

12-30-2011

## **Prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije**

Tjaša Redek

Matija Rojec

Follow this and additional works at: <https://www.ebrjournal.net/home>

---

### **Recommended Citation**

Redek, T., & Rojec, M. (2011). Prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije. *Economic and Business Review*, 13(5). <https://doi.org/10.15458/2335-4216.1226>

This Original Article is brought to you for free and open access by Economic and Business Review. It has been accepted for inclusion in Economic and Business Review by an authorized editor of Economic and Business Review.

# PREDNOSTI IN SLABOSTI SLOVENIJE KOT LOKACIJE ZA TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE<sup>1</sup>

TJAŠA REDEK<sup>2</sup>

MATIJA ROJEC<sup>3</sup>

---

*POVZETEK: Če izhajamo iz standardne klasifikacije konkurenčnih prednosti držav kot lokacije za tuje neposredne investicije (TNI), članek analizira prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za TNI. Na osnovi anketiranja podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji najprej analiziramo motive in ovire tujih investitorjev v Sloveniji, potem pa z analizo kompleksnih mednarodnih ocen konkurenčnosti primerjamo Slovenijo kot lokacijo za TNI z izbranimi državami.*

---

**Ključne besede:** tuje neposredne investicije, Slovenija, dejavniki privlačnosti

**JEL klasifikacija:** F21

---

## 1. UVOD

Gospodarska rast in dvig blaginje sta dolgoročno temeljna gospodarska cilja. Uspešno doseganje teh dveh ciljev je odvisno od številnih dejavnikov: rasti zaposlenosti, produktivnosti, kapitala, tehnološkega napredka, izboljšav v poslovnem okolju, zunanjih dejavnikov itd. Eden najpomembnejših oziroma potrebnih dejavnikov za rast je rast kapitala (Jorgensen in Yun, 2001), kapitalske investicije pa so pogosto tudi vir tehnoloških izboljšav, pri čemer je kapital lahko domačega ali tujega izvora. Tudi tuje neposredne investicije (v nadaljevanju TNI) so lahko izjemno pomemben vir gospodarske rasti (glej npr. Billington, 1999; Bevan in Estrin, 2000). Poleg tega, da pomenijo same po sebi neposredno povečanje kapitalskih zmogljivosti, imajo lahko še precej drugih pozitivnih učinkov. TNI najprej pomenijo dodatek k domači akumulaciji, kar pomeni povečanje proizvodnih zmogljivosti, s tem običajno tudi zaposlenosti (Buckley et al. 2002). Prav tako TNI pogosto pomenijo pritek novega znanja in tehnologije (Buckley et al. 2002; Dunning in Lundan, 2008), s čimer so povezani pozitivni učinki prelivanja na preostalo gospodarstvo (Lucas, 1993; Borensztein et al., 1998). S tujim kapitalom se odpirajo tudi

<sup>1</sup> Članek je rezultat raziskave, ki jo je financirala Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije po pogodbi št. P. P. 8/2009 z Inštitutom za ekonomska raziskovanja.

<sup>2</sup> Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, e-naslov: tjasa.redek@ef.uni-lj.si

<sup>3</sup> Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede, Ljubljana, e-naslov: matija.rojec@fdv.uni-lj.si

trgi, prenašajo se menedžerska znanja. S tem se povečuje dinamika domačega gospodarstva (ne le v panogah s prilivom kapitala), ker se pozitivni učinki prelijejo tudi v druge panoge. Številne države v razvoju danes precej uspešno izkoriščajo prednosti, ki jih prinaša tuji kapital. Širitev proizvodnje s pomočjo tujega kapitala in s tem tudi know-howa je eden najbolj razširjenih modelov rasti v zadnjem času (glej npr. Moran et al., 2005; Herzer, et al., 2008, za države v razvoju, za posamezne države pa npr. O'Sullivan, 1993 in Doyle, 1998, za Irsko, Shan in Song, 1997, za Kitajsko).

Kaj nam kažejo slovenske izkušnje s TNI? Po eni strani podatki kažejo, da Slovenija svojega potenciala za privabljanje tujih investicij ne izkorišča dovolj dobro, po drugi strani pa so dosedanje izkušnje z razvojnimi učinki TNI precej dobre. V Sloveniji je po podatkih UNCTAD-a (2010) stanje vhodnih TNI kot delež BDP leta 2009 znašalo 31,2 %, kar je precej manj od povprečja Evropske unije (45,3 %) in še zlasti bistveno manj od povprečja za 12 novih držav članic, ki je znašalo kar 78,4 %. Med novimi državami članicami EU ima Slovenija najnižji delež stanja TNI v BDP, med starimi državami članicami pa imajo nižje deleže le Nemčija (21 %), Grčija (13,4 %) in Italija (18,6 %). Po drugi strani pa so TNI do sedaj relativno pomembno in vsekakor pozitivno vplivale na razvoj slovenskega gospodarstva. TNI so se pokazale kot relevanten akter prestrukturiranja in rasti produktivnosti slovenskega gospodarstva, so pomemben vir tuje tehnologije in dostopa do izvoznih trgov. Podjetja s tujim kapitalom so bolj kot domača podjetja angažirana v visoko in srednjevisoko tehnoloških industrijah, so bolj inovativna od domačih podjetij, tuje lastništvo pa pozitivno vpliva tako na inovativnost kot na rast produktivnosti podjetij. TNI v slovenski predelovalni dejavnosti so pretežno izvozno usmerjene, v storitvenem sektorju pa je njihova dejavnost namenjena pretežno slovenskemu trgu (Rojec, Damijan in Majcen, 2004; Damijan in Majcen, 2001; Rojec in Šušteršič 2002). To je pospešilo internacionalizacijo slovenskega industrijskega sektorja ter prineslo širšo in boljšo preskrbo podjetij in potrošnikov s storitvami. Učinki podjetij s tujim kapitalom na domače dobavitelje so pozitivni, vendar skromni, učinkov TNI na povečanje produktivnosti domačih podjetij v istih panogah pa skoraj ni (Damijan, Knell, Majcen in Rojec, 2003). Ne nazadnje, Salis (2006) je analiziral vpliv tujih prevzemov na uspešnost slovenskih podjetij v predelovalni dejavnosti. Ugotavlja, da so tuji investitorji prevzeli najbolj produktivna slovenska podjetja, vendar pa je produktivnost teh podjetij kasneje narasla kot rezultat tujega prevzema.

Namen tega članka je analizirati glavne prednosti in pomanjkljivosti Slovenije kot lokacije za TNI. Pri identifikaciji dejavnikov privlačnosti Slovenije za TNI bomo izhajali iz (i) analize motivacije in ovir tujih investitorjev za investiranje v Slovenijo, saj nam te dajejo osnovno informacijo o tem, zakaj tuji investitorji prihajajo k nam in kaj jih pri tem ovira, in (ii) iz različnih mednarodnih ocen konkurenčnosti držav.

Članek je sestavljen iz štirih vsebinskih poglavij. V drugem poglavju analiziramo privlačnost države kot lokacije za TNI, podana so teoretična izhodišča in razložena je metodologija merjenja privlačnosti. V tretjem poglavju analiziramo motive in ovire za tuje investitorje v Sloveniji, v četrtem pa podajamo analizo konkurenčnih prednosti in glavnih pomanjkljivosti Slovenije kot investicijske lokacije v mednarodnem

kontekstu, to je v primerjavi z drugimi državami. Članek sklenemo z glavnimi ugotovitvami.

## 2. PRIVLAČNOST DRŽAVE KOT LOKACIJE ZA TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE

Kateri so tisti dejavniki, ki opredeljujejo privlačnost neke države za TNI oziroma zaradi katerih so neke države bolj in druge manj privlačna lokacija za TNI? V osnovi lahko odgovor najdemo v okviru OLI ('ownership-location-internalisation advantages') paradigme TNI (koncept lastniških-lokacijskih-internalizacijskih prednosti oziroma dejavnikov TNI; podrobneje gl. npr. v Dunning, 1993), katere integralni del so lokacijsko specifične prednosti oziroma dejavniki, ki nam povedo, zakaj bo podjetje raje investiralo v tujini kot doma in katere države imajo prednosti kot lokacija za TNI (oziroma za vzpostavitev dejavnosti). Lokacijsko specifične dejavnike lahko razdelimo na glavne ekonomske (strukturne oziroma tržne) dejavnike, ki dejansko predstavljajo osnovni vzrok/motiv tujega investitorja za investiranje v posamezni državi (trg konkretne države, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovitejše proizvodnje itd.), in na dejavnike investicijske klime, kamor sodita regulatorni in ekonomsko-politični okvir ter širše poslovno okolje oziroma podpora podjetništvu. Regulatorni politični okvir in poslovno okolje predstavljata bolj ali manj ugoden okvir za realizacijo osnovnih motivov (glej UNCTAD, 1998: 91). Najrazličnejše analize motivacije tujih investitorjev in lokacijsko specifičnih dejavnikov TNI nedvoumno kažejo,

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

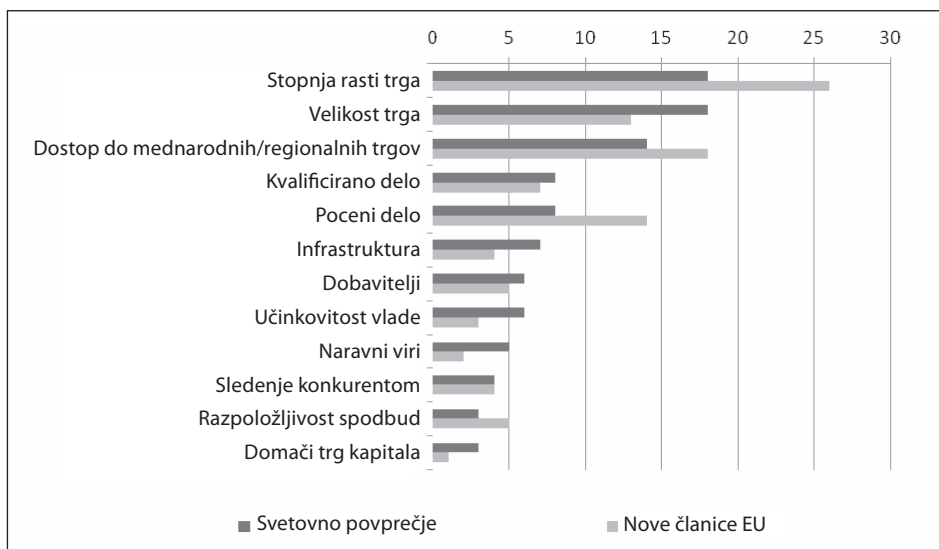
Čeprav so dejavniki investicijske klime v nekem smislu sekundarni, saj če ni primarnega tržnega ali stroškovnega motiva, ne pridejo do izraza, pa seveda vplivajo na to, ali se bo tuji investitor odločil za realizacijo svojega primarnega motiva ali ne. Skratka, neustrezen regulatorni politični okvir in poslovno okolje lahko odvrneta tujega investi-

torja, ki bi se sicer zaradi tržnih ali stroškovnih motivov odločil za investicijo. Analiza OECD iz leta 2003 kaže, da lahko nekaj več kot polovico razlik med državami OECD glede stanj vhodnih TNI razložimo z razlikami v glavnih ekonomskih (strukturnih oziroma tržnih) dejavnikih, preostalo slabo polovico pa z ekonomsko-političnimi dejavniki (OECD, 2003).

Različne mednarodne institucije, ki analizirajo privlačnost držav za vhodne TNI, bolj ali manj izhajajo iz gornje opredelitve determinant prilivov TNI (glej poglavje 4). Najzanimivejše rezultate seveda podajajo ankete med investitorji, saj dajejo podatke o dejanskih preferencah investorjev. *World Investment Prospect Survey (WIPS) 2008–2010* (UNCTAD, 2008), ki izhaja iz anketiranja največjih MNP, tako ugotavlja:

- Dostop do trga je daleč najpomembnejša lokacijska determinanta (50 % odgovorov, glej sliko 1). “Velikost trga” (18 %) favorizira velike države, medtem ko “stopnja rasti trga” (18 %) daje prednost dinamično rastočim gospodarstvom. Kriterij “dostop do mednarodnih in regionalnih trgov” (14 %) je v prid manjšim in srednje velikim državam, ki ponujajo dostop do velikega regionalnega trga. Slika 1 jasno kaže, da sta v novih članicah EU nadpovprečno pomembna hitra rast trga (26 %) in dostop do trga EU (18 %).

Slika 1: Lokacijski kriteriji za TNI po pomenu, svetovno povprečje in nove članice EU, 2008–2010 (% odgovorov anketiranih multinacionalnih podjetij)



Vir: UNCTAD, 2008, str. 38.

- Razpoložljivost in stroški dela so tudi pogosto omenjeni s strani anketiranih MNP (16 %). Tu gre za dva vidika. Prvi je dostop do kvalificiranega dela (8 %), drugi pa poceni delovna sila (8 %). Nove članice EU so nadpovprečno zanimive zaradi poceni dela (14 %), vendar tudi glede pomena dostopa do kvalificiranega dela ne zaostajajo veliko za svetovnim povprečjem (7 %).

- Tehnična kvaliteta poslovnega okolja se nanaša na kvaliteto infrastrukture (7 % za svetovno povprečje in 4 % za nove članice EU), razpoložljivost dobaviteljev (6 % nasproti 5 %) in dostop do domačih trgov kapitala (3 % nasproti 1 %). Vsi ti kriteriji favorizirajo TNI v razvitejše države.
- Kar se tiče pravnega in administrativnega okolja, je očitno dobro znano dejstvo, da spodbude igrajo bolj ali manj marginalno vlogo (3 % v svetovnem povprečju in 5 % v novih članicah EU). Na splošno se zdijo tuji investitorji občutljivejši na učinkovitost vlade (6 % v svetovnem povprečju), kjer pa so nove članice EU manj privlačne (3 %).
- Dostop do naravnih virov in sledenje konkurentom se zdita manj pomembni determinanti TNI.

### 3. MOTIVI IN OVIRE ZA TUJE INVESTITORJE V SLOVENIJI

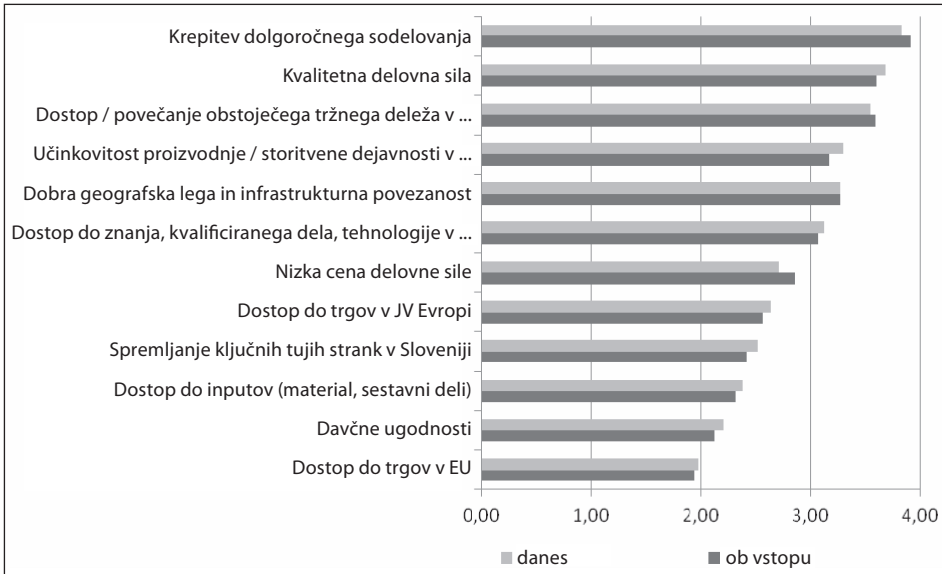
Z vidika motivacije oziroma vzorca strateškega obnašanja tujih investitorjev je smiselno razlikovati med TNI, ki prihajajo primarno zaradi trga države prejemnice (tako imenovane »market-seeking« oziroma horizontalne TNI), in med TNI, ki prihajajo predvsem zaradi izkoriščanja razlik v razpoložljivosti, kvaliteti in ceni proizvodnih dejavnikov (vertikalne TNI, kot so »resource-seeking«, »efficiency-seeking« ali »strategic asset-seeking« investicije). Pri zadnjih gre tako za razlike v razpoložljivosti in ceni osnovnih proizvodnih dejavnikov kot tudi za dostop do različnih sposobnosti in strokovnih znanj v državi prejemnici, za izkoriščanje ekonomij obsega, razlik v okusih potrošnikov itd. (Dunning, 1993). Usmerjenost na domači trg v primeru horizontalnih, s trgov motiviranih TNI, in v izvoz v primeru vertikalnih, z razlikami v proizvodnih dejavnikih motiviranih TNI, je ena glavnih razlikovalnih značilnosti obeh tipov TNI. V tem kontekstu nas zanima predvsem, koliko je motivacija tujih investitorjev v Sloveniji dostop do našega trga, koliko pa je povezana z našimi nacionalnimi konkurenčnimi prednostmi oziroma z možnostjo učinkovite proizvodnje v Sloveniji za regionalni ali svetovni trg.

Slika 2, ki temelji na anketiranju vzorca 181 podjetij s tujim kapitalom (Anketa JAPTI-CMO 2008),<sup>4</sup> kaže, da je dostop do slovenskega trga sicer med najpomembnejšimi motivi tujih investitorjev v Sloveniji, vendar kaže tudi, da v celoti gledano tuje investitorje v Sloveniji pretežno in vse bolj motivira možnost učinkovite proizvodnje za izvoz. To potrjujejo tudi dejanski podatki o izvozni usmerjenosti podjetij s tujim kapitalom (v nadaljevanju PTK) v Sloveniji. Leta 2007 so PTK v Sloveniji v povprečju izvozila 47,5 % svoje prodaje. To je bila v glavnem posledica situacije v predelovalni dejavnosti, kjer so PTK izvozila kar 79,6 % vse svoje prodaje. Situacija v ostalih, »nepredelovalnih« dejavnostih je precej drugačna, saj so v njih PTK v povprečju izvozila le 20,7 % svojih prodaj (izračunano iz podatkov v Banki Slovenije, 2008: tabela 38). Ugotovimo lahko, da pri investiranju v slovensko predelovalno dejavnost tuje investitorje motivira pred-

<sup>4</sup> Anketiranje je potekalo oktobra in novembra 2008. Anketa je bila poslana 989 podjetjem s tujim kapitalom, od katerih je izpolnjene vprašalnike vrnilo 181 podjetij, kar pomeni 18,3-odstoten odziv. Vzorec predstavlja skoraj petino podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji in je reprezentativen glede na velikostno in panožno strukturo teh podjetij. Glede na podatke Banke Slovenije (2007) za leto 2006 imajo anketirana podjetja naslednje deleže v celotnem številu podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji: 21,3 % zaposlenih, 23,3 % sredstev in 14,3 % prodaje.

vsem možnost za učinkovito izvozno proizvodnjo, v storitvenih dejavnostih pa je njihov glavni motiv slovenski trg.<sup>5</sup>

Slika 2: Pomembnost posameznih motivov tujih investorjev ob vstopu v Slovenijo in danes; povprečna ocena pomena posameznega motiva\*



Vir: Anketa JAPTI- CMO, 2008.

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

Anketa med PTK v Sloveniji kaže, 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. Naštete motive vzorčna podjetja v povprečju vrednotijo najmanj kot 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, rangiranje posameznih motivov ostaja podobno (glej sliko 2).

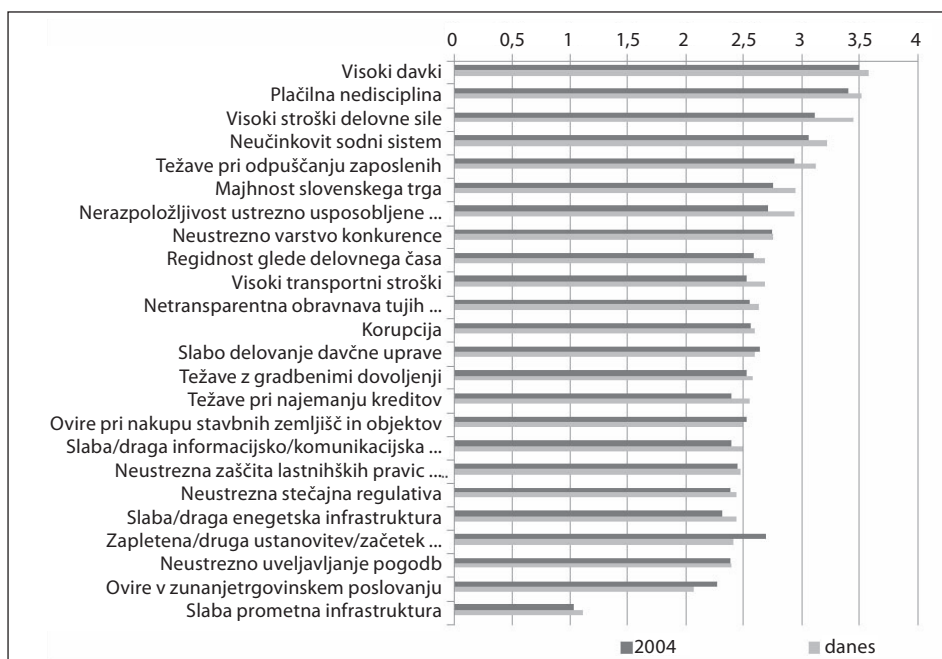
Slika 2 kaže precej širok spekter dejavnikov, ki motivirajo tuje investitorje za prihod v Slovenijo. Očitno je, da v glavnem nismo zanimivi kot odskočna deska za trge JV Evrope,<sup>6</sup>

<sup>5</sup> To ugotovitev potrjuje tudi naša anketa, ki pravi, da je kar 71 % proizvodnih podjetij pretežnih izvoznikov, medtem ko je takih med podjetji iz storitvene dejavnosti le 21,1 %.

<sup>6</sup> Tisti, za katere je dostop do trgov v JV Evropi pomemben motiv, so najpogosteje omenjali Hrvaško, Srbijo in BiH.

še manj za države EU.<sup>7</sup> Isto velja za davčno okolje v Sloveniji. Tudi kar se tiče investicij, 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 investorjev. Dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji ostaja med pomembnejšimi motivi tujih investorjev v Sloveniji, še zlasti 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 kvalitetne delovne sile, ter strateški dejavniki, kot so krepitev dolgoročnega sodelovanja, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji in spremljanje ključnih tujih strank, ki so se vzpostavile v Sloveniji. Tu pa je še dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije. Kaže, da so prav to tiste prednosti Slovenije, ki bi jih morali promovirati pri iskanju tujih investorjev.

Slika 3: Pomembnost posameznih ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2004 in danes; povprečna ocena pomena posamezne ovire\*



Vir: Anketa JAPTI- CMO 2008.

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

<sup>7</sup> Tisti, za katere je dostop do trgov v EU pomemben motiv, so najpogosteje omenjali Nemčijo, Avstrijo in Italijo. S pričakovanjem povečanjem izhodnih TNI hitro rastočih gospodarstev se bo na splošno povečala tudi privlačnost posameznih držav EU kot odskočne deske za celoten trg EU. To je lahko priložnost tudi za Slovenijo, vendar bo konkurenca znotraj EU za tovrstne TNI velika.



Koliko bodo tuji investitorji dejansko pristopili k realizaciji svojih motivov, pa je precej odvisno od ovir, s katerimi se soočajo. Anketa (JAPTI-CMO, 2008) kaže, da so najpomembnejše ovire za investiranje oziroma za poslovanje PTK v Sloveniji visoki davki, plačilna nedisciplina, visoki stroški delovne sile, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih (vse te ovire so v povprečju ocenjene najmanj kot pomembne; glej sliko 3), majhnost slovenskega trga in nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile. V primerjavi s podjetji, usmerjenimi na domači trg, pretežni izvozniki precej bolj izpostavljajo problema nerazpoložljivosti ustrezno usposobljene delovne sile in slabe/drage energetske infrastrukture. V obdobju od leta 2004 do danes se je večina ovir povečala. Najbolj so se povečale naslednje ovire: visoki stroški delovne sile, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, težave pri odpuščanju zaposlenih in majhnost slovenskega trga. Potem pa so tu še težave pri najemanju kreditov, neučinkovit sodni sistem, visoki transportni stroški, slaba/draga energetska infrastruktura itd. Ovire so se kar občutno zmanjšale pri ustanovitvi/začetku delovanja podjetja in pri zunanjetrgovinskem poslovanju, minimalno pa pri delovanju davčne uprave ter pri nakupu zemljišč in objektov.

Rezultati kažejo, da je velika večina najpomembnejših ovir dejansko v domeni ekonomskega sistema in politike ter nedelovanja pravne države. Visoki davki, plačilna nedisciplina, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, neustrezno varstvo konkurence itd. so tisti problemi, ki zares ovirajo večje angažiranje tujih investitorjev v Sloveniji. Načeloma ne bi smelo biti ovir za zmanjševanje teh problemov, vendar je dejstvo, da delovanja pravne države ni moč spremeniti čez noč. Zelo trdovratni so tudi tradicionalni slovenski predsodki do TNI, ki se pojavljajo na najrazličnejših ravneh.

#### 4. PRIMERJALNA ANALIZA KONKURENČNIH PREDNOSTI (IN GLAVNIH POMANJKLJIVOSTI) SLOVENIJE KOT LOKACIJE ZA TNI

V tem poglavju najprej okvirno primerjamo Slovenijo z izbranimi državami, potem pa natančno analiziramo, kako kotira Slovenija v posameznih dejavnikih lociranja TNI, predvsem kje smo v primerjavi z drugimi državami zelo ali vsaj precej dobri. To nam bo omogočilo identifikacijo konkurenčnih prednosti Slovenije za TNI v zaključku. Za primerjavo s Slovenijo smo vzeli naslednje države: Avstrijo, Dansko, Irsko, Švico, Češko, Madžarsko in Bolgarijo. Tabela 1 podaja primerjavo z izbranimi državami v izbranih mednarodnih ocenah konkurenčnosti, ki so relevantne za oceno lokacijske konkurenčnosti za TNI. Generalno gledano daje povsem pričakovano sliko. Avstrija, Danska, Irsko in Švica izstopajo skoraj po vseh vidikih. Prav tako Bolgarija zaostaja za nami po skoraj vseh vidikih, Češka ima v glavnem boljše kazalce od nas, Madžarska pa slabše. Seveda pa so razlike med posameznimi ocenami in kriteriji. Slovenija je slaba pri dejavnikih velikosti trga in poslovne klime, precej boljša pa po izvozni usmerjenosti, infrastrukturi, izobraževanju in nekaterih drugih vidikih, kot so tehnologija, R & R, inovacije.

Pri UNCTAD-ovem Indeksu potenciala za vhodne TNI za leto 2008<sup>8</sup> se Slovenija precej dobro odreže, vsekakor bolje od Madžarske in Češke, ki sta znano popularni lokaciji za TNI. Slabši smo pri kriterijih, ki so odvisni predvsem od velikosti države (merila v deležu države v svetovnem globalu). Močni smo pri stopnji razvitosti (BDP per capita), izvozni usmerjenosti, telekomunikacijski infrastrukturi, izdatkih za R & R in pri študentih v terciarnem izobraževanju. To zadnje sicer skriva neustrezno strukturo teh študentov s prevelikim deležem študentov družboslovja. Pri merjenju preprostosti poslovanja Svetovne banke smo najslabši od vseh. Med 25 % najboljših držav se uvrščamo le pri zagonu in zaprtju poslovanja in pri zaščiti investitorjev.

WEF-ov Indeks globalne konkurenčnosti (2008–2009)<sup>9</sup> daje podobno sliko. Generalno gledano smo boljši le od Madžarske in Bolgarije, vendar pa se pri nizu kazalcev uvrščamo med 25 % najboljših držav in smo blizu tudi državam, kot so Avstrija, Danska, Irska in Švica. Gre za makroekonomsko stabilnost, zdravje, osnovno in višje izobraževanje, tehnološko pripravljenost, poslovno sofisticiranost in inovativnost. Slika je torej kar dobra, saj se solidno uvrščamo prav pri nekaterih najbolj propulzivnih razvojnih dejavnikih, kot so človeški kapital, tehnologija in inovativnost. Slika je precej slabša pri IMD-jevem letopisu svetovne konkurenčnosti. Tu se med 25 % najboljših držav uvrščamo le pri cenah in javnih financah. Res pa je, da se tu precej slabše odrežejo tudi Češka, Irska in Avstrija. Pri večini kriterijev se zelo visoko uvrščata Švica in Danska.

Tudi Rang enostavnosti poslovanja za leto 2009<sup>10</sup> (Svetovna banka, 2009) kaže podobno sliko. V večini kazalnikov smo boljši od Bolgarije, slabši pa smo od ostalih držav. Tudi IMD-jeva analiza konkurenčnosti<sup>11</sup> kaže, da Slovenija ne izstopa v pozitivnem smislu. V številnih kazalcih smo boljši od Bolgarije in Romunije, vendar pa se Slovenija praktično nikjer ne uvršča visoko, kar je seveda odraz tudi siceršnje nizke uvrstitve na IMD-jevi lestvici konkurenčnosti (32. od 55 držav v letu 2009).

---

<sup>8</sup> UNCTAD-ov Indeks potenciala za vhodne TNI (*Inward FDI Potential Index*; UNCTAD, 2004) upošteva naslednje dejavnike: realna rast BDP, BDP na prebivalca, skupen izvoz (delež v BDP), telefonske linije (na 100 prebivalcev), mobilni telefoni (na 100 prebivalcev), poraba energije, izdatki za R & R (delež v BDP), študenti v terciarnem izobraževanju (% celotne populacije), deželni riziko, izvoz naravnih virov (% svetovnega izvoza), uvoz delov elektronike in avtomobilov (% svetovnega uvoza), izvoz storitev (% svetovnega izvoza), stanje vhodnih NTI (% svetovnega stanja).

<sup>9</sup> World Economic Forum analizira 12 vidikov poslovnega okolja: kvaliteta institucionalnega okolja, infrastruktura, makroekonomska stabilnost, zdravje in osnovna izobraženost prebivalstva, terciarno izobraževanje in usposabljanje na delovnem mestu, učinkovitost končnih trgov in trga dela, razvitost finančnega trga, tehnološka razvitost in inovacije, velikost trga in značilnosti poslovanja podjetij (*business sophistication*) (World economic forum, 2008).

<sup>10</sup> Rang enostavnosti poslovanja (*Ease of doing business*) pripravlja Svetovna banka (World bank, 2009) in analizira več različnih področij: ustanavljanje podjetij, gradbena dovoljenja, težave pri pridobivanju finančnih virov, zaščita investitorjev, registracija premoženja, plačevanje davkov, značilnosti (zakonodaja) mednarodne trgovine, zaščita pogodbenih pravic in zapiranje podjetij.

<sup>11</sup> IMD analizira štiri glavna področja: makroekonomske kazalce, učinkovitost države, infrastrukturo in značilnosti poslovanja. Skupaj z več kot 300 kazalci analizira 20 različnih podskupin omenjenih štirih glavnih vidikov (IMD, 2009).



	Slovenija	Avstrija	Danska	Irska	Švica	Česka	Madžarska	Bolgarija
Učinkovitost trga dela	46 %	29 %	4 %	11 %	2 %	21 %	62 %	45 %
Razvitost finančnega trga	34 %	25 %	3 %	5 %	16 %	35 %	46 %	55 %
Tehnološka pripravljenost	22 %	12 %	2 %	18 %	4 %	25 %	30 %	40 %
Velikost trga	52 %	24 %	34 %	36 %	26 %	28 %	34 %	43 %
Dejavniki inovativnosti in softsticiranosti	25 %	9 %	5 %	15 %	1 %	19 %	41 %	69 %
Poslovna softsticiranost	25 %	4 %	4 %	14 %	1 %	22 %	51 %	69 %
Inovativnost	25 %	11 %	7 %	16 %	2 %	19 %	34 %	72 %
<b>LETOPIS SVETOVNE KONKURENCNOSTI 2009 (IMD; rang med 57 državami)</b>	<b>56 %</b>	<b>28 %</b>	<b>9 %</b>	<b>33 %</b>	<b>7 %</b>	<b>51 %</b>	<b>79 %</b>	<b>67 %</b>
<b>Ekonomska učinkovitost</b>	37 %	32 %	40 %	65 %	23 %	44 %	58 %	46 %
Domaće gospodarstvo	28 %	19 %	32 %	74 %	14 %	67 %	93 %	65 %
Mednarodna trgovina	33 %	47 %	46 %	72 %	44 %	26 %	56 %	37 %
Mednarodno investiranje	93 %	33 %	28 %	37 %	14 %	49 %	12 %	26 %
Zaposlenost	51 %	26 %	14 %	54 %	12 %	35 %	91 %	47 %
Cene	21 %	65 %	82 %	72 %	79 %	70 %	33 %	61 %
<b>Vladna učinkovitost</b>	67 %	42 %	7 %	21 %	5 %	54 %	88 %	49 %
Javne finance	25 %	60 %	16 %	86 %	26 %	47 %	96 %	19 %
Fiskalna politika	86 %	88 %	68 %	11 %	5 %	56 %	96 %	44 %
Institucionalni okvir	53 %	26 %	4 %	23 %	9 %	51 %	82 %	65 %
Poslovna zakonodaja	68 %	35 %	2 %	11 %	16 %	54 %	28 %	61 %
Socialni okvir	53 %	30 %	5 %	28 %	14 %	61 %	72 %	79 %
<b>Poslovna učinkovitost</b>	68 %	21 %	4 %	30 %	5 %	63 %	91 %	82 %
Produktivnost in učinkovitost	37 %	14 %	21 %	4 %	11 %	47 %	67 %	82 %
Trg dela	70 %	32 %	23 %	21 %	5 %	51 %	65 %	75 %
Finance	72 %	46 %	19 %	65 %	7 %	60 %	84 %	93 %
Menedžerske prakse	68 %	12 %	2 %	51 %	9 %	72 %	96 %	81 %
Odnos/diža/vedenje in vrednote	82 %	44 %	7 %	16 %	21 %	72 %	96 %	74 %
<b>Infrastruktura</b>	47 %	23 %	11 %	39 %	7 %	44 %	58 %	75 %
Bazična infrastruktura	61 %	33 %	11 %	58 %	12 %	35 %	54 %	74 %
Tehnološka infrastruktura	54 %	42 %	9 %	39 %	16 %	58 %	60 %	53 %
Znanstvena infrastruktura	53 %	30 %	26 %	39 %	12 %	49 %	74 %	88 %
Zdravje in okolje	44 %	12 %	11 %	25 %	7 %	51 %	56 %	82 %
Izobraževanje	40 %	19 %	2 %	25 %	7 %	44 %	42 %	74 %

Vir: UNCTAD (2008), World Bank (2009), WEF (2008), IMD (2008).

1/ Rang 23 % na primer pomeni, da je država pri konkretnem kazalcu med 23 % najboljših.

2/ S sivo barvo so označeni kazalci, pri katerih se države uvrščajo vsaj med 25 % najboljših.

Poglejmo podrobneje, kako se primerjalno uvrščamo pri posameznih kriterijih in podkriterijih. Analizo možnih konkurenčnih prednosti Slovenije smo razdelili na glavne ekonomske dejavnike, regulatorni politični okvir ter poslovno okolje in spodbujanje podjetništva. Analizirali smo naslednje vire podatkov: motive tujih investitorjev v Sloveniji, UNCTAD-ov Indeks potenciala za vhodne TNI, WEF-ov Indeks globalne konkurenčnosti in IMD-jev Letopis svetovne konkurenčnosti. Podrobni podatki so v tabeli 2. Tabela vsebuje le tiste dejavnike, v katerih se Slovenija uvršča v zgornjo tretjino držav.

Tabela 2: Odstotni rangi<sup>1,2</sup> Slovenije v izbranih mednarodnih ocenah konkurenčnosti, ki so relevantne za oceno lokacijske konkurenčnosti za TNI – Glavni ekonomski dejavniki

	GLAVNI EKONOMSKI DEJAVNIKI		
	Velikost/rast trga (market-seeking)	Razpoložljivost virov/proizv. dejavnikov (resource/asset-seeking)	Cene virov/dejavnikov in produktivnost (efficiency-seeking)
<b>MOTIVI TUJIH INVESTITORJEV, ob vstopu (Anketa JAPTI-CMO 2008)</b>			
Krepitev dolgoročnega sodelovanja		3,91	
Kvalitetna delovna sila		3,60	
Dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji	3,59		
Dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije		3,27	
Učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji			3,17
Dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji		3,06	
<b>INDEKS POTENCIALA ZA VHODNE TNI (UNCTAD, 2008)</b>			
BDP per capita (USD, povprečje 2004-2006)	23,4 %		
Skupen izvoz (% delež v BDP, povprečje 2004-2006)			20,6 %
Telefonske linije (na 100 prebivalcev, povprečje 2004-2006)		22,0 %	
Mobilni telefoni (na 100 prebivalcev, povprečje 2004-2006)		20,6 %	
Poraba energije (povprečje 2004-2006)		24,1 %	
Izdatki za R & R (% delež v BDP, povprečje 2004-2006)		16,3 %	
Študentje v terciarnem izobraževanju (% celotne populacije, 2006)		5,7 %	
Uvoz delov elektronike in avtomobilov (% svetovnega uvoza, povprečje 2004-2006)		32,6 %	
<b>GLOBALNI INDEKS KONKURENČNOSTI 2008-2009 (WEF, 2008)</b>			
<b>Infrastruktura</b>		26,9 %	
<i>Splošna infrastruktura</i>			
2.01 Kvaliteta celotne infrastrukture		26,9 %	
<i>Specifična infrastruktura</i>			
2.02 Kvaliteta cest		30,6 %	
2.03 Kvaliteta železniške infrastrukture		32,1 %	
2.04 Kvaliteta pristaniške infrastrukture		29,1 %	
2.07 Kvaliteta preskrbe z elektriko		23,9 %	
2.08 Telefonske linije		21,6 %	
<b>Višje izobraževanje in usposabljanje</b>		16,4 %	
<i>Količina izobrazbe</i>			
5.01 Stopnja vpisa v sekundarno izobraževanje		32,1 %	
5.02 Stopnja vpisa v terciarno izobraževanje		3,7 %	
4.11 Izdatki za izobraževanje		17,9 %	
<i>Kvaliteta izobrazbe</i>			
5.03 Kvaliteta izobraževalnega sistema		26,1 %	
5.04 Kvaliteta izobraževanja matematike in znanosti		20,9 %	
5.05 Kvaliteta poslovnih šol		29,1 %	
5.06 Dostop do interneta v šolah		11,9 %	

	GLAVNI EKONOMSKI DEJAVNIKI	
	Velikost/rast trga (market-seeking)	Razpoložljivost virov/proizv. dejavnikov (resource/asset-seeking)
<b>GLOBALNI INDEKS KONKURENČNOSTI 2008-2009 (WEF, 2008)</b>		
<i>Usposabljanje ob delu</i>		
5.07 Lokalna razpoložljivost storitev raziskovanja in usposabljanja		24,6 %
5.08 Obseg usposabljanja zaposlenih		32,1 %
<b>Učinkovitost trga blaga</b>		
<i>Kvaliteta pogojev povpraševanja</i>		
6.14 Stopnja usmerjenosti k potrošniku		22,4 %
<b>Učinkovitost trga dela</b>		
<i>Učinkovita uporaba talentov</i>		
7.07 Plačilo in produktivnost		27,6 %
7.10 Participacija žensk v delovni sili		
<b>Tehnološka pripravljenost</b>		
9.03 Zakonodaja, ki se nanaša na IKT	17,2 %	
9.05 Naročniki na mobilne telefone	22,4 %	
9.06 Uporabniki interneta	18,7 %	
9.07 Osebni računalniki	28,4 %	
9.08 Naročniki na širokopasovni internet	9,7 %	
	18,7 %	
	21,6 %	
	25,4 %	
<b>Poslovna sofisticiranost</b>		
<i>Mreže in podporne industrije</i>		
11.02 Kvaliteta domačih dobaviteljev		23,1 %
<i>Sofisticiranost podjetniškega delovanja in strategij</i>		
11.04 Narava konkurenčne prednosti		20,1 %
11.05 Širina verige vrednosti		17,9 %
11.06 Kontrola mednarodne distribucije		25,4 %
11.07 Sofisticiranost proizvodnega procesa		25,4 %
11.08 Obsežnost marketinga		29,9 %
<b>Inovativnost</b>		
12.01 Inovacijska zmogljivost		24,6 %
12.02 Kvaliteta znanstveno raziskovalnih institucij		14,9 %
12.03 Podjetniški izdatki za R & R		21,6 %
12.04 Raziskovalno sodelovanje med univerzo in industrijo		20,1 %
12.07 Koristni patenti		23,1 %
		19,4 %
<b>LETOPIŠ SVETOVNE KONKURENČNOSTI 2009 (IMD)</b>		
<b>Domače gospodarstvo</b>		
<i>Velikost</i>		
1.1.09 Bruto investicije v osnovna sredstva (% BDP)	10,5 %	
1.1.11 Bruto domače varčevanje (% BDP)	21,1 %	
1.1.13 Diverzificiranost gospodarstva (anketno: ni/je zadostna)	15,8 %	
<i>Rast</i>		
1.1.14 Realna rast BDP (%)	31,6 %	
1.1.16 Realna rast BDP na prebivalca (%)	19,3 %	
<i>Blagostanje</i>		
1.1.25 Bruto investicije v osnovna sredstva na prebivalca (USD pc)	33,3 %	
1.1.26 Bruto domače varčevanje na prebivalca (USD pc)	33,3 %	
<b>Mednarodna trgovina</b>		
1.2.08 Izvoz proizvodov (% BDP)		19,3 %
1.2.11 Izvoz storitev (% BDP)		28,1 %
1.2.12 Izvoz storitev - rast (%)		14,0 %
1.2.14 Uvoz proizvodov in storitev (USD mrd)	14,0 %	
1.2.18 Delež zunanje trgovine v BDP; (izvoz+uvoz)/2 BDP		21,1 %
1.2.20 Turistični prihodki (% BDP)	15,8 %	

GLAVNI EKONOMSKI DEJAVNIKI			
	Velikost/rast trga (market-seeking)	Razpoložljivost virov/proizv. dejavnikov (resource/asset-seeking)	Cene virov/dejavnikov in produktivnost (efficiency-seeking)
<b>LETOPIS SVETOVNE KONKURENČNOSTI 2009 (IMD)</b>			
<b>Cene</b>			
1.5.03 Stanovajska najemina (3-sobno stanovanje, USD)			21,1 %
1.5.04 Pisarniška najemina (USD na m2 na leto)			28,1 %
			1,8 %
<b>Produktivnost in učinkovitost</b>			
3.1.03 Celotna produktivnost - realna rast (%)			14,0 %
3.1.05 Produktivnost dela (PPP) - rast (%)			19,3 %
<b>Trg dela</b>			
<b>Stroški</b>			
3.2.02 Stroški dela na enoto v predelovalni dejavnosti (% sprememba)			21,1 %
3.2.04 Plačilo managementa (USD)			29,8 %
<b>Bazična infrastruktura</b>			
4.1.03 Vodni viri (celotni notranji obnovljivi viri v m3)		29,8 %	
4.1.10 Koefficient odvisnosti (prebivalstvo pod 15 in nad 64 let v aktivnem prebivalstvu)		14,0 %	
4.1.12 Železnice (gostota omrežja, km na km2)		24,6 %	
<b>Tehnološka infrastruktura</b>			
4.2.01 Investicije v telekomunikacije (% BDP)		15,8 %	
<b>Znanstvena infrastruktura</b>			
4.3.20 Patentna produktivnost (patenti, dodeljeni rezidentom / R & R, osebe v industriji ('000)		19,3 %	
<b>Izobraževanje</b>			
4.5.04 Koefficient med učenci in učitelji v sekundarnem izobraževanju		24,6 %	
4.5.09 Ocena izobraževanja (PISA, anketa 15-letnikov)		22,8 %	
4.5.10 Znanje angleščine (TOEFL, točke)		17,5 %	
4.5.14 Nepismenost (% nepismenih odraslih - nad 15 let - v celotnem prebivalstvu)		1,8 %	

Viri: JAPTI-CMO anketa (2008), UNCTAD (2008), WEF (2008), IMD (2008).

1. Rang 23 % na primer pomeni, da je Slovenija pri konkretnem kazalcu med 23 % najboljših.

2. S svetlo sivo barvo so označeni kazalci, pri katerih se Slovenija uvršča vsaj med 25 % najboljših, s temno sivo pa kazalci, pri katerih se Slovenija uvršča med 33,3 % najboljših držav. Izjema so motivi tujih investitorjev v Slovenijo. Tu so s svetlo sivo barvo označeni motivi, ki so bili v povprečju ocenjeni z oceno, višjo od 3 – pomembno.

**Glavne ekonomske dejavnike**, ki določajo privlačnost neke države kot lokacije za TNI, smo razdelili na velikost/rast trga (market-seeking FDI), razpoložljivost virov/proizvodnih dejavnikov (resource/asset-seeking FDI) ter cene virov/dejavnikov in produktivnost (efficiency-seeking FDI). Tabela 2 popolnoma jasno kaže naslednje ugotovitve:

- Slovenija v glavnem nima nekih konkurenčnih prednosti za »market-seeking FDI«. Res je sicer, da tuji investitorji pomen motiva »dostopa ali povečanja obstoječega tržnega deleža v Sloveniji« ocenjujejo precej visoko, vendar je očitno, da se to nanaša predvsem na storitvene TNI (storitvena PTK v Sloveniji namreč veliko večino svoje prodaje realizirajo v Sloveniji, medtem ko proizvodna PTK veliko večino svoje proizvodnje izvozijo). Ostale potencialne konkurenčne prednosti Slovenije za »market-seeking FDI« se ne nanašajo na velikost trga, temveč na njegovo rast (rast BDP in BDP na prebivalca), standard prebivalstva (BDP na prebivalca) in strukturo (delež bruto investicij in varčevanja v BDP in na prebivalca).
- Slovenija je daleč najzanimivejša za »resource/asset-seeking FDI«. Krepitev dolgoročnega sodelovanja, kvalitetna delovna sila, dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije ter dostop do znanja, kvalificiranega dela in tehnologije v Sloveniji so med najpomembnejšimi motivi tujih investitorjev v Sloveniji. Različne mednarodne analize konkurenčnosti držav potrjujejo in nadalje pojasnjujejo ta vzorec. UNCTAD-ov Indeks

potenciala za vhodne TNI uvršča Slovenijo visoko na področju telekomunikacij (telefonске linije in mobilni telefoni), izdatkih za R & R in študentih v terciarnem izobraževanju. V WEF-ovem Indeksu globalne konkurenčnosti se najbolj odrežemo pri (i) različnih vidikih infrastrukture, še zlasti glede preskrbe z elektriko in telefonskimi linijami, nekoliko manj pri cestni, pristaniški in železniški infrastrukturi, (ii) izobraževanju, še posebno glede vpisa v terciarno izobraževanje, izdatkov za izobraževanje, dostopa do interneta v šolah, kvalitete izobraževanja matematike in znanosti, pri (iii) pripravljenosti na področju IKT (zakonodaja, uporabniki interneta, osebni računalniki, širokopasovni internet); (iv) kvaliteti domačih dobaviteljev; pri (v) nekaterih vidikih podjetniškega delovanja in strategij, kot so narava konkurenčnih prednosti, širina verige vrednosti, kontrola mednarodne distribucije, sofisticiranost proizvodnega procesa; (vi) nizu vidikov inovativnosti, kot so inovacijska zmogljivost, kvaliteta raziskovalnih institucij, podjetniški izdatki za R & R, raziskovalno sodelovanje med univerzo in industrijo ter koristni patenti. Precej strožji je do nas IMD-jev Letopis svetovne konkurenčnosti, kjer se naše potencialne prednosti za »resource/asset-seeking FDI« odražajo le v (i) deležu turističnih prihodkov v BDP, (ii) železnicah, (iii) telekomunikacijah, (iv) patentni produktivnosti in (v) izobraževanju (ocena izobraževanja 15-letnikov in znanje angleščine).

- Na področju »efficiency-seeking FDI« so možni argumenti v naš prid (i) relativno visok pomen motiva učinkovite proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji med tujimi investitorji, (ii) visoka izvozna usmerjenost slovenskega gospodarstva, ki govori v prid fizični, regulatorni in poslovni infrastrukturi, izkušenj in znanju pri nastopanju na tujih trgih, (ii) relativno nizke cene najemnin pisarn in stanovanj, (iii) visoka produktivnost in rast produktivnosti, še zlasti v primerjavi s stroški dela. To so poleg naših prednosti v »resources/assets« osnovni razlogi za lociranje globalne proizvodnje v Sloveniji.

**Glavne dejavnike regulatornega političnega okvira**, ki določajo privlačnost neke države kot lokacije za TNI, smo izbrali v skladu z opredelitvijo UNCTAD-ove (1998: 91) klasifikacije in jih razdelili na splošni okvir, ekonomsko stabilnost, politično in družbeno stabilnost, institucije, pravni okvir/tretma TNI, politiko konkurence/prevzemov/privatizacije, davčno politiko, politiko trga dela, finančni trg in zunanjetrgovinsko ureditev. Tabela 3 popolnoma jasno kaže, da imamo tu le malo možnosti za identifikacijo nekih konkurenčnih prednosti, pa vendarle:

- Imamo soliden deželni riziko (UNCTAD-ov Indeks potenciala za vhodne TNI).
- Še največje naše prednosti so na področju ekonomske stabilnosti, ki se odraža z (i) relativno visoko makroekonomsko stabilnostjo (z nizko ravno državnega dolga in razliko med aktivno in pasivno obrestno mero) (WEF-ov Globalni indeks konkurenčnosti), (ii) z ugodno bilanco storitev, (iii) s stabilnim deviznim tečajem, kar je posledica dejstva, da imamo evro, (iv) s solidnimi javnimi financami, predvsem z nizkim državnim dolgom (IMD-jev Letopis svetovne konkurenčnosti).
- Zelo visoko kotiramo pri zaščiti investitorjev (Rang enostavnosti poslovanja Svetovne Banke, WEF-ov Globalni indeks konkurenčnosti). Tudi pri indeksu pravnih pravic se ne odrežemo slabo (WEF-ov Globalni indeks konkurenčnosti).
- Dobri smo pri nizkih carinskih ovirah, stopnjah in carinskih postopkih (WEF-ov Globalni indeks konkurenčnosti, IMD-jev Letopis svetovne konkurenčnosti).
- WEF-ov Globalni indeks konkurenčnosti pohvali tudi dostop do posojil.





REGULATORNO POLITIČNI OKVIR										
	Splošno / ostalo	Ekonomska stabilnost	Politična in družbena stabilnost	Institucije	Pravni okvir/ tretma TNI	Politika konkurence / prevzemov / privatizacije	Davčna politika	Politika trga dela	Finančni trg	Zunanje trgovinska ureditev
<b>LETOPIS SVETOVNE KONKURENČNOSTI 2009 (IMD, 2008)</b>										
<i>Domače gospodarstvo - Napovedi</i>										
1.1.28 Napoved: inflacija (%)		26,3 %								
<b>Mednarodna trgovina</b>										
1.2.06 Bilanca storitev (% BDP)		14,0 %								
1.2.21 Devizni tečaj		26,3 %								
<b>Zaposlenost</b>										
1.4.08 Nezaposlenost mladih (% mlade delovne sile, pod 25 let)								31,6 %		
<b>Cene</b>										
<b>Javne finance</b>										
2.1.03 Skupni državni dolg (USD mrd)		24,6 %								
2.1.04 Skupni državni dolg (% BDP)		17,5 %								
2.1.06 Domači dolg centralne države (% BDP)		24,6 %								
2.1.08 Plačilo obresti (% tekočih prihodkov)		22,8 %								
2.1.10 Financiranje pokojnin (survey: ustrezno-neustrezno urejeno)		26,3 %								
2.2.08 Stopnja davka na dobiček (%)		28,1 %								
<b>Fiskalna politika</b>										
2.2.08 Stopnja davka na dobiček (%)								26,3 %		
<b>Institucionalni okvir</b>										
<i>Centralna banka</i>										
2.3.06 Stabilnost deviznega tečaja (sprememba paritete 2008-2006)		19,3 %								
<b>Poslovna zakonodaja</b>										
<i>Odprtost</i>										
2.4.01 Carinske ovire (%)										12,3 %
2.4.03 Carinske oblasti (survey: olajšujejo-ne olajšujejo tranzit proizvodov)										19,3 %
2.4.09 Subvencije (survey: izkrivljajo-ne izkrivljajo konkurence in razvoja)							33,3 %			

Viri: JAPTI-CMO anketa (2008), World Bank (2009), UNCTAD (2008), WEF (2008), IMD (2008).

1/ Rang 23 % na primer pomeni, da je Slovenija pri konkretnem kazalcu med 23 % najboljših.

2/ S svetlo sivo barvo so označeni kazalci, pri katerih se Slovenija uvršča vsaj med 25 % najboljših, s temno sivo pa kazalci, pri katerih se Slovenija uvršča med 33,3 % najboljših držav. Izjema so motivi tujih investitorjev v Slovenijo. Tu so s svetlo sivo barvo označeni motivi, ki so bili v povprečju ocenjeni z oceno višjo od 3 – pomembno.

Tabela 4: Odstotni rangi<sup>1,2</sup> Slovenije v izbranih mednarodnih ocenah konkurenčnosti, ki so relevantne za oceno lokacijske konkurenčnosti za TNI – Poslovno okolje in spodbujanje podjetništva

	POSLOVNO OKOLJE/SPODBUJANJE PODJETNIŠTVA			
	Splošno / ostalo	Spodbujanje TNI	Administrativni stroški / korupcija	Socialni standard / kvaliteta življenja
<b>RANG ENOSTAVNOSTI POSLOVANJA SVETOVNE BANKE (World Bank, 2009)</b>	29,8 %			
Začetek / zagon poslovanja			22,7 %	
Zaprte poslovanja			21,0 %	
<b>GLOBALNI INDEKS KONKURENČNOSTI 2008-2009 (WEF, 2008)</b>				
<b>Varnost</b>				
1.11 Poslovni stroški terorizma				18,7 %
1.12 Poslovni stroški kriminala in nasilja				16,4 %
1.13 Organizirani kriminal				30,6 %
<b>Zdravje</b>				
4.01 Poslovni učinek malarije				21,6 %
4.02 Pogostost malarije				0,7 %
4.03 Poslovni učinek tuberkuloze				20,1 %
4.04 Pogostost tuberkuloze				17,9 %
4.05 Poslovni učinke HIV/AIDS				18,7 %
4.06 Pogostost HIV				0,7 %
4.07 Smrtnost dojenčkov				3,0 %
4.08 Življenjsko pričakovanje				21,6 %
<b>Osnovna izobrazba</b>				0,0 %
4.09 Kvaliteta osnovnega izobraževanja				17,9 %
4.11 Izdatki za izobraževanje				17,9 %
<b>LETOPIŠ SVETOVNE KONKURENČNOSTI 2009 (IMD, 2008)</b>				
<b>Poslovna zakonodaja</b>				
2.4.16 Postopki do začetka poslovanja (število)			21,1 %	
<b>Socialni okvir</b>				
2.5.10 Ženske na položaju (% zakonodajalcev, višjih uradnikov, direktorjev)				31,6 %
<b>Managerske prakse</b>				
3.4.07 Podjetništvo (survey: managerjev ni-je razširjeno v poslovanju)	17,5 %			
<b>Zdravje in okolje</b>				
4.4.06 Pričakovanje zdravega življenja (povprečna ocena)				21,1 %
4.4.07 Smrtnost otrok (stopnja smrtnosti do 5. leta na 1000 živorojenih)				7,0 %
4.4.16 CO2 emisije (metrične tone karbonskega dioksida)				7,0 %

Viri: World Bank (2009), WEF (2008), IMD (2008).

1/ Rang 23 % na primer pomeni, da je Slovenija pri konkretnem kazalcu med 23 % najboljših.

2/ S svetlo sivo barvo so označeni kazalci, pri katerih se Slovenija uvršča vsaj med 25 % najboljših, s temno sivo pa kazalci, pri katerih se Slovenija uvršča med 33,3 % najboljših držav.

**Glavne dejavnike poslovnega okolja in spodbujanja podjetništva**, ki določajo privlačnost neke države kot lokacije za TNI, smo izbrali v skladu z opredelitvijo UNCTAD-ove (1998: 91) klasifikacije in jih razdelili na splošni okvir, spodbujanje TNI, administrativne stroške/korupcijo in socialni standard/kvaliteto življenja. Tabela 4 kaže, da so na tem področju naše možne konkurenčne prednosti naslednje:

- Podjetni managerji (IMD-jev Letopis svetovne konkurenčnosti).
- Enostaven začetek poslovanja (WEF-ov Globalni indeks konkurenčnosti, Rang enostavnosti poslovanja Svetovne Banke).
- Varnost – različni vidiki (WEF-ov Globalni indeks konkurenčnosti).
- Zdravje – najrazličnejši vidiki (WEF-ov Globalni indeks konkurenčnosti, IMD-jev Letopis svetovne konkurenčnosti).
- Osnovna izobrazba (WEF-ov Globalni indeks konkurenčnosti).

## 5. SKLEP

Na osnovi anketiranja podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji in z analizo kompleksnih mednarodnih ocen konkurenčnosti Slovenije in izbranih držav možne konkurenčne prednosti Slovenije lahko ugotovimo, da ima Slovenija na področju tujih neposrednih investicij sicer nekatere objektivne »neprednosti«, kot sta majhnost trga in primerjalno draga delovna sila, vendar pa so številne druge ovire (visoki davki, plačilna nedisciplina, sodni sistem itd.) povsem institucionalne narave in bi lahko odločna zaveza politike k povečanju priliva tujega kapitala pomembno prispevala k odpravljanju teh ovir.

Če strnemo glavne ugotovitve, lahko kot potencialne prednosti Slovenije kot lokacije za TNI iščemo predvsem v naslednjem:

- »Market-seeking FDI«: Slovenija je majhen, vendar hitro rastoč in relativno bogat trg (BDP na prebivalca). Mnoge storitvene PTK ga imajo za zadosti privlačnega, da so investirale v Sloveniji. Še toliko bolj, če vemo, da je Slovenija del ogromnega notranjega trga EU in je odličen most za poslovanje z državami jugovzhodne Evrope.
- »Resource/asset-seeking FDI«: Slovenija ima kar nekaj potencialnih privlačnosti za tovrstne TNI, predvsem so to (i) kvalitetna delovna sila, (ii) geografska lega, (iii) infrastruktura, še posebno IT, informacijska družba, pristanišče, (iv) izdatki za R & R, poslovni izdatki za R & R, inovacije, kvaliteta raziskovalnih institucij, (v) izobraževanje, dobra kvaliteta sekundarnega izobraževanja, še zlasti matematike in znanosti, visok vpis v terciarno izobraževanje, znanje angleščine, (vi) kvalitetni domači dobavitelji in nekateri pozitivni vidiki podjetniškega delovanja in strategij, (vi) turizem.
- Pri »efficiency-seeking FDI« so argumenti v naš prid (i) relativno visok pomen motiva učinkovite proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji med tujimi investitorji, (ii) visoka izvozna usmerjenost slovenskega gospodarstva, ki govori v prid fizični, regulatorni in poslovni infrastrukturi, izkušenj in znanju pri nastopanju na tujih trgih, (ii) relativno nizke cene najemnin pisarn in stanovanj, (iii) visoka produktivnost in rast produktivnosti, še zlasti v primerjavi s stroški dela.

Kar se regulatornega političnega okvira tiče, se zdi naša prednost, da imamo evro, kar močno povečuje stabilnost, in visoko ocenjena stopnja zaščite. Ne izstopamo po spodbujanju podjetništva nasploh ali TNI posebej ali po dobrem/enostavnem administrativnem okviru za poslovanje, smo pa dobri pri kvaliteti življenja, če sklepamo po varnosti, zdravju in izobraževanju otrok. To zadnje so lahko argumenti za spodbudo lociranja v Sloveniji.

Identificirane konkurenčne prednosti Slovenije kot lokacije za tuje investicije postavljajo v ospredje predvsem naslednje investicijske priložnosti za tuje investitorje: Slovenija je lahko ugodna lokacija za proizvodnjo za regionalne trge in globalni trg, lahko pa je tudi ugodna lokacija za testno proizvodnjo in trženje. Vsekakor se Slovenija ponuja kot odskočna deska za JV Evropo in kot lokacija za lociranje regionalnih, storitvenih, distribucijskih in logističnih centrov. Zelo hitro se širi tudi storitveni sektor v Sloveniji, kar je seveda tudi priložnost za investitorje. Zaenkrat se kot možnosti še vedno ponujajo tudi možnosti v zaključni fazi privatizacije in konsolidacije lastništva, prav tako tudi infrastrukturni projekti. Zaradi vedno pomembnejše vloge znanja, kvalitetne in izobražene delovne sile, izdatkov za R & R ter kvalitete raziskovalnih institucij pa se Slovenija lahko potencialno ponudi tudi kot ugodno okolje za tehnološko napredne in R & R intenzivne projekte.

## LITERATURA

- AT Kearney (1998). FDI Confidence Index. Global Business Policy Council. Alexandria, USA.
- Bevan, A. & Estrin, S. (2000). The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies. *William Davidson Institute, Working Paper Number 342*, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
- Billington, N. (1999). The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis. *Applied economics*, 31 (1), 65–76.
- Borensztein, E, de Gregorio, J. & Lee, J. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth?. *Journal of International Economics*, 45, 115–135.
- Buckley P. et al. (2002). FDI, regional differences and economic growth: panel data evidence from China. *Transnational Corporation*, 11 (1), 1–28.
- Business International, Creditanstalt (1992), *1992 East European Investment Survey*. Vienna.
- Damijan, J. P. et al. (2003). Technology Transfer through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct effects, Horizontal and Vertical Spillovers. *William Davidson Working Paper Number 549*. Ann Arbor: The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
- Damijan, J. P. & Majcen, B. (2001). *Transfer of Technology through FDI and Trade, Spillover Effects, and Recovery of Slovenian Manufacturing Firms*. Ljubljana: Institute for Economic Research. Mimeo.
- Dunning, J. H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.
- Doyle, E. (2001). *Export-output causality and the role of exports in Irish growth, 1950-1997*. *International Economic Journal*, 15 (3), 1–24.
- Dunning, J. H. & Lundan, S. M. (2008). *Multinational Enterprises And The Global Economy* (2nd ed.). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Herzer, D., Klasen, S. & Nowak-Lehmann, D. F. (2008). In search of FDI-led growth in developing countries: The way forward. *Economic Modelling*, 25 (5), 793–810.
- IMD (2008). *World Competitiveness Yearbook 2009*. Geneva.

JAPTI-CMO Anketa: Baza podatkov, 2008.

Jorgensen, D. & Yun, K.-Y. (2001), *Lifting the Burden: Tax Reform, the Cost of Capital and US Economic Growth*, Cambridge, Mass.: MIT Press.

Lucas, R. E. (1993). Making a miracle. *Econometrica*, 61 (2), 251–272.

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

Moran, T. H., Graham, E. D. & M. Blomström (Eds) (2005). *Does foreign direct investment promote development?* Washington: Institute for International Economics / Center for Global Development.

OECD (2003), *Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies*. Paris: OECD.

O'Sullivan, P. (1993). An assessment of Ireland's export-led growth strategy via foreign direct investment: 1960–1980. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129 (1), 139–58.

Rojec, M., Damijan, J. P. & Majcen, B. (2004). Export Propensity of Estonian and Slovenian manufacturing firms: Does foreign ownership matter?. *Eastern European Economics*, 42(4), 33–54.

Rojec, M., Redek, T. & Kostevc, Č. (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.

Rojec, M. & Šušteršič, J. (2002). Razvojnna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji". *IB revija*, 36 (1), 78–94.

Salis, S. (2006). *Evaluating the Causal Effect of Foreign Acquisition on Domestic Performances: The Case of Slovenian Manufacturing Firms*. Cagliari: University of Cagliari. Mimeo.

Shan, W. & Song, J. (1997). Foreign direct investment and the sourcing of technological advantage: evidence from the biotechnology industry. *Journal of International Business Studies*, 28 (2), 267–84.

UNCTAD (2010). UNCTAD Statistical database. <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1584&lang=1>

UNCTAD (1998). *World Investment Report 1998*. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD (2004). *World Investment Report 2004*. New York and Geneva.

UNCTAD (2008). *World Investment Prospects Survey 2008–2010 (WIPS 2008–2010)*. Geneva.

WEF (2008). *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. Geneva.

World Bank (2009). *Doing Business 2009*. <http://www.doingbusiness.org>.