.	n.p.

Vir: UNCTAD, 2004, 2006 in 2008, Geneva; Opomba: n. p.: ni podatka.

² Indeks potenciala za privabljanje NTI je sestavljen iz 12 strukturnih spremenljivk: realna rast BDP, BDP na prebivalca, delež izvoza v BDP, število telefonskih zvez na 1.000 prebivalcev, število mobilnih telefonov na 1.000 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 (UNCTAD, 2004: 285–288).

Tabela 2: Rang Slovenije in povprečen rang držav EU* med 181 državami, vključenimi v indeks enostavnosti poslovanja Svetovne banke za 2009**

	Slovenija	Povprečje EU	Razmerje med rangom Slovenije in EU, v %
Enostavnost poslovanja – skupaj	54	38	142
začetek/vzpostavitev poslovanja	41	55	74
gradbena dovoljenja	69	62	112
zaposlovanje	158	102	154
registracija lastništva	104	65	161
najemanje kreditov	84	42	202
zaščita investitorjev	18	65	28
plačilo davkov	78	72	108
čezmejno trgovanje	78	39	203
uveljavljanje pogodb	79	42	190
prenehanje poslovanja	38	39	97

Vir: World Bank Doing Business 2009 Ranking; www.doing.business.org.

Legenda: * Povprečen rang za države EU; Ciper in Malta nista upoštevana, ker ju podatkovna zbirka World Bank Doing Business ne vključuje.

** Podatki se nanašajo na razdobje april 2007–junij 2008. Primerljivo obdobje so v nadaljevanju ocenjevali tudi tuji investitorji v Sloveniji.

težav s pomanjkanjem temeljne privlačnosti za NTI, saj se med 141 državami stalno uvršča blizu 30. mesta po privlačnosti za NTI. Podatki kažejo, da imamo več težav z investicijsko klimo, saj se po indeksu uspešnosti privabljanja NTI³ uvrščamo bistveno nižje, v zadnjih letih na 94. do 98. mesto med 141 državami. Kot kaže tabela 1, dejanska uspešnost Slovenije pri privabljanju NTI, ki je odvisna od strukturnih dejavnikov in investicijske klime, vseskozi bistveno zaostaja za njenimi potenciali na tem področju, ki jih opredeljujejo strukturni dejavniki slovenskega gospodarstva. Naša težava je torej predvsem investicijska klima v najširšem smislu besede.

Kateri so torej tisti elementi investicijske klime, pri katerih se Slovenija odreže slabše kot konkurenčne lokacije za NTI, to pa so predvsem druge države članice EU? Vsaj delno nam odgovor na vprašanje daje relativna uvrstitev Slovenije med državami EU po glavnih elementih investicijske klime, kot jih prikazuje World Bank Doing Business Rankings. Tabela 2 kaže, da se Slovenija glede na povprečje EU v elementih poslovne klime najslabše uvršča glede čezmejnega trgovanja, najemanja kreditov, uveljavljanja pogodb, registracije lastništva in zaposlovanja.

Vzornem kontekstu je naš cilj analizirati vpliv značilnosti slovenskega poslovnega okolja na delovanje in širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Pri tem motivacija tujih investitorjev pomeni približek za strukturne/tržne dejavnike tujega investiranja v Slovenijo, ovire za tuje investitorje in različni ukrepi ekonomske politike pomenijo približek za investicijsko klimo, programi in storitve Javne agencije za podjetništvo in tuje investicije

³ Indeks uspešnosti privabljanja NTI se izračuna kot razmerje med deležem države v svetovnih prilivih NTI in med deležem države v svetovnem BDP (UNCTAD, 2004: 12).

(JAPTI) pa približek za posebno politiko do NTI. S pomočjo deskriptivne in regresijske analize ugotovljamo, ali in koliko ti elementi slovenske poslovne klime vplivajo na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti ter na širitev podjetij s tujim kapitalom. To lahko pomaga pri ugotavljanju glavnih problemov za delovanje teh podjetij, s tem pa tudi pri sprejetju ukrepov ekonomske politike, ki bi vodili v izboljšanje položaja in posledično k boljšemu izkoriščanju slovenskih potencialov pri privabljanju NTI.

Analiza temelji na obsežnem anketiranju med podjetji s tujim kapitalom v Sloveniji, ki smo ga izvedli s strukturiranim vprašalnikom. Anketiranje je potekalo od 13. oktobra do 10. novembra 2008. Vzorec podjetij je bil oblikovan na podlagi podatkovne zbirke podjetij s tujim kapitalom Centra za mednarodne odnose. Zbirka je vsebovala 989 podjetij, od katerih je izpolnjene vprašalnike vrnilo 181 podjetij, kar pomeni 18,3-odstoten odziv. Vprašalniki so glavna podatkovna podlaga naše analize. V regresijski analizi podatke iz vprašalnikov kombiniramo s podatki iz zaključnih računov anketiranih podjetij, dostopnih pri AJPEŠ. Od 181 podjetij, ki so odgovorila na vprašalnik, jih 5 ni v zbirki zaključnih računov, zato smo v regresijski analizi uporabili vzorec 176 podjetij.

Vzorec 181 anketiranih podjetij pomeni skoraj petino podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji in je reprezentativen glede na velikostno in panožno strukturo teh podjetij. Vzorna podjetja imajo skupaj 3.437.512.119 evrov sredstev (povprečna vrednost sredstev vzorčnega podjetja je 19.531.318 evrov), 13.856 zaposlenih (v povprečju ima vzorčno podjetje 79 zaposlenih) in dosežejo skupaj 2.008.453.008 evrov prihodkov od prodaje (povprečno podjetje doseže 11.411.664 evrov

prihodkov).⁴ Glavne značilnosti anketiranih podjetij so:

- Tuja matična podjetja anketiranih podjetij prihajajo iz 25 držav. Tuji investitorji najpogosteje prihajajo iz Nemčije (47 od 181 investitorjev), Avstrije (45), Italije (20), Hrvaške (15) Nizozemske (12), Francije (9) in Švice (8). Na investitorje iz teh držav je vezanih 78 % vseh anketiranih podjetij.
- Glede na leto vstopa so anketirana podjetja precej enakomerno porazdeljena na razdobje pred letom 2000 in po njem. Pred letom 1991 je v Slovenijo vstopilo le 8 investitorjev (4,4 %), v razdobju 1991–2000 97 investitorjev (54 %) in razdobju 2001–2008 75 investitorjev (42 %).
- Tuji investitorji so najpogosteje vstopili v Slovenijo tako, da so ustanovili novo podjetje. Za začetno (greenfield) investicijo se je odločilo 61 % podjetij, za nakup oziroma prevzem deleža v obstoječem podjetju pa 36 % tujih investitorjev.
- Prevladujejo podjetja v 100-odstotni tujih lasti, ki jih je približno tri četrtine vseh v vzorcu. V povprečju so imeli tuji investitorji 87-odstotni delež v kapitalu.
- Med anketiranimi podjetji prevladujejo mikro (53) in majhna podjetja (69), sledijo pa jim srednje velika podjetja (45), velikih podjetij je v vzorcu le 9. Največ je podjetij, ki imajo med 10 in 50 zaposlenih.
- Dejavnost podjetja smo lahko opazovali na vzorcu 176 podjetij. Med dejavnostmi anketiranih podjetij s tujim kapitalom prevladujejo storitvene dejavnosti, v katerih je angažirano kar 114 oziroma 65 % anketiranih podjetij, s proizvodno dejavnostjo pa se jih ukvarja 62 oziroma 35 % (53 s predelovalno dejavnostjo, 3 z oskrbo z elektriko, plinom in vodo ter 6 z gradbeništvo). Proizvodna podjetja so najpogostejša v teh dejavnostih: proizvodnji kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav (10), proizvodnji izdelkov iz gume in plastičnih mas, proizvodnji tekstilij in gradbeništvo (po 6), proizvodnji električnih strojev in aparatov (5) ter v proizvodnji RTV- in komunikacijskih aparatov, proizvodnji medicinskih, finomehaničnih in optičnih instrumentov ter ur in v založništvu in tiskarstvu (po 4). V storitvenih dejavnostih pa jih je največ v posredništvu in trgovini na debelo (52), drugih poslovnih dejavnostih (14), pomožnih prometnih dejavnostih, storitvah potovalnih in turističnih agencij (8), trgovini na drobno (7) ter v obdelavi podatkov (6).
- Anketirana podjetja so leta 2007 na domačem trgu v povprečju prodala 59,7 % svoje celotne prodaje, drugo pa so izvozila; od tega 19,2 % svojim matičnim tujim podjetjem ali njihovim podružnicam, 18,9 % pa drugim tujim kupcem. Tržna usmerjenost na domači oziroma tuji trg je bistveno odvisna od tega, ali podjetje deluje v proizvodni (točneje predelovalni) ali storitveni dejavnosti. Medtem ko je kar 71 %

proizvodnih podjetij pretežnih izvoznikov, je takih med podjetji iz storitvene dejavnosti le 21,1 %. Kar 78,9 % podjetij s tujim kapitalom iz storitvene dejavnosti je pretežno usmerjenih na domači trg.

Članek je sestavljen iz sedmih delov. Po uvodu v drugem delu analiziramo motivacijo tujih investitorjev, v tretjem glavne ovire za tuje investitorje, v četrtem ukrepe ekonomske politike pri spodbujanju (tujih) investicij, v petem delu pa programe in storitve JAPTI-ja. V šestem delu opredeljujemo dejavnike rasti zaposlenosti, prodaje in produktivnosti ter širitve podjetij s tujim kapitalom. V sklepu navajamo glavne ugotovitve predvsem z vidika mogočih ukrepov ekonomske politike.

2. MOTIVACIJA TUJIH INVESTITORJEV V SLOVENIJI: STRUKTURNI/TRŽNI DEJAVNIKI TUJEGA INVESTIRANJA V SLOVENIJO

Motivacijski vzorec tujih investitorjev pomeni približek za analizo strukturnih/tržnih dejavnikov tujega investiranja v Slovenijo. Zanima nas, kateri so najpomembnejši motivi tujih investitorjev v Sloveniji, in sicer ob vstopu v Slovenijo in danes. Analiza pokaže, da so najpomembnejši motivi za tuje investitorje: krepitev dolgoročnega sodelovanja, kakovostna delovna sila, dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji, dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije ter dostop do znanja, kvalificiranega dela ter tehnologije v Sloveniji. V nadaljevanju naštetje motive pa vzorčna podjetja v povprečju vrednotijo kot najmanj pomembne. Najmanj pomembni motivi so dostop do trgov v EU, davčne ugodnosti in dostop do inputov (material, sestavni deli) v Sloveniji. Pomen posameznih motivov se je od vstopa do danes zelo malo spreminjal, tudi razvrščanje posameznih motivov ostaja podobno (slika 1).

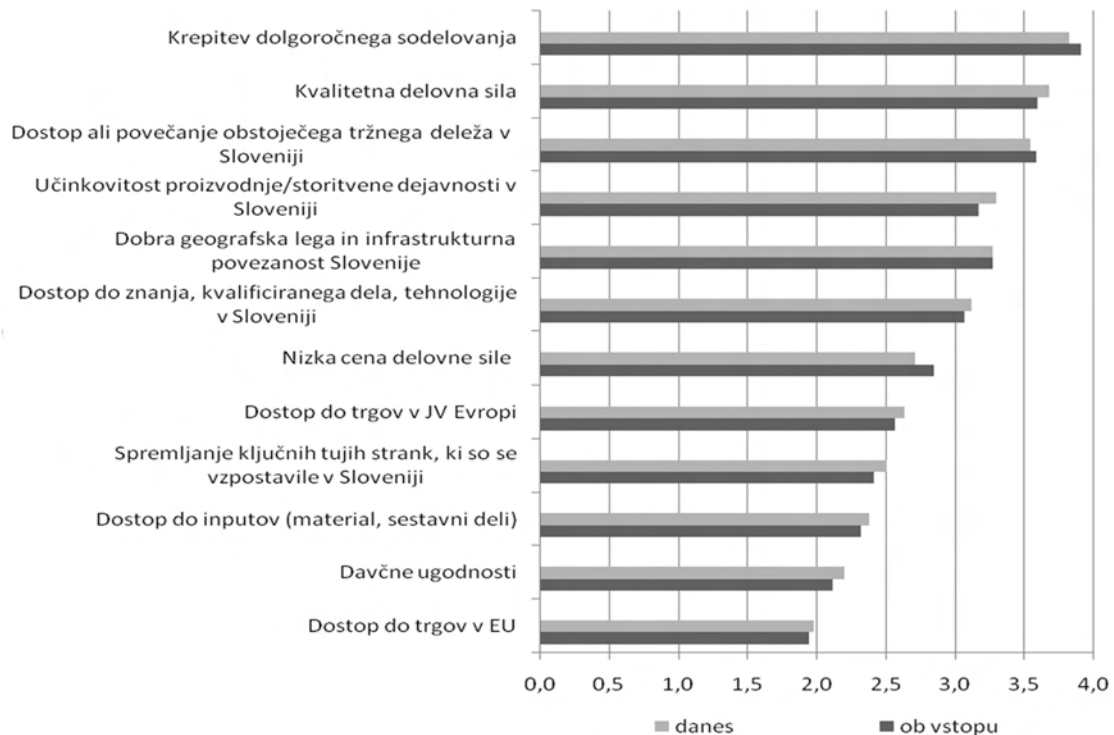
Slika 1 kaže precej širok spekter dejavnikov, ki motivirajo tuje investitorje za prihod v Slovenijo. Očitno je, da v glavnem nismo zanimivi kot odskočna deska za trge JV Evrope,⁵ še manj za države EU⁶, saj večina investitorjev namreč prihaja iz držav EU (le 10 % jih je zunaj EU in zanje je dostop do trgov EU razmeroma pomembnejši). Enako velja za davčno okolje v Sloveniji. Tudi pri investicijah, ki poskušajo izkoristiti nizko ceno proizvodnih dejavnikov, smo po pričakovanju precej nezanimivi; nizka cena delovne sile in dostop do inputov (material, sestavni deli) sta v povprečju manj kot pomembna motivacija tujih investitorjev. Dostop ali povečanje obstoječega tržnega

⁴ Glede na podatke Banke Slovenije (2007) za leto 2006 imajo anketirana podjetja te deleže v celotnem številu podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji: 21,3 % zaposlenih, 23,3 % sredstev in 14,3 % prodaje.

⁵ Tisti, za katere je dostop do trgov v JV Evropi pomemben motiv, so najpogosteje omenjali Hrvaško, Srbijo in BiH.

⁶ Tisti, za katere je dostop do trgov v EU pomemben motiv, so najpogosteje omenjali Nemčijo, Avstrijo in Italijo. Upoštevati je treba, da glavnina investitorjev prihaja iz EU.

Slika 1: Pomembnost posameznih motivov tujih investorjev ob vstopu v Slovenijo in danes; povprečna ocena pomena posameznega motiva*



Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

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

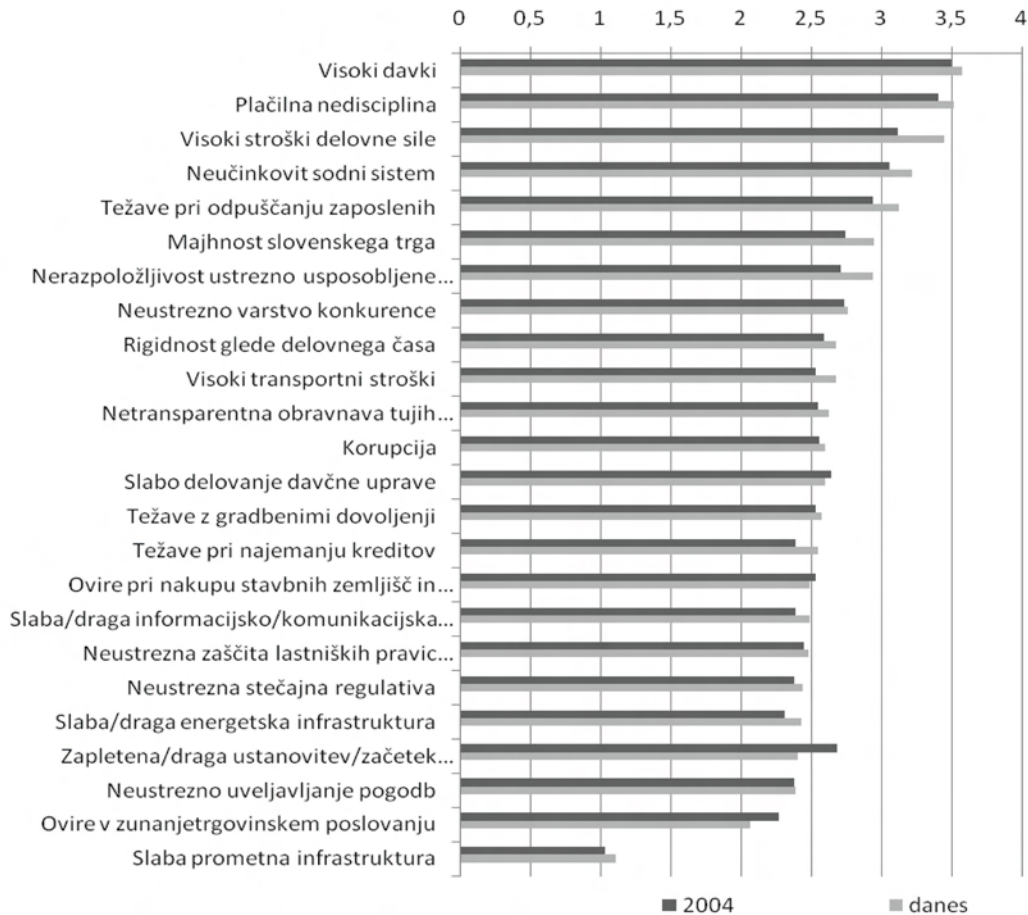
deleža v Sloveniji ostaja med pomembnejšimi motivi tujih investorjev v Sloveniji, še posebej tistih v storitvenih dejavnostih. Drugače je s proizvodnimi podjetji, za katera so pri odločitvi o investiranju v Slovenijo pomembni predvsem kvalitativni dejavniki, kot so dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije in kakovostna delovna sila, ter strateški dejavniki, kot so krepitev dolgoročnega sodelovanja, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji, spremljanje ključnih tujih strank, ki so se vzpostavile v Sloveniji. Ti dejavniki tudi postajajo pomembnejša spodbuda. Med pomembnejšimi pa sta še dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije.

3. GLAVNE OVIRE ZA TUJE INVESTITORJE V SLOVENIJI: DEJAVNIKI INVESTICIJSKE KLIME

Oceno glavnih ovir za investiranje oziroma za poslovanje podjetij s tujim kapitalom lahko uporabimo kot prvi približek dejavnikov investicijske klime pri tujem investiranju v Slovenijo. V tistem delu, ki se nanaša na stroške in razpoložljivost delovne sile, so ovire tudi

približek za strukturne dejavnike tujega investiranja v Slovenijo. Anketirana podjetja so kot najpomembnejše ovire navedla visoke davke, plačilno nedisciplino, visoke stroške delovne sile, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih (vse te ovire v povprečju ocenjene nad 3), majhnost slovenskega trga in nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile. Med 24 ovirami, katerih pomen so ocenjevala anketirana podjetja, so v povprečju le pet ovir ocenila z oceno, ki presega 3 = pomembno (slika 2). To na prvi pogled morda ni videti slabo, vendar se tak vtis spremeni, če pogledamo spremembe ocen pomembnosti ovir v razdobju od leta 2004 do danes. Pomembnost ovir se je zmanjšala le pri štirih ovirah, pri nič manj kot 20 ovirah pa se je njihov pomen povečal. Ovire so se kar občutno zmanjšale pri ustanovitvi/začetku delovanja podjetja in pri zunanjetrgovinskem poslovanju, zelo malo pa pri delovanju davčne uprave ter pri nakupu zemljišč in objektov. V obdobju od leta 2004 do danes so se najbolj povečale te ovire: visoki stroški delovne sile, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene sile, težave pri odpuščanju zaposlenih in majhnost slovenskega trga. Neugodno klimo povzročajo še težave pri najemanju kreditov, neučinkovit sodni sistem, visoki prevozni stroški, slaba/draga energetska infrastruktura itd. (slika 2 in tabela 3).

Slika 2: Pomembnost posameznih ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2004 in danes; povprečna ocena pomena posamezne ovire*



Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

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

Tabela 3: Spreminjanje ovir od leta 2004 do 2008 (največje spremembe)

Povečanje	Zmanjšanje	Ni spremembe
- visoki stroški delovne sile	- zapletena/draga ustanovitev/začetek delovanja podjetja	- neustrezno uveljavljanje pogodb
- nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile	- ovire v zunanjetrgovinskem poslovanju	- korupcija
- težave pri odpuščanju zaposlenih	- slabo delovanje davčne uprave	- neustrezna zaščita lastninskih pravic (intelektualne lastnine)

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

Slika, ki izhaja iz ocen anketiranih podjetij o ovirah za njihovo delovanje v Sloveniji, jasno kaže, da bo majhnost slovenskega trga vedno objektivna danost, ki bo ovirala večji priliv NTI v Slovenijo. Tudi visoki stroški delovne sile so v določeni meri objektivna danost, zato Slovenija nikoli ne bo zanimiva za delovno intenzivne NTI, česar si niti ne želimo. Velika večina drugih najpomembnejših ovir pa je dejansko v domeni ekonomskega sistema in politike, tako da načeloma ne bi smelo biti ovir za

njihovo zmanjševanje. Visoki davki, plačilna nedisciplina, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, neustrezno varstvo konkurence itd. so tiste težave, ki zares ovirajo večjo pritegnitev tujih investitorjev v Sloveniji. Seveda pa ti dejavniki niso težava le za podjetja s tujim kapitalom, temveč tudi za domača podjetja.

V analizi smo poskušali ugotoviti, ali in kolikšne so razlike pri dojetanju ovir med različnimi kategorijami podjetij s tujim kapitalom, to je med različno velikimi podjetji (mikro, majhna, srednje velika, velika), med proizvodnimi in storitvenimi podjetji ter med pretežnimi izvozniki in pretežno na domači trg usmerjenimi podjetji. Presenetljivo največ ovir zaznavajo velika podjetja, saj več kot tri četrtine ovir najvišje vrednotijo prav velika podjetja; povprečna ocena pomembnosti 24 naštetih ovir je 2,8 pri mikro podjetjih, 2,7 pri majhnih in srednje velikih podjetjih ter 3,0 pri velikih podjetjih. Storitvena podjetja se v povprečju srečujejo z nekoliko večjimi ovirami (povprečna ocena 2,8) kot proizvodna podjetja (povprečna ocena 2,6). V primerjavi s proizvodnimi se storitvena podjetja precej bolj pritožujejo nad plačilno nedisciplino, korupcijo, neustreznim varstvom konkurence, visokimi davki in neučinkovitim sodnim sistemom. Proizvodna podjetja pa posebej poudarjajo ovire zaradi slabe/drage energetske infrastrukture. Podjetja, ki pretežno prodajajo na domači trg, ocenjujejo ovire kot nekoliko pomembnejše (povprečna ocena 2,8) kot pretežni izvozniki (2,7). V primerjavi s podjetji, usmerjenimi na domači trg, pretežni izvozniki precej bolj poudarjajo problema nerazpoložljivosti ustrezno usposobljene delovne sile in slabe/drage energetske infrastrukture. Obratno pa na domači trg usmerjena podjetja razmeroma bolj občutijo probleme neučinkovitega sodnega sistema, neustreznega varstva konkurence, visokih davkov in, pričakovano, majhnosti slovenskega trga.

Da bi dobili popolnejši pregled glavnih težav, s katerimi se srečujejo podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji, smo jih prosili, naj navedejo, katere so glavne slabosti slovenskega poslovnega okolja. 59 od 179 podjetij, ki so odgovorila na to vprašanje, ni navedlo nobene slabosti slovenskega poslovnega okolja. Večina podjetij je navedla več kot eno slabost, 26 podjetij pa je navedlo več kot tri slabosti. Navedene slabosti se pogosto prekrivajo z že omenjenimi ovirami. Med navedenimi so:

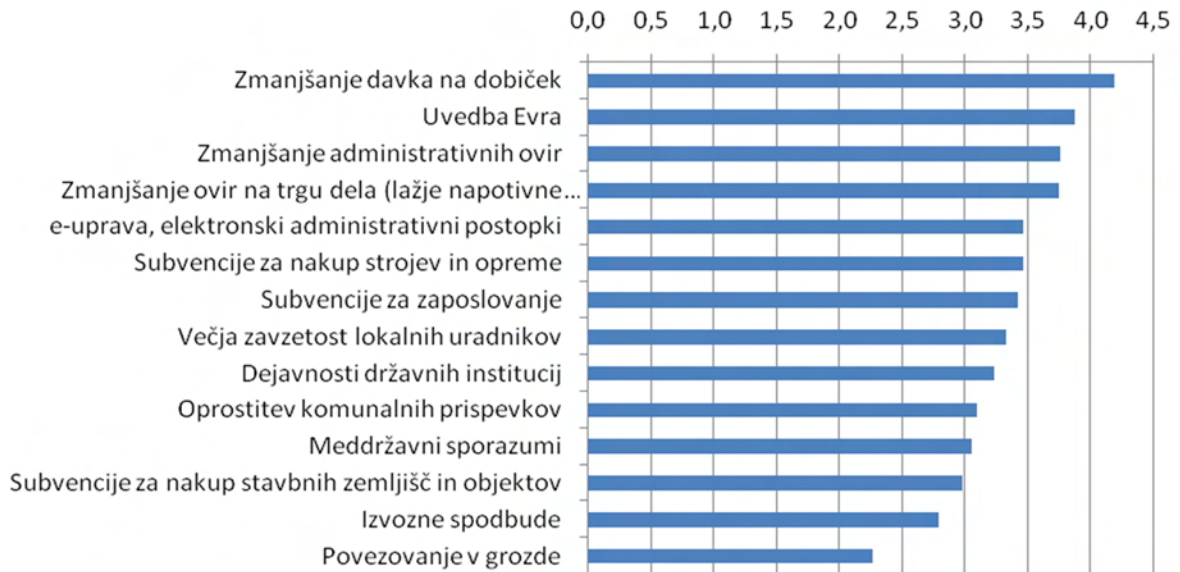
- a/ zakonodaja in administracija: prestroga in nejasna zakonodaja, birokracija pri vseh uradnih postopkih, prepočasni in zapleteni upravno-administrativni postopki, preveč administracije in birokracije v podjetjih, preveč zapleten davčni sistem in upravni postopki, vmešavanje države v gospodarske zadeve, neustrezna zaščita lastninskih pravic, neustrezno varstvo pred neloyalno konkurenco, ovire pri nakupu (stavbnih) zemljišč in objektov;
- b/ delovna sila in trg dela: draga delovna sila, velika in hitra rast stroškov delovne sile, neprilagodljiva delovna sila, pomanjkanje visokokvalificiranih kadrov, premalo kvalificirane delovne sile, težave pri odpuščanju delavcev, neprožna delovna zakonodaja;
- c/ davki: slaba davčna zakonodaja, visoka obdavčitev, obdavčitev pogodbenega dela, vseveč neučinkovitih, vendar obveznih dajatev, previsoki davki pri plačah, previsoki davki in prispevki;
- d/ sodni sistem: neučinkovit sodni sistem, počasnost sodnega sistema;
- e/ nespoštovanje pogodb: finančna nedisciplina, plačilna nedisciplina, nespoštovanje pogodb in dogovorov, poslovanje »po balkansko«;
- f/ pomanjkanje poslovnega znanja, razmišljanja in obnašanja: neprožnost, odsotnost ekonomskega razmišljanja, počasna odzivnost na poslovne priložnosti, premalo ambiciozni direktorji, premajhna učinkovitost, prevelika samozadovoljnost ljudi;
- g/ trg in konkurenca: majhen trg, majhnost in odvisnost trga, neprožnost trga, izredno močna konkurenca, pomanjkanje konkurence v industriji, lažna konkurenca, neurejena konkurenca, velike prodajne verige – izsiljevanje, razdrobljenost, slaba odzivnost na dogajanje na trgu, slab odnos dobavitelj – kupec;
- h/ odnos do NTI: dajanje prednosti domačim investitorjem (šikaniranje tujcev), nespodbudno okolje za tuje investicije;
- i/ drugo: pomanjkanje koncepta dolgoročnega razvoja, slaba povezava med razvojnimi institucijami in podjetji, visoki prevozni stroški.

4. UKREPI EKONOMSKE POLITIKE: DEJAVNIKI INVESTICIJSKE KLIME

Oceno ukrepov ekonomske politike lahko uporabimo kot drugi približek za analizo dejavnikov investicijske klime pri tujem investiranju v Slovenijo. Podjetja smo vprašali, kako pomembnih je zanje 14 različnih ukrepov ekonomske politike (slika 3). V povprečju anketirana podjetja kar 10 od 14 ukrepov ocenjujejo z oceno, višjo od 3 = pomembno. Zdi se torej, da so našeti ukrepi za delovanje podjetij s tujim kapitalom pomembni. Najpomembnejša ukrepa sta zmanjšanje davka na dobiček in uvedba evra, sledijo pa uvozne spodbude, zmanjševanje administrativnih ovir, zmanjšanje ovir na trgu dela, e-uprava, subvencije za nakup strojev in opreme, subvencije za zaposlovanje itd. Med drugimi ukrepi, ki niso navedeni na sliki, so posamezna podjetja navedla še investicijske olajšave in subvencije za ekološke naložbe.

Vrednotenje pomena ukrepov glede na dejavnost podjetij se praktično ne razlikuje, saj sta oceni pomena za proizvodnjo (3,4) in storitve (3,3) zelo blizu. Razlika je pri subvencijah za nakup stavbnih zemljišč in objektov ter pri subvencijah za nakup strojev in opreme, ki jih po pričakovanju proizvodna podjetja ocenjujejo precej višje kot storitvena. Obratno pa storitvena podjetja precej višje ocenjujejo prednosti e-uprave. Tudi glede tržne usmerjenosti anketiranih podjetij v povprečju ni razlik med pomenom ukrepov za pretežne izvoznike (3,3) in za pretežno na domači trg usmerjena podjetja (3,3). Pri tem pa, pričakovano, pretežni izvozniki precej

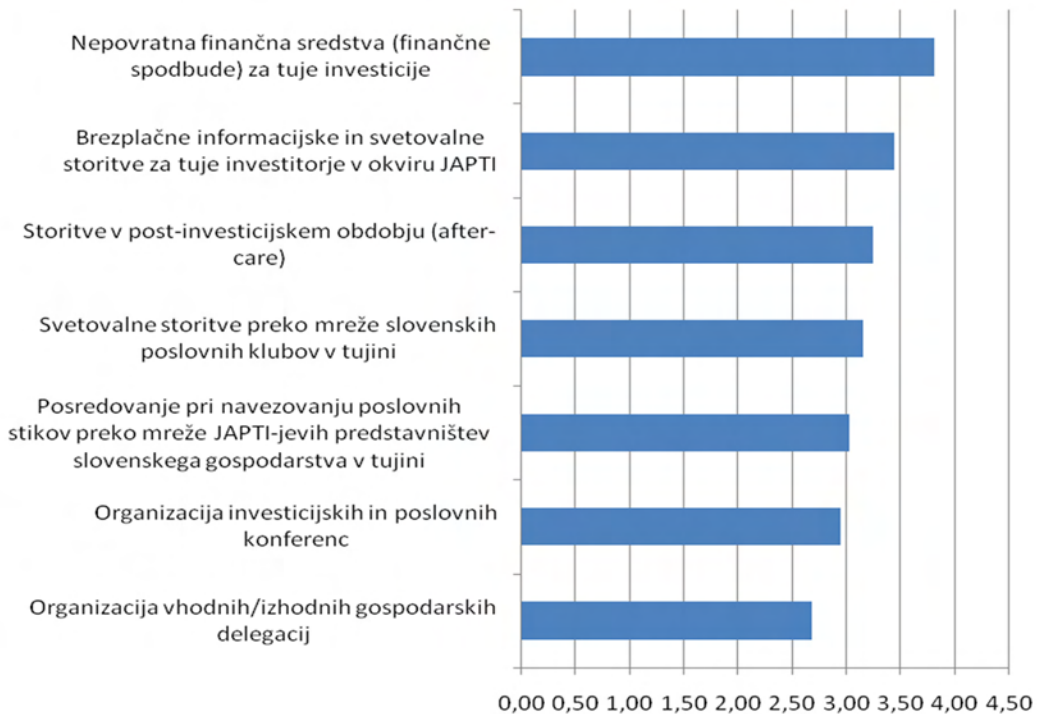
Slika 3: Pomembnost posameznih ukrepov ekonomske politike za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji; povprečna ocena pomena posameznega ukrepa*



Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

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

Slika 4: Pomembnost programov in storitev JAPTI-ja za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji; povprečna ocena pomena posameznega programa/storitve*



Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

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

višje ocenjujejo pomen izvoznih spodbud in subvencij za nakup strojev in opreme. Ocena pomena ukrepov glede na velikost podjetij pove, da pomen ukrepov bistveno višje vrednotijo velika podjetja (3,9) kot mikro, majhna in srednje velika podjetja (ocena 3,3 pri vseh treh kategorijah).

5. PROGRAMI IN STORITVE JAPTI-JA ZA PODJETJA S TUJIM KAPITALOM: DEJAVNIKI POLITIKE DO NTI

Oceno programov in storitev JAPTI-ja za podjetja s tujim kapitalom lahko uporabimo kot približek za analizo dejavnikov specifične politike do NTI. Po mnenju anketiranih podjetij se najpomembnejše storitve in programi JAPTI-ja nanašajo na nepovratna finančna sredstva, brezplačne informacijske in svetovalne storitve, storitve v poinvesticijskem obdobju in svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini (slika 4). Njihov obseg pa v odprtih komentarjih ocenjujejo kot skromen, kar je verjetno vzrok za nizko vrednotenje subvencij pri investicijski klimi, razvidno na sliki 3.

Vrednotenje pomena programov in storitev JAPTI-ja glede na dejavnost in tržno usmerjenost anketiranih podjetij se v povprečju ne razlikuje; proizvodna in storitvena podjetja, pa tudi pretežni izvozniki in pretežno na domači trg usmerjena podjetja pripisujejo programom in storitvam JAPTI-ja povprečni pomen 3,2. Seveda pa so pri posameznih programih/storitvah razlike. Tako proizvodna podjetja precej višje ocenjujejo pomen nepovratnih finančnih sredstev za tuje investicije (4,0), storitvena podjetja pa organizacijo investicijskih in poslovnih konferenc. Pretežni izvozniki v primerjavi s pretežno na domači trg usmerjenimi podjetji prav tako precej višje ocenjujejo pomen nepovratnih finančnih sredstev za tuje investicije (3,9) in posredovanje pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev v tujini. Ocena pomena programov in storitev JAPTI-ja glede na velikost podjetij pokaže podobno kot pri spodbudah, da pomen programov in storitev JAPTI-ja bistveno višje vrednotijo velika podjetja (3,6) kot mikro (3,3), majhna (3,1) in srednje velika podjetja (3,2). Velika podjetja največji pomen pripisujejo nepovratnim finančnim sredstvom (4,3), brezplačnim informacijskim in svetovalnim storitvam (3,9), storitvam v poinvesticijskem obdobju (3,7), svetovalnim storitvam prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini (3,7) in posredovanju pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev v tujini (3,7).

6. DEJAVNIKI RASTI ZAPOSLENOSTI, PRODAJE IN PRODUKTIVNOSTI TER ŠIRITVE PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM

Z regresijsko analizo smo proučevali, ali in kako motivacijski vzorec, ovire, ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja vplivajo na rast anketiranih podjetij s tujim kapitalom, in sicer na rast prodaje, rast zaposlenosti in rast produktivnosti (merjene kot dodana vrednost na zaposlenega) v obdobju od leta 2004 do 2007. Analizirali smo tudi, kako ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja vplivajo na širitev podjetij s tujim kapitalom. Pri tem smo kot kontrolne uporabili vse standardne in nekatere posebne dejavnike rasti anketiranih podjetij, kot so kapital, zaposlenost, razmerje med kapitalom in delom, panoga dejavnosti, starost podjetja, tržna usmerjenost podjetja (pretežno v izvoz ali pretežno na domači trg), tuji lastniški delež v kapitalu, način vstopa tujega investitorja (začetna investicija ali prevzem), število podružnic matičnega tujega podjetja v tujini, delež izvoza tujemu matičnemu podjetju v celotni prodaji, obstoj lastnih podružnic podjetja v tujini, delež izdatkov za raziskave in razvoj v prodaji, obstoj lastnega raziskovalno-razvojnega oddelka, delež sredstev za oglaševanje v prodaji ter podatek, ali ima podjetje težave pri zaposlovanju.

Dejavniki rasti prodaje, zaposlenosti in produktivnosti anketiranih podjetij. Regresijska analiza pokaže, da je med preučevanimi dejavniki malo takih, ki imajo statistično značilen vpliv na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti anketiranih podjetij. Med dejavniki, ki pokažejo robusten statistično značilen vpliv na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti v vseh preučevanih modelih, so: i) izdatki za raziskave in razvoj, ki pokažejo pozitiven vpliv na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti, ii) starost podjetja, ki pokaže negativen vpliv na rast zaposlenosti in prodaje, iii) način vstopa, kjer začetne (greenfield) investicije pokažejo pozitiven vpliv na rast prodaje.

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

Tabela 4: Vpliv motivov na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti podjetij s tujim kapitalom

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	- 1.89E-08 (2.99E-08)	9.96E-09 (2.06E-07)	6.07E-07 (3.92E-06)
zaposlenost	- 9.63E-05 (1.06E-03)	2.61E-03 (7.32E-03)	7.35E-02 (1.39E-01)
K/L	7.23E-06 (4.80E-06)	9.50E-06 (3.32E-05)	- 3.24E-04 (6.30E-04)
starost	- 1.20E-01*** (4.12E-02)	- 1.03E+00*** (2.85E-01)	7.08E+00 (5.40E+00)
pretežni izvoznik	1.09E+00** (5.15E-01)	- 4.32E-01 (3.66E+00)	- 4.69E+01 (6.75E+01)
industrija	- 8.57E-01* (4.81E-01)	1.48E-01 (3.33E+00)	- 6.07E+01 (6.31E+01)
tuji delež v K	- 7.86E-03 (8.23E-03)	4.61E-02 (5.68E-02)	- 2.66E-01 (1.08E+00)
začetne investicije	4.21E-01 (4.20E-01)	7.02E+00** (2.92E+00)	- 8.75E+01 (5.51E+01)
štev. podružnic matice	1.00E-03 (5.66E-03)	- 9.78E-03 (3.90E-02)	5.27E-02 (7.41E-01)
izvoz matici	- 1.43E-02* (7.80E-03)	- 7.47E-02 (5.41E-02)	- 1.06E-01 (1.02E+00)
lastne podružnice	2.90E-01 (6.16E-01)	-6.40E+00 (4.26E+00)	2.58E+01 (8.07E+01)
delež za RR	5.82E-02* (3.04E-02)	5.20E-01** (2.10E-01)	8.71E+00** (3.98E+00)
brez oddelka za RR	- 1.58E+00*** (5.31E-01)	- 2.26E+00 (3.67E+00)	1.32E+02* (6.97E+01)
delež za oglaševanje	3.66E-02 (5.42E-02)	- 4.42E-01 (3.74E-01)	- 4.84E+01*** (7.10E+00)
brez težav pri L	- 2.73E-01 (3.78E-01)	- 1.71E+00 (2.63E+00)	6.82E+01 (4.96E+01)
strateški motivi	- 3.94E-01 (2.47E-01)	- 1.45E+00 (1.71E+00)	7.89E+00 (3.24E+01)
tržni motivi	- 1.49E-01 (2.07E-01)	- 6.79E-01 (1.43E+00)	- 1.09E+01 (2.72E+01)
motivi za učinkovitost	1.26E-01 (2.91E-01)	2.57E+00 (2.01E+00)	- 3.29E+00 (3.81E+01)
motivi za iskanje virov	7.99E-03 (2.70E-01)	- 1.18E+00 (1.87E+00)	2.95E+00 (3.53E+01)
konstanta	4.89E+00*** (1.67E+00)	2.69E+01** (1.15E+01)	- 7.19E+01 (2.18E+02)
N	114	113	114
F	2.40	1.75	3.80
Prob>F	0.0030	0.0414	0.0000
R ²	0.3264	0.2633	0.4347
adj. R ²	0.1903	0.1128	0.3204

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJ PES. Lastni izračuni.

Tabela 5: Vpliv ovir na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	- 2.29E-08 (3.11E-08)	1.29E-08 (2.17E-07)	- 1.51E-07 (4.11E-06)
zaposlenost	- 1.08E-03 (1.09E-03)	1.38E-04 (7.56E-03)	6.82E-02 (1.44E-01)
K/L	7.18E-06 (5.18E-06)	3.55E-06 (3.62E-05)	- 1.17E-04 (6.85E-04)
starost	- 1.16E-01*** (4.06E-02)	- 1.07E+00*** (2.83E-01)	6.44E+00 (5.37E+00)
pretežni izvoznik	9.36E-01* (4.99E-01)	- 1.72E+00 (3.54E+00)	- 6.56E+01 (6.59E+01)
industrija	- 7.60E-01 (4.73E-01)	- 7.95E-01 (3.32E+00)	- 2.53E+01 (6.26E+01)
tuji delež v K	- 1.43E-02 (8.72E-03)	7.04E-02 (6.10E-02)	- 6.86E-01 (1.15E+00)
začetne naložbe	2.59E-01 (4.20E-01)	7.03E+00** (2.96E+00)	- 1.16E+02** (5.56E+01)
štev. podružnic matice	1.35E-03 (6.09E-03)	- 2.21E-02 (4.25E-02)	6.15E-03 (8.05E-01)
izvoz matic	- 9.30E-03 (7.18E-03)	- 5.37E-02 (5.03E-02)	1.01E-01 (9.48E-01)
lastne podružnice	3.85E-01 (6.02E-01)	- 3.87E+00 (4.19E+00)	- 2.99E+01 (7.95E+01)
delež za RR	3.84E-02 (3.21E-02)	4.78E-01** (2.24E-01)	9.09E+00** (4.25E+00)
brez oddelka za RR	- 1.68E+00*** (5.40E-01)	- 4.44E+00 (3.76E+00)	1.66E+02** (7.13E+01)
delež za oglaševanje	9.26E-02 (5.59E-02)	- 3.88E-01 (3.89E-01)	- 4.87E+01*** (7.38E+00)
brez težav pri L	- 3.89E-01 (4.01E-01)	- 3.08E+00 (2.80E+00)	7.13E+01 (5.30E+01)
ovire na trgu	- 3.05E-01* (1.55E-01)	- 5.90E-01 (1.08E+00)	2.10E+01 (2.05E+01)
infrastrukturne ovire	4.80E-01* (2.74E-01)	1.03E+00 (1.91E+00)	7.32E+00 (3.62E+01)
ovire na trgu dela	2.13E-01 (2.48E-01)	1.37E-03 (1.73E+00)	9.62E+00 (3.28E+01)
ovire v poslovnem okolju	- 1.26E-01 (4.01E-01)	2.02E+00 (2.80E+00)	- 3.32E+01 (5.30E+01)
ovire s pravno državo	- 9.54E-02 (3.31E-01)	- 2.94E+00 (2.33E+00)	3.41E+01 (4.38E+01)
konstanta	3.88E+00** (1.57E+00)	2.31E+01** (1.09E+01)	- 5.77E+01 (2.08E+02)
N	113	112	113
F	2.37	1.65	3.56
Prob>F	0.0029	0.0575	0.0000
R ²	0.3403	0.2662	0.4366
adj. R ²	0.1969	0.1049	0.3141

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJPES. Lastni izračuni.

Tabela 6: Vpliv ukrepov ekonomske politike na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	- 6.02E-09 (1.48E-08)	4.55E-08 (2.24E-07)	3.83E-07 (4.26E-06)
zaposlenost	- 5.94E-05 (5.60E-04)	2.14E-03 (8.53E-03)	7.74E-02 (1.62E-01)
K/L	3.65E-06 (2.44E-06)	1.54E-06 (3.71E-05)	- 3.25E-04 (7.05E-04)
starost	- 7.76E-02*** (2.04E-02)	- 1.05E+00*** (3.11E-01)	8.31E+00 (5.90E+00)
pretežni izvoznik	4.38E-02 (2.72E-01)	- 8.41E-01 (4.26E+00)	4.74E+01 (7.85E+01)
industrija	3.08E-01 (2.70E-01)	2.58E+00 (4.14E+00)	- 1.12E+02 (7.79E+01)
tuji delež v K	4.29E-03 (4.18E-03)	4.29E-02 (6.35E-02)	- 6.58E-01 (1.21E+00)
začetne investicije	6.12E-01*** (2.15E-01)	6.18E+00* (3.28E+00)	- 1.07E+02* (6.21E+01)
štev. podružnic matice	- 2.38E-03 (3.00E-03)	- 1.76E-02 (4.58E-02)	5.01E-01 (8.67E-01)
izvoz matic	- 2.41E-03 (3.87E-03)	- 6.30E-02 (5.95E-02)	1.37E-01 (1.12E+00)
lastne podružnice	- 3.27E-01 (3.12E-01)	- 5.42E+00 (4.76E+00)	2.53E+01 (9.01E+01)
delež za RR	1.43E-02 (1.71E-02)	6.77E-01** (2.59E-01)	8.53E+00 (4.92E+00)
brez oddelka za RR	- 4.41E-01 (2.86E-01)	- 6.15E-01 (4.34E+00)	8.24E+01 (8.24E+01)
delež za oglaševanje	9.37E-02*** (2.65E-02)	- 4.56E-01 (4.02E-01)	- 5.05E+01*** (7.65E+00)
brez težav pri L	- 2.33E-01 (1.96E-01)	- 2.22E+00 (2.99E+00)	5.92E+01 (5.67E+01)
izvozne spodbude	7.99E-02 (9.13E-02)	1.18E-01 (1.39E+00)	- 2.91E+01 (2.63E+01)
subvencije za zaposlovanje	1.29E-01 (1.03E-01)	2.60E+00 (1.58E+00)	- 2.49E+01 (2.98E+01)
zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki ...)	- 2.02E-01* (1.12E-01)	- 3.11E+00* (1.71E+00)	1.74E+01 (3.24E+01)
subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	1.79E-02 (8.94E-02)	4.42E-01 (1.36E+00)	1.48E+01 (2.58E+01)
meddržavni sporazumi	- 1.20E-01 (1.02E-01)	- 1.05E+00 (1.55E+00)	7.32E+00 (2.95E+01)
zmanjšanje administrativnih ovir	- 4.74E-02 (1.34E-01)	- 7.80E-01 (2.03E+00)	2.19E+01 (3.86E+01)
e-uprava, elektronski administrativni postopki	1.25E-01 (1.31E-01)	2.33E+00 (2.00E+00)	- 1.33E+01 (3.79E+01)
dejavnosti državnih institucij	6.39E-02 (1.24E-01)	6.99E-01 (1.88E+00)	- 1.84E+01 (3.58E+01)
zmanjšanje davka na dobiček	- 1.80E-02 (1.10E-01)	6.21E-01 (1.67E+00)	2.77E+01 (3.16E+01)
večja zavzetost lokalnih uradnikov	2.01E-02 (1.15E-01)	- 3.28E-01 (1.75E+00)	- 1.46E+01 (3.32E+01)
oprostitev komunalnih prispevkov	- 8.00E-02 (1.05E-01)	- 1.77E+00 (1.59E+00)	- 1.93E+01 (3.03E+01)
subvencije za nakup strojev in opreme	- 1.16E-01 (8.83E-02)	5.71E-01 (1.34E+00)	2.50E+01 (2.55E+01)
povezovanje v grozde	- 8.84E-03 (1.28E-01)	- 1.20E+00 (1.95E+00)	3.27E+01 (3.70E+01)
uvedba evra	- 6.53E-02 (8.89E-02)	9.69E-02 (1.37E+00)	2.18E+01 (2.56E+01)
konstanta	2.95E+00*** (8.47E-01)	2.31E+01* (1.29E+01)	- 1.82E+02 (2.44E+02)
N	108	107	108
F	2.63	1.29	2.55
Prob>F	0.0004	0.1857	0.0006
R ²	0.4947	0.3276	0.4863
adj. R ²	0.3068	0.0744	0.2954

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJPES. Lastni izračuni.

Tabela 7: Vpliv programov in storitev JAPTI-ja na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	- 2.09E-08 (3.20E-08)	1.00E-08 (2.25E-07)	- 2.78E-07 (4.24E-06)
zaposlenost	- 6.92E-04 (1.13E-03)	3.78E-03 (7.95E-03)	5.92E-02 (1.50E-01)
K/L	6.30E-06 (5.30E-06)	5.17E-06 (3.75E-05)	- 2.23E-04 (7.02E-04)
starost	- 9.13E-02** (4.26E-02)	- 1.07E+00*** (3.01E-01)	7.52E+00 (5.65E+00)
pretežni izvoznik	6.76E-01 (5.40E-01)	- 1.76E+00 (3.91E+00)	- 7.26E+01 (7.16E+01)
industrija	- 6.74E-01 (5.28E-01)	1.27E+00 (3.74E+00)	- 3.55E+01 (7.00E+01)
tuji delež v K	- 4.73E-03 (9.09E-03)	5.34E-02 (6.40E-02)	- 1.23E-01 (1.21E+00)
začetne investicije	2.40E-01 (4.39E-01)	6.73E+00** (3.13E+00)	- 1.10E+02* (5.82E+01)
štev. podružnic matice	- 1.60E-03 (5.94E-03)	- 2.13E-02 (4.18E-02)	9.07E-02 (7.87E-01)
izvoz matici	- 7.16E-03 (7.47E-03)	- 6.43E-02 (5.28E-02)	1.62E-01 (9.90E-01)
lastne podružnice	4.36E-01 (6.27E-01)	- 4.05E+00 (4.41E+00)	- 4.71E+01 (8.31E+01)
delež za RR	6.16E-02* (3.24E-02)	5.15E-01** (2.29E-01)	8.79E+00** (4.30E+00)
brez oddelka za RR	- 1.41E+00** (5.78E-01)	- 3.11E+00 (4.07E+00)	1.59E+02** (7.66E+01)
delež za oglaševanje	6.87E-02 (5.50E-02)	- 4.72E-01 (3.87E-01)	- 4.76E+01*** (7.29E+00)
brez težav pri L	- 4.51E-01 (4.21E-01)	- 1.99E+00 (2.98E+00)	5.51E+01 (5.58E+01)
brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI	- 6.02E-01** (2.51E-01)	- 1.72E+00 (1.77E+00)	4.44E+00 (3.33E+01)
svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	4.80E-01 (3.10E-01)	2.94E-01 (2.19E+00)	- 1.58E+01 (4.11E+01)
posredovanje pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI	3.20E-01 (3.23E-01)	2.22E-01 (2.28E+00)	9.72E+00 (4.29E+01)
organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	- 5.37E-01 (3.62E-01)	- 1.30E+00 (2.66E+00)	5.58E+00 (4.81E+01)
organizacija investicijskih in poslovnih konferenc	- 8.23E-02 (3.56E-01)	1.20E+00 (2.56E+00)	2.30E+01 (4.72E+01)
nepovratna finančna sredstva (finančne spodbude) za tuje investicije	1.69E-01 (2.54E-01)	- 1.13E+00 (1.78E+00)	2.90E+01 (3.36E+01)
storitve v poinvesticijskem obdobju (after-care)	7.71E-02 (2.87E-01)	1.37E+00 (2.02E+00)	- 5.34E+00 (3.81E+01)
konstanta	3.25E+00* (1.69E+00)	2.58E+01** (1.19E+01)	- 1.37E+02 (2.24E+02)
N	109	108	109
F	2.09	1.38	3.11
Prob>F	0.0085	0.1471	0.0001
R ²	0.3485	0.2636	0.4434
adj. R ²	0.1818	0.0730	0.3010

Vir: Anketa JAPTI-CMO 2008 in AJPEŠ. Lastni izračuni.

Tabela 8: Vplivi ukrepov ekonomske politike na širitev v Sloveniji

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

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJPEŠ. Lastni izračuni.

Ovire. Tudi ovire smo po vsebini združili v pet skupin, in sicer ovire na trgu, infrastrukturne ovire, ovire na trgu dela, ovire v poslovnem okolju in ovire, povezane z uresničevanjem pravne države. Nobena od ovir ne kaže statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti. Na rast prodaje značilno vplivajo starost, delež izdatkov za RR in način vstopa tujega investitorja, na rast zaposlenosti starost in lastni oddelek za RR (ki povečuje verjetnost zaposlovanja),

na rast produktivnosti pa način vstopa, izdatki za RR ter lasten oddelek za RR (oddsotnost oddelka pozitivno vpliva na produktivnost) in izdatki za oglaševanje.

Ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja. Nobeden od naštetih ukrepov ekonomske politike (tabela 6) ter programov in storitev JAPTI-ja (tabela 7) ne kaže statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti. Izjema so le

Tabela 9: Vplivi programov in storitev JAPTI-ja na širitev v Sloveniji

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

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJPEŠ. Lastni izračuni.

brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI-ja, ki pa presenetljivo kažejo statistično značilen negativen vpliv na rast zaposlenosti. Sicer pa se tudi tu pokaže, da imata vstop v obliki začetne investicije ter delež za raziskave in razvoj v prodaji statistično značilen pozitiven vpliv na rast, starost podjetja pa statistično značilen negativen vpliv.

Dejavniki širitve anketiranih podjetij. Preverili smo tudi, koliko ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja vplivajo na širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Velika večina, to je 64 % anketiranih

podjetij s tujim kapitalom ne načrtuje širitve v Sloveniji, 21 % jih načrtuje širitev v Sloveniji, 15 % anketiranih podjetij pa ni seznanjenih z načrti matičnega podjetja. Analizirali smo samo podjetja, ki so o širitvenih načrtih poročala (izločena so podjetja, ki so odgovorila, da teh načrtov ne poznajo). Izsledki (tabela 8 in 9) kažejo, da med ukrepi ekonomske politike na odločitve za širitev v Sloveniji statistično značilno vplivajo subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov, drugi ukrepi ter programi in spodbude JAPTI-je se za širitev poslovanja v Sloveniji niso izkazali kot statistično značilni.

7. SKLEP

Cilj članka je analizirati vpliv značilnosti slovenskega poslovnega okolja na delovanje in širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Pri tem lahko motivacijo tujih investorjev uporabimo kot približek za strukturne/tržne dejavnike tujega investiranja v Slovenijo, ovire za tuje investitorje in različne ukrepe ekonomske politike kot približek za investicijsko klimo, programe in storitve Javne agencije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) pa kot približek za specifično politiko do NTI. S pomočjo deskriptivne in regresijske analize, ki temeljita na anketiranju vzorca 181 podjetij s tujim kapitalom in na podatkih iz njihovih zaključnih računov, ugotavljamo, ali in koliko ti elementi slovenske poslovne klime vplivajo na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti ter na širitev podjetij s tujim kapitalom. Glavne ugotovitve so:

- Najpomembnejše ovire za tuje investitorje v Sloveniji so visoki davki, plačilna nedisciplina, visoki stroški delovne sile, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, majhnost slovenskega trga in nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile. Pomembnost ovir v obdobju od 2004 do danes se je zmanjšala le pri štirih ovirah, pri nič manj kot 20 ovirah pa se je njihova pomembnost povečala. V obdobju od leta 2004 do danes so se najbolj povečale te ovire: visoki stroški delovne sile, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene sile, težave pri odpuščanju zaposlenih in majhnost slovenskega trga.
- Očitno je, da bo majhnost slovenskega trga vedno objektivna danost, ki bo ovirala večji priliv NTI v Slovenijo. Tudi visoki stroški delovne sile so v določeni meri stalna ovira, zato Slovenija nikoli ne bo zanimiva za delovno intenzivne NTI, česar si niti ne želimo. Velika večina drugih najpomembnejših ovir pa je dejansko v domeni ekonomskega sistema in politike, tako da načeloma ne bi smelo biti ovir za njihovo zmanjševanje.
- Največ ovir zaznavajo velika podjetja, ki v analizo okolja in instrumente podpore vložijo tudi več truda in imajo (tudi zaradi starosti) že več izkušenj. Storitvena podjetja se v povprečju srečujejo z nekoliko višjimi ovirami kot proizvodna podjetja. V primerjavi s proizvodnimi se storitvena podjetja precej bolj pritožujejo nad plačilno nedisciplino, korupcijo, neustreznim varstvom konkurence, visokimi davki in neučinkovitim sodnim sistemom. Proizvodna podjetja pa posebej opozarjajo na ovire zaradi slabe/drage energetske infrastrukture. Pretežni izvozniki precej bolj poudarjajo problema nerazpoložljivosti ustrezno usposobljene delovne sile in slabe/drage energetske infrastrukture.
- V povprečju anketirana podjetja precej visoko ocenjujejo pomen ukrepov ekonomske politike. Najpomembnejša ukrepa sta zmanjšanje davka na dobiček in uvedba evra, sledijo pa uvozne spodbude, zmanjševanje administrativnih ovir, zmanjšanje ovir na trgu dela, e-uprava, subvencije za nakup strojev in opreme, subvencije za zaposlovanje itd. Proizvodna podjetja zelo visoko vrednotijo subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov (pri čemer je treba omeniti, da je izboljšanje pogojev pri nakupu zemljišč in stavb značilno vplivalo tudi na širitvene načrte) ter subvencije za nakup strojev in opreme. Te zadnje so precej pomembne tudi za pretežne izvoznike.
- Najpomembnejša storitve in programi JAPTI-ja za podjetja s tujim kapitalom so nepovratna finančna sredstva, brezplačne informacijske in svetovalne storitve, storitve v poinvesticijskem obdobju in svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini. Proizvodna podjetja in pretežni izvozniki nadpovprečno visoko ocenjujejo pomen nepovratnih finančnih sredstev za tuje investicije, storitvena podjetja pa organizacijo investicijskih in poslovnih konferenc. Pretežni izvozniki cenijo tudi posredovanje pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev v tujini. Pomen programov in storitev JAPTI-ja daleč najvišje vrednotijo velika podjetja, kar odpira vprašanja, koliko mala in srednje velika podjetja poznajo obstoječe programe in njihovo učinkovitost.
- Regresijska analiza dejavnikov, ki vplivajo na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti anketiranih podjetij, pokaže, da so med dejavniki, ki kažejo robusten statistično značilen vpliv na rast v vseh preučevanih modelih: (i) izdatki za raziskave in razvoj, ki pokažejo pozitiven vpliv na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti; (ii) starost podjetja, ki pokaže negativen vpliv na rast zaposlenosti in prodaje; (iii) način vstopa, pri katerem začetne investicije pokažejo pozitiven vpliv na rast prodaje. Ovire, ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja pokažejo statistično značilnih vplivov na rast podjetij s tujim kapitalom.
- Analizirali smo tudi, koliko ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja vplivajo na širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Izsledki kažejo, da med ukrepi države na širitev v Slovenijo statistično značilno vplivajo subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov, drugi ukrepi ter programi in spodbude JAPTI-ja za širitev poslovanja v Sloveniji se niso izkazali kot statistično značilni.

Rast in širitev obstoječih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji je torej odvisna predvsem od njihovih notranjih dejavnikov, kot so starost podjetja, način vstopa, višina raziskovalno-razvojnih izdatkov ter obstoj raziskovalno-razvojnega oddelka in izvozna intenzivnost. Pri programih privabljanja tujih neposrednih investorjev bi bilo torej smiselno posebno pozornost nameniti začetnim tujim investicijam in raziskovalno-razvojni dejavnosti podjetij s tujim kapitalom, pa tudi investicijam, ki spodbujajo izvoz na druge (ne matične) trge. Analiza kaže, da ovire za delovanje podjetij s tujim kapitalom, pa tudi spodbujevalni ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja nimajo statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti obstoječih

podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Enako velja za vpliv na njihove odločitve o prihodnji širitvi v Sloveniji, saj imajo med ukrepi ekonomske politike statistično značilen vpliv le subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov. Seveda pa bi bila slika prav lahko povsem drugačna, če bi anketirali tiste tuje investitorje, ki so se po presojanju Slovenije kot mogoče lokacije za svojo investicijo odločili, da v Sloveniji ne bodo investirali. Nenehno spremljanje vrednotenja poslovnega okolja za podjetja s tujim kapitalom zagotovo omogoča izboljšave obstoječih instrumentov in vpeljevanje novih ukrepov, predvsem pa prinaša možnosti za zniževanje ovir in izboljšanje učinkovitosti ukrepov, kadar jih bolj ciljno prilagajamo uporabnikom. Aktivna politika do NTI je danes močno usmerjena na zadrževanje obstoječih investitorjev, zato sta odstranjevanje trenutno zaznanih ovir in razvoj poinvesticijskih storitev toliko pomembnejša.

Viri in literatura:

A. T. Kearney. 1998. FDI Confidence Index. Global Business Policy Council, Vol. 1, Issue 2 (December).
Banka Slovenija. 2007. Neposredne naložbe 2006. Ljubljana, december.

Business International, Creditanstalt. 1992. 1992 East European Investment Survey. Vienna.

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

Meyer, K. 1998. Direct Investment in Economies in Transition: Making Central European Industries Competitive. Cheltenham: Edward Elgar.

OECD (Nicoletti, G., S. Golub, D. Hajkova, D. Mirza, K. Y. Yoo). 2003. Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment. Economic Department Working papers No. 359. Paris.

Rojec, M., T. Redek in Č. Kostevc. 2007. Domet in možni elementi politike aktivnega spodbujanja tujih neposrednih investicij v Sloveniji. Delovni zvezek št. 5/2007, let. 16, Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana.

UNCTAD. 1998. World Investment Report 1998. Geneva.

UNCTAD. 2004. World Investment Report 2004. Geneva.

UNCTAD. 2006. World Investment Report 2006. Geneva.

UNCTAD. 2008. World Investment Report 2008. Geneva.

UNCTAD. 2009. World Investment Report 2009. Geneva

World Bank Doing Business 2009 Ranking; www.doingbusiness.org