



Tuji investitorji o slovenskem poslovnem okolju 2017

Rezultati raziskave med podjetji s tujim kapitalom 2017¹

Avtorji: Andreja Jaklič, Iris Koleča in Matija Rojec
Center za mednarodne odnose, Fakulteta za družbene vede
Univerza v Ljubljani

December, 2017

¹ Raziskavo je na podlagi pogodbe št. JN-0054/2017-S-POG za izvedbo raziskave med podjetji s tujim in mešanim kapitalom v Sloveniji na temo motivov in ovir za tuje investitorje v letu 2017 financirala Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije.

Kazalo

Zahvala	4
Povzetek ugotovitev raziskave	6
Uvod	7
Dinamika rasti podjetij s tujim kapitalom	8
Rast prihodkov od prodaje	10
Rast izvoza	10
Rast števila zaposlenih	11
Rast produktivnosti	11
Rezultati ankete 2017	14
Značilnosti podjetij v vzorcu	14
Motivi	20
Glavni motiv	20
Glavne prednosti Slovenije	21
Sloveniji najbolj primerljiva država	22
Najbolj zaželeni zgledi in ukrepi iz tujine	23
Pomen motivov	25
Ovire	30
Slabosti slovenskega poslovnega okolja	30
Najpogostejše izpostavljene ovire	33
Pomen ovir	33
Razpoložljivost delovne sile	39
Kako podjetja iščejo in vzgajajo kadre	43
Napotitve zaposlenih iz tujine in v tujino	44
Raziskovalno-razvojne aktivnosti podjetij	46
Struktura menjave	48
Struktura prodaje podjetij s tujim kapitalom in njihova vpetost v globalne verige vrednosti	48
Lastne podružnice slovenskih podjetij v tujini	50
Položaj v mreži matičnega podjetja	52
Poslovne funkcije v enotah v Sloveniji	52
Položaj anketiranih podjetij v sistemu tujega matičnega podjetja	52
Izkušnje z lokalnim sodelovanjem	54

Načrti	57
Položaj Slovenije kot lokacije za TNI	62
Spodbude	64
Naraščanje vhodnih neposrednih tujih investicij v Slovenijo in razlogi zanj: Slovenija je ujela dinamiko dogajanj vhodnih neposrednih tujih investicij v novih članicah EU	69
Vhodne TNI v Slovenijo se od leta 2014 hitreje povečujejo, vendar ne bolj kot v večini novih držav članic EU	69
Razlogi za povečevanje TNI v Slovenijo	72
Sklep	78
Glavne ugotovitve	78
Reference	80
PRILOGE.....	81

Zahvala

Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije SPIRIT Slovenija že deseto leto zapored preverja, kako tuji investitorji v Sloveniji dojemajo in doživljajo slovensko poslovno okolje, kaj jih motivira za investiranje v Slovenijo in s kakšnimi ovirami se pri tem soočajo.

Vsa ta leta raziskavo izvaja Center za mednarodne odnose na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; osrednji raziskovalno-analitični center v Sloveniji za spremljanje tujih neposrednih investicij in internacionalizacije.

V letošnji raziskavi smo še podrobneje preverjali motive in ovire ter načrte tujih investorjev za poslovanje v Sloveniji. Poleg rezultatov anketnega vprašalnika pa študija slovenskega poslovnega okolja vključuje tudi pregled rasti podjetij s tujim kapitalom v primerjavi s podjetji v slovenski lasti .

V raziskavi leta 2017 je bil odziv tujih investorjev največji doslej: poleg sodelovanja v anketi so številna podjetja svoje poglede, izkušnje in težave z nami delila tudi v poglobljenih intervjujih in krajših razgovorih, za kar smo jim raziskovalci in naročniki še posebej hvaležni. Pridobljene informacije nam bodo namreč pomagale pri oblikovanju ukrepov za izboljšanje poslovnega okolja za tuje investitorje in učinkovitejše privabljanje tujih neposrednih investicij (TNI) v Slovenijo.

Vsem podjetjem, ki so sodelovala v raziskavi, se tako raziskovalci kot naročnik prijazno zahvaljujemo za trud, vložen v pripravo odgovorov!

VSEM SOOBLIKOVALCEM POSLOVNEGA OKOLJA

S sodelovanjem v anketi so podjetja v povprečju porabila vsaj 20 minut svojega časa. Ob upoštevanju oportunitetnih stroškov na podlagi števila delovnih dni v letu 2017 (2080 dni) in povprečne ustvarjene dodane vrednosti vzorčnih podjetij v letu 2016 (ki znaša 41.089 EUR), lahko ocenimo, da prispevek podjetij k tej anketi znaša najmanj 1560 EUR.

Želimo si, da bi sodelovanje in aktivna zaveza podjetij, da podajajo svoje predloge, spodbudila tudi trdnejšo zavezo za izboljševanje slovenskega poslovnega okolja.

Ne le za tuje, temveč za vse investitorje v Sloveniji.

Ovire so zato, da se odstranijo.

Uspeh prihaja iz »da se« in ne iz »se ne da«.

Naše odločitve, bolj kakor naše zmožnosti, določajo, kaj »se da«.

(J. K. Rowling)

Če kaj spremenite že danes, to vpliva ne le na jutri, ampak na vse prihodnje dneve.

Povzetek ugotovitev raziskave

Ključne ugotovitve

- **Podjetja s tujim kapitalom (PTK) rastejo hitreje od ostalih; tako v zadnjih petih letih kakor v zadnjem letu.** Podatki kažejo, da PTK rastejo hitreje od slovenskega povprečja tako po obsegu prodaje in številu zaposlenih, kot tudi dodani vrednosti na zaposlenega in izvozu.
- **Glavna prednost Slovenije so relativno dobro usposobljeni zaposleni (razpoložljivost in cena znanja).** Ti so najbolj iskani vir in najpomembnejši dejavnik posamezne lokacije med tujini investitorji tudi splošno.
- **Razpoložljivost primernih delavcev postaja tudi vse večji izziv: težave na tem področju zaznava 65 % podjetij.**
- **Kljub primerom dobrih praks sodelovanja med PTK in lokalnimi upravami (zaradi odzivnosti, sposobnosti sodelovanja in povezovanja več ravni) podjetja opozarjajo na še veliko priložnosti za izboljšave.**
- **PTK načrtujejo stabilno rast:** kar 70 % podjetij v tuji lasti v prihodnjem letu načrtuje rast prodaje, medtem ko jih 55 % načrtuje povečanje števila zaposlenih (večina načrtuje več kot 30-odstotno rast tako pri prihodkih od prodaje kakor delovnih mestih).
- **Tudi v Sloveniji večina PTK v prihodnjem letu načrtuje širitev ali nespremenjen obseg dejavnosti:** 38,2 % podjetij načrtuje širitev dejavnosti v Sloveniji, 45 % podjetij namerava ohraniti nespremenjen obseg dejavnosti, le 2,3 % podjetij namerava obseg dejavnosti skrajšati.
- **Večina investorjev v Sloveniji kot lokaciji za tuje investicije ne vidi spremembe položaja (71 %), delež tistih, ki menijo, da se je položaj Slovenije kot lokacije za TNI izboljšal (15 %), pa je rahlo večji od deleža tistih, ki ocenjujejo, da se je položaj Slovenije poslabšal (13 %).**

Uvod

Deseto proučevanje podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji in njihovih pogledov na slovensko poslovno okolje nadaljuje osredotočeno analizo izbranih vsebin, ki so za potrebe načrtovanja in vrednotenja trendov tujih investicij spremljane tudi globalno. Za načrtovanje aktivnosti in ukrepov, usmerjenih k izboljšanju poslovnega okolja v Sloveniji, pa raziskava med tujimi investitorji v Sloveniji vključuje tudi nekaj dodatnih vsebin, ki so kot ključne izstopale v preteklih raziskovanjih.

Dodatno je v raziskavo 2017 tako vključena analiza dinamike rasti podjetij pod tujim nadzorom v zadnjih petih letih, kjer za obdobje med letoma 2012 in 2016 preverjamo rast prodaje, izvoza, produktivnosti dela in števila zaposlenih ter jih primerjamo z rastjo v ostalih podjetjih v slovenskem podjetniškem sektorju. Poleg tega v raziskavi proučujemo tudi dinamiko rasti v zadnjem letu (tj. spremembo med letoma 2015 in 2016) in na ta način z dejanskim poslovanjem preverjamo veljavnost ocen dinamike, ki se je v anketnem raziskovanju pokazala v raziskavi leta 2016.

Kot v vseh dosedanjih raziskavah pa tudi letos pri preverjanju poslovne klime in vrednotenju poslovnega okolja ocenjujemo motive in ovire za tuje investicije ter preverjamo načrte PTK. V letošnji raziskavi je nekoliko več prostora namenjenega tudi odprtim vprašanjem in s tem predlogom podjetij. Predvsem večkrat izpostavljene vsebine so v besedilu predstavljene v obliki citatov, označenih z *ležečim tiskom*.

Leta 2017 je anketiranje podjetij s tujim kapitalom potekalo med 30. septembrom in 28. oktobrom 2017, in sicer v elektronski in tiskani obliki. Dodatni informativni razgovori s tujimi investitorji pa so potekali tudi novembra 2017.

V nadaljevanju podajamo rezultate raziskave o zaznavah tujih investorjev o slovenskem poslovnem okolju. Najprej predstavimo strnjene rezultate analize dinamike rasti podjetij pod tujim nadzorom, v nadaljevanju pa rezultate anketnega raziskovanja. Pri tem uvodoma prikažemo strukturne značilnosti proučevanega vzorca podjetij, nato pa predstavimo motive tujih investorjev za investiranje v Slovenijo in ovire, s katerimi se PTK soočajo pri poslovanju na slovenskem trgu. Nadaljujemo s predstavitvijo rezultatov o razpoložljivosti delovne sile, potrebah po veščinah in znanjih zaposlenih ter obsegu le-teh na slovenskem trgu dela. Predstavimo tudi menjavo anketiranih podjetij, njihovo vpetost v matična podjetja in sodelovanje s slovenskimi dobavitelji. Raziskavo sklenemo z načrti tujih investorjev za leto 2018 ter ocenami položaja Slovenije in nekaterih spodbud, ki so na voljo tujim investorjem v Sloveniji. Dodamo še kratek pregled zadnjih trendov na področju vhodnih neposrednih tujih investicij (TNI) v Slovenijo, ocenimo domet povečanja vhodnih TNI in identificiramo razloge za to povečanje. V sklepnem delu strnemo ključne ugotovitve in priporočila.

Dinamika rasti podjetij s tujim kapitalom

Izsledki raziskav med podjetij s tujim kapitalom (PTK) vsako leto nakazujejo, da podjetja v tuji lasti v povprečju rastejo hitreje kakor povprečna slovenska podjetja. Anketni podatki kažejo tudi, da imajo ta podjetja bolj ambiciozne investicijske načrte. Leta 2016 je denimo po vzorčnih podatkih kar 37,5 % podjetij, ki so razkrila svoje investicijske načrte, načrtovalo širitev v Sloveniji, kar je bilo 6,4 % več kakor leto prej. Krčenje dejavnosti je načrtovalo le 2,3 % podjetij, 41,7 % podjetij pa ni načrtovalo sprememb obsega dejavnosti. Podobno je z načrti v letošnji raziskavi, ko širitev leta 2018 načrtuje 38 % podjetij, nespremenjen obseg dejavnosti pa 45 % podjetij.

Pri preverjanju dinamike rasti podjetij s tujim kapitalom smo se omejili na rasti v zadnjih petih letih (od leta 2012 do leta 2016) ter na opazovanje sprememb v zadnjem (statistično razpoložljivem) letu, torej na spremembe v obdobju od leta 2015 do leta 2016. Opazovali smo razlike, ki so jih od leta 2012 do leta 2016 (oziroma od leta 2015 do leta 2016) podjetja v tuji lasti glede na primerljiva domača podjetja iz istih panog dosegla v prodaji, številu zaposlenih, dodani vrednosti na zaposlenega ter izvozu.

Analiza rasti podjetij s tujim kapitalom temelji na podatkih AJPEs. Podjetja v tuji lasti smo zajemali po Standardni klasifikaciji institucionalnih sektorjev (SKIS).² Za preverjanje razlik med tujimi in domačimi družbami smo za razlikovalno spremenljivko za podjetja v tuji lasti v analize vključili vse nefinančne družbe pod tujim nadzorom (S.11003),³ ki po številu predstavljajo precej večjo populacijo kakor jo obravnavajo letna poročila Banke Slovenije (glej OKVIR 1).

Podjetja v tuji lasti rastejo hitreje

Rezultati analize konsistentno kažejo večjo rast podjetij pod tujim nadzorom v vseh proučevanih kategorijah; pri prihodkih od prodaje, produktivnosti (dodani vrednosti na zaposlenega), pri izvozu in pri številu zaposlenih. V nadaljevanju prikazujemo rezultate za kumulativno rast proučevanih kategorij v obdobju od leta 2012 do 2016 za celotno skupino

² Standardna klasifikacija institucionalnih sektorjev (SKIS) je določena z Uredbo Sveta (ES) št. 2223/96 z dne 25. junija 1996 o Evropskem sistemu nacionalnih in regionalnih računov v Skupnosti (UL L 310, 30. 11. 1996, str. 1496, v nadaljevanju: Uredba 2223/96/ES) in z Uredbo o standardni klasifikaciji institucionalnih sektorjev (Ur. l. RS št. 13/2006).

³ Definicija SKIS: »Podsektor nefinančne družbe pod tujim nadzorom sestavljajo vse nefinančne družbe in nepravne družbe, ki jih nadzirajo nerezidenčne institucionalne enote. Podsektor vključuje:

- a) vse podružnice nerezidenčnih družb;
- b) vse družbe, ki jih nadzirajo nerezidenčne institucionalne enote, ki same niso družbe, npr. družba, ki jo nadzira tuja državna enota; vključene so tudi družbe, ki jih nadzira skupina sporazumno delujočih nerezidenčnih enot;
- c) vse podružnice in druge nekorporativne agencije nerezidenčnih družb ali nekorporativnih proizvajalcev, ki so namišljene rezidenčne enote in se obravnavajo kot nefinančne nepravne družbe.«

podjetij (pri tem ločujemo skupino podjetij pod tujim nadzorom od skupine podjetij pod domačim nadzorom ter opazujemo celotne agregate za navedene indikatorje) in rast proučevanih agregatov v zadnjem razpoložljivem letu (od leta 2015 do leta 2016). Poleg tega z regresijsko funkcijo ocenjujemo povprečne razlike v povečanju proučevanih kategorij med podjetji pod tujim nadzorom glede na domače podjetje v isti panogi in z enakim začetnim obsegom proučevanega indikatorja v začetnem proučevanem letu. Tudi pri ocenjevanju teh razlik upoštevamo obdobje zadnjih 5 let in razlike v zadnjem letu. Rezultati potrjujejo statistično značilno večje vrednosti za podjetja pod tujim nadzorom.

Tabela 1: Rast kumulativne vrednosti prodaje, izvoza, števila zaposlenih in produktivnosti podjetij pod tujim nadzorom in ostalih podjetij od leta 2012 do leta 2016 (koeficienti rasti)

Koeficienti rasti kumulativne vrednosti 2012-2016	Prodaja	Izvoz	Št. zaposlenih	Produktivnost
Domača podjetja	0,983	1,116	0,968	1,110
Podjetja pod tujim nadzorom	1,335	1,376	1,422	1,054

Vir: Lastni izračuni.

Tabela 2: Rast kumulativne vrednosti prodaje, izvoza, števila zaposlenih in produktivnosti podjetij pod tujim nadzorom in ostalih podjetij od leta 2015 do leta 2016 (koeficienti rasti)

Koeficienti rasti kumulativne vrednosti 2015-2016	Prodaja	Izvoz	Št. zaposlenih	Produktivnost
Domača podjetja	1,023	1,066	1,020	1,029
Podjetja pod tujim nadzorom	1,059	1,038	1,070	1,005

Vir: Lastni izračuni.

Tabela 3: Razlike med povprečnim podjetjem pod tujim nadzorom in domačim podjetjem v proučevanih kazalcih v zadnjih petih letih (ob kontroli panoge in enakem obsegu v začetnem letu), koeficienti rasti in absolutne vrednosti v EUR (iz ocen regresije)

	Koef. za tuja podjetja	Std. Err.	P>t
STOPNJE RASTI			
Rast št. zaposlenih	19,03 %	0,018	0.000
Rast prodaje	30,64 %	0,024	0.000
Rast izvoza	27,44 %	0,044	0.000
Rast produktivnosti	7,27 %	0,013	0.000
ABSOLUTNE VREDNOSTI			
Št. zaposlenih	1,1	0,257	0.000
Prodaja	605.781 EUR	83.800,25	0.000
Izvoz	214.829 EUR	59.038,7	0.000
Dodana vrednost na zaposlenega	3.002 EUR	3.311	0.000

Vir: Lastni izračuni.

Tabela 4: Razlike med povprečnim podjetjem pod tujim nadzorom in domačim podjetjem v proučevanih kazalcih v zadnjem razpoložljivem letu (ob kontroli panoge in enakem obsegu v začetnem letu), koeficienti rasti in absolutne vrednosti v EUR (iz ocen regresije)

2015–2016	%	Coef.	Std. Err.	P>t
STOPNJE RASTI				
Rast št. zaposlenih	12,41	0,1241	0,009888	0.000
Rast prodaje	14,52	0,1452	0,012552	0.000
Rast izvoza	18,01	0,1801	0,024345	0.000
Rast produktivnosti	2,17	0,0217	0,011199	0.050
ABSOLUTNE VREDNOSTI				
Število zaposlenih		0,49	0,079825	0.000
Prodaja		227.867,8 EUR	40.802,44	0.000
Izvoz		84.023,0 EUR	18.705,81	0.000
Dodana vrednost na zaposlenega		3.444,74 EUR	3.581,21	0.000

Vir.: Lastni izračuni.

Rast prihodkov od prodaje

V obdobju od leta 2012 do 2016 so podjetja pod tujim nadzorom kumulativno (tj. skupaj) povečala prihodke od prodaje za 33,5 %, medtem ko so ostala podjetja prihodke od prodaje kumulativno zmanjšala za 1,7 %. V zadnjem letu se je skupna vrednost prodaje podjetij pod tujim nadzorom povečala za skoraj 6 %, skupna vrednost prodaje ostalih podjetij pa za 2,3 %.

Povprečno podjetje pod tujim nadzorom je v primerjavi z domačim podjetjem iz iste panoge in enakim obsegom prodaje v istem letu od leta 2012 do leta 2016 ustvarilo statistično značilno večje prihodke od prodaje, in sicer za 605.781 EUR razlike. V povprečju je podjetje pod tujim nadzorom od leta 2012 do leta 2016 statistično značilno za 30 % bolj povečalo prihodke od prodaje kot domače podjetje iz iste panoge.

V zadnjem letu je v povprečju podjetje pod tujim nadzorom doseglo 227.867 EUR večjo prodajo kakor domače podjetje iz iste panoge oziroma 14,5 % večjo rast prihodkov od prodaje kakor domače podjetje iz iste panoge in z enako začetno ravniyo.

Rast izvoza

V obdobju od leta 2012 do 2016 so podjetja pod tujim nadzorom kumulativno povečala vrednost prihodkov od izvoza za 37,6 %, medtem ko so ostala podjetja prihodke od izvoza kumulativno povečala za 11,6 %. V zadnjem letu se je skupna vrednost izvoza podjetij pod tujim nadzorom povečala za skoraj 3,8 %, skupna vrednost izvoza ostalih podjetij pa za 6,6 %.

V povprečju je podjetje pod tujim nadzorom od leta 2012 do leta 2016 ustvarilo statistično značilno večje prihodke od izvoza v primerjavi z domačim podjetjem iz iste panoge, in sicer za 214.829 EUR. Povprečno podjetje pod tujim nadzorom je od leta 2012 do leta 2016 statistično značilno za 27,4 % bolj povečalo prihodke od izvoza v primerjavi z domačim podjetjem iz iste panoge.

V zadnjem letu je v povprečju podjetje pod tujim nadzorom doseglo 84.023 EUR večje prihodke od izvoza kakor domače podjetje iz iste panoge in podobnim izvozom v začetnem letu oziroma 18 % večjo rast prihodkov od izvoza.

Rast števila zaposlenih

V obdobju od leta 2012 do 2016 so podjetja pod tujim nadzorom kumulativno povečala celotno število zaposlenih za 42,2 %, medtem ko ostala podjetja števila zaposlenih niso povečala (temveč so število zaposlenih kumulativno zmanjšala za 3,2 %). V zadnjem letu pa so tudi podjetja v slovenski lasti število zaposlenih kumulativno povečala, in sicer za 2 %, podjetja pod tujim nadzorom pa kar za 7 %.

Povprečno podjetje pod tujim nadzorom je od leta 2012 do leta 2016 statistično značilno zaposlilo 1 osebo več kakor domače podjetje iz iste panoge in z enakim obsegom zaposlenih v začetnem letu. Podjetje pod tujim nadzorom je od leta 2012 do leta 2016 v povprečju doseglo statistično značilno za 19,0 % večje število zaposlenih kakor domače podjetje iz iste panoge.

V zadnjem letu je v povprečju podjetje pod tujim nadzorom zaposlilo polovico osebe več kakor domače podjetje iz iste panoge in z enakim številom zaposlenih leta 2015. Tuja podjetja so imela v zadnjem letu v povprečju za 12,4 % večjo rast števila zaposlenih.

Rast produktivnosti

Rast produktivnosti pri podjetjih s tujim nadzorom kumulativno zaostaja za ostalimi podjetji. V obdobju od leta 2012 do 2016 so podjetja pod tujim nadzorom kumulativno povečala produktivnost dela (merjeno kot dodano vrednost na zaposlenega) za 5,4 %, medtem ko so ostala podjetja produktivnost povečala za 11 %. V zadnjem letu se je produktivnost pri domačih podjetjih povečala za 2,9 %, pri podjetjih pod tujim nadzorom pa za 0,5 %.

V povprečju je podjetje pod tujim nadzorom od leta 2012 do leta 2016 statistično značilno ustvarilo 3.002 EUR več dodane vrednosti na zaposlenega kakor domače podjetje iz iste panoge in z enako produktivnostjo leta 2012. Podjetje pod tujim nadzorom je od leta 2012 do leta 2016 v povprečju statistično značilno doseglo za 7,2 % večjo produktivnost kakor domače podjetje iz iste panoge.

V zadnjem letu je v povprečju podjetje pod tujim nadzorom ustvarilo 3.444 EUR več dodane vrednosti na zaposlenega kakor domače podjetje iz iste panoge in z enako produktivnostjo leta 2015. Tuja podjetja so imela v zadnjem letu v povprečju za 2,1 % večjo rast produktivnosti.

OKVIR 1: Statistično spremljanje podjetij s tujim kapitalom

Za ocenjevanje števila podjetij s tujim kapitalom in njihovega deleža v celotnem podjetniškem sektorju se raziskovalci in analitiki najpogosteje sklicujemo na podatke Banke Slovenije (letna publikacija Neposredne naložbe 2016, Banka Slovenije).

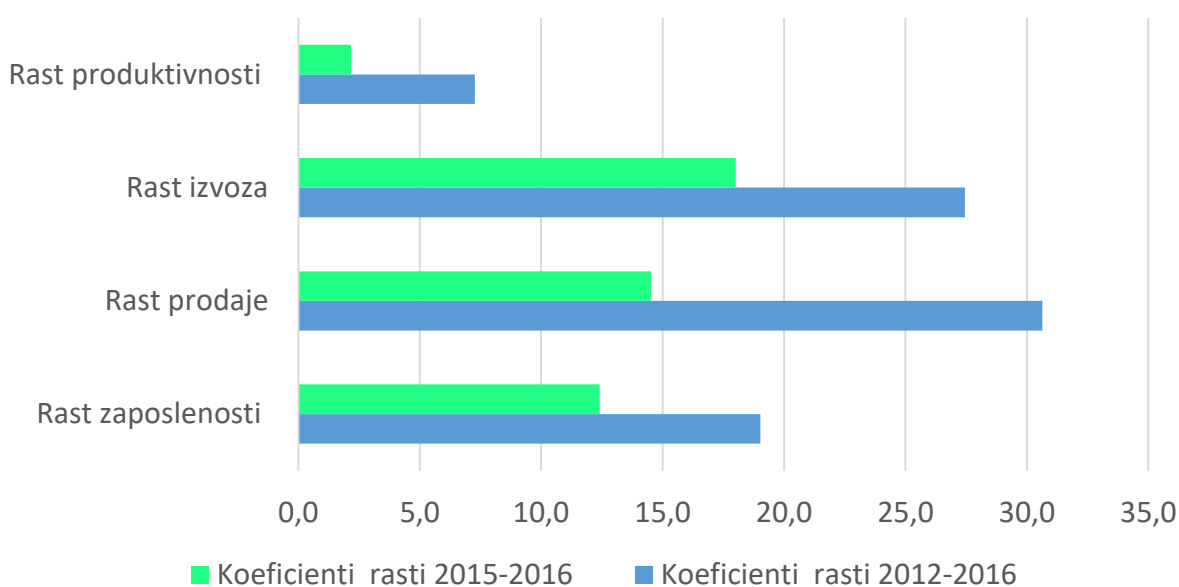
V bazi AJ PES je razlikovanje lastništva med podjetji možno po Standardni klasifikaciji institucionalnih sektorjev (SKIS)¹, ki omogoča segmentacijo družb pod tujim nadzorom (finančnih, nefinančnih in drugih).

Po zadnjih razpoložljivih podatkih Banke Slovenije je v Sloveniji 3051 podjetij s tujim kapitalom, kar predstavlja 4,7 % celotnega slovenskega podjetniškega sektorja.

V bazi AJ PES je število podjetij pod tujim nadzorom bistveno večje: za leto 2016 je v bazi zajetih 8934 nefinančnih družb pod tujim nadzorom, saj te v bazi poleg podružnic vključujejo tudi druge enote.

Ocenjevanje razlik med podjetji pod tujim nadzorom in domačimi podjetji je pogojeno tudi z zajemom podatkov. Velika razhajanja v številu družb pod tujim nadzorom vplivajo na ocenjevanje vpliva podjetij s tujim kapitalom na slovenski podjetniški sektor. Širši zajem podjetij, ki zajema veliko neaktivnih ali manj aktivnih podjetij (največkrat gre za mikro podjetja) zelo verjetno **v povprečju podcenjuje učinke podjetij s tujim kapitalom**.

Slika 1: Razlika v rasti med povprečnim podjetjem pod tujim nadzorom in primerljivim domačim podjetjem v zadnjih petih letih in v zadnjem letu



Vir: Lastni izračuni.

Analiza poslovanja na podlagi finančnih izkazov podjetij v povprečju pokaže rast podjetij v vseh proučevanih kategorijah: v prihodkih od prodaje, izvozu, številu zaposlenih in tudi v dodani vrednosti na zaposlenega. Podjetja s tujim kapitalom v povprečju rastejo statistično hitreje kakor ostala podjetja. Ocene rasti prodaje in števila zaposlenih za zadnje razpoložljivo leto (2016) potrjujejo večjo rast podjetij s tujim kapitalom in se ujemajo z napovedmi, ki so bile podane v anketnih raziskovanjih leto poprej.

Na ta način lahko potrdimo, da so percepcijske ocene podjetij o načrtovanih širitvah ter napovedi o spremembah obsega poslovanja, ki jih zberemo z anketnimi podatki, skladne z dejansko realiziranimi kazalci teh podjetij. Anketno raziskovanje torej podaja verodostojno oceno trendov poslovanja podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji.

Rezultati ankete 2017

Značilnosti podjetij v vzorcu

Vzorec podjetij v raziskavi je bil oblikovan na podlagi baze podjetij s tujim kapitalom SPIRIT-a in baz anketiranih podjetij iz preteklih let. **Vzorčni okvir** je zajemal 868 podjetij s tujim kapitalom (PTK) oziroma 30,7 % od 2938 aktivnih PTK v Sloveniji leta 2015.

Na vprašalnik je **odgovorilo 238 podjetij** s tujim kapitalom, kar predstavlja **27,3-odstoten odziv**. Raziskava med tujimi investitorji v Sloveniji že četrto leta zapored beleži povečan odziv v odgovorih. Leta 2017 je bil odziv največji doslej.

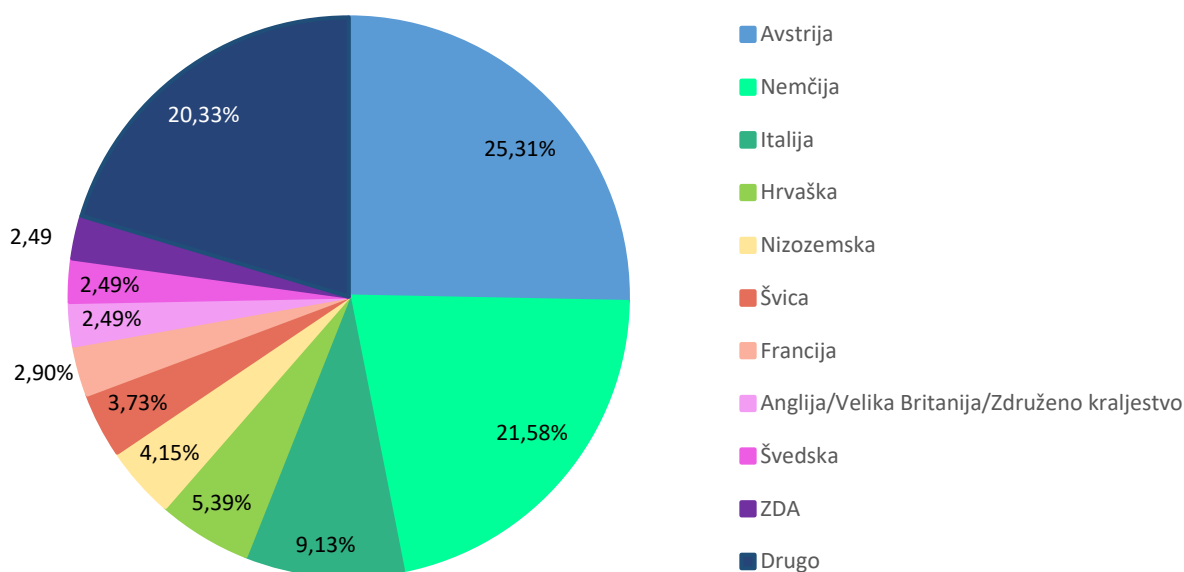
Ker so bili nekateri vprašalniki nepopolno izpolnjeni, so v analizah upoštevani vsi veljavni odgovori; število anketirancev pa se zaradi tega med vprašanji razlikuje.

Vzorec podjetij analiziramo glede na poreklo investitorja, velikost podjetij, dejavnost podjetij, realizacijo prihodkov od prodaje, lastniški delež tujega investitorja, ter vrsto investicije, kar uporabimo v nadaljnjih analizah – pri proučevanju razlik med podjetji glede zaznav in izkušenj s slovenskim poslovnim okoljem. Vzorčna podjetja analiziramo tudi glede na leto vstopa v Slovenijo (kar ponazarja izkušnje s slovenskim poslovnim okoljem) ter geografsko razvejanost njihovih matičnih podjetij (kar ponazarja njihove splošne izkušnje z internacionalizacijo).

Struktura vzorca v raziskavi 2017 je bila glede na navedene kriterije naslednja:

- **Države izvora tujih investorjev:** Od 238 tujih investorjev (v nekaterih podjetjih je prisoten več kot en tuj investor z 10- ali več- odstotnim deležem v kapitalu) jih je 61 (tj. 25,31 %) iz Avstrije, 52 (tj. 21,58 %) iz Nemčije, 22 (9,13 %) iz Italije, 13 (5,39 %) s Hrvaške in 10 (4,15 %) z Nizozemske. Iz posameznih ostalih držav prihaja manj kot 10 investorjev (glej Sliko 2). Ima pa preostalih 20 % vzorčnih podjetij investitorje iz več kot 27 različnih drugih držav, kar kaže na pestrost geografskega porekla investorjev. Struktura vzorca je glede na poreklo investorjev podobna kakor struktura vhodnih investicij po makroekonomskih podatkih.

Slika 2: Država, iz katere prihaja tuji investitor (deleži v %), 2017

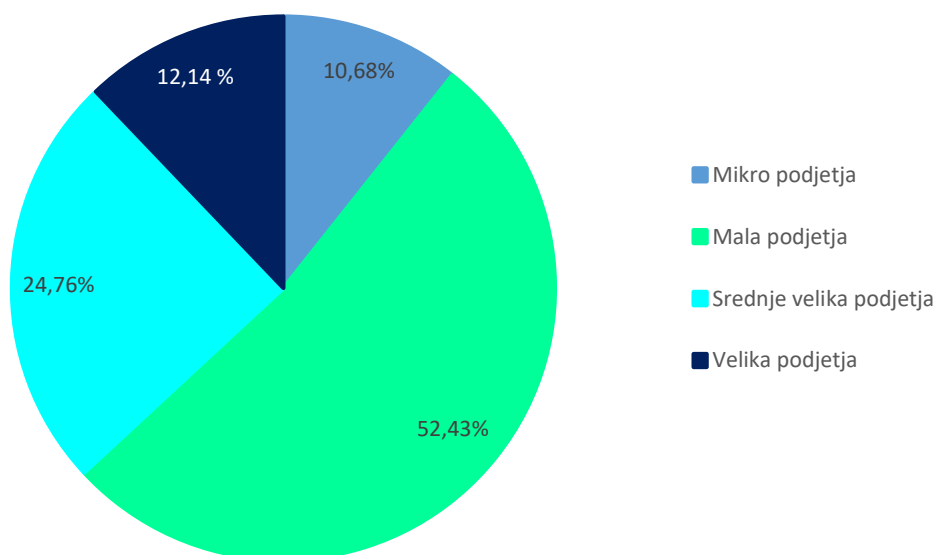


N = 238

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

- **Velikostna struktura:** V vzorcu prevladujejo mala podjetja. 10,68 % anketiranih podjetij je mikro podjetij (z do 10 zaposlenimi); 52,43 % je malih podjetij; 24,76 % srednje velikih podjetij in 12,14 % velikih podjetij (glej Sliko 3).

Slika 3: Velikostna struktura vzorca (deleži podjetij v %), 2017



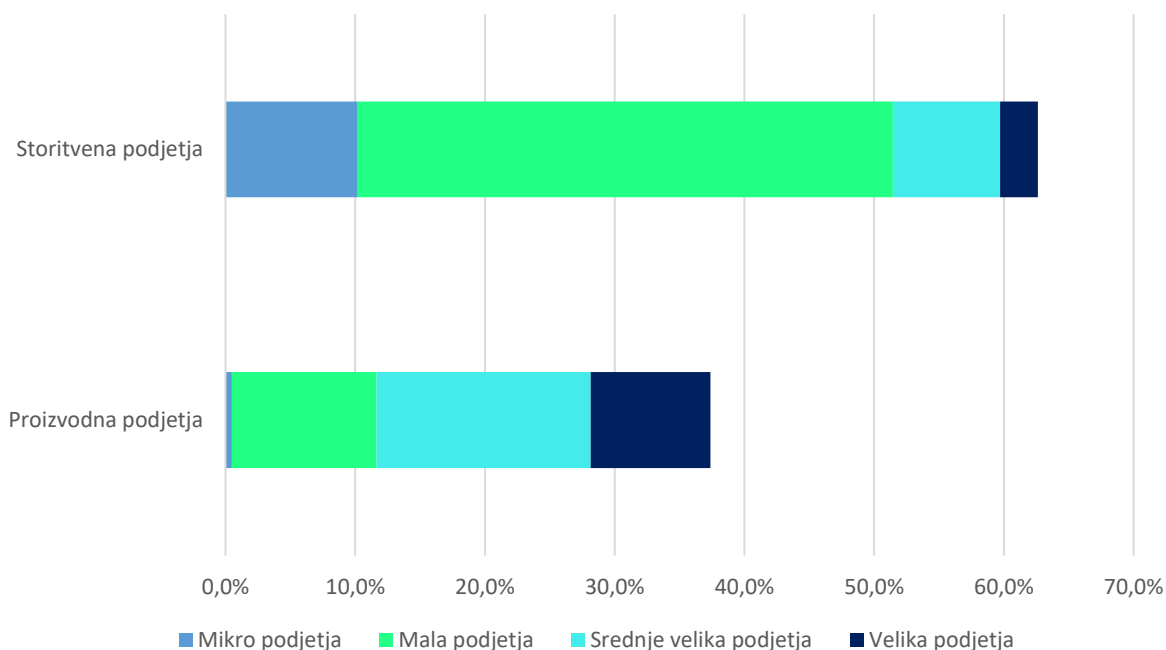
N = 206

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

- **Dejavnost:** med vzorčnimi podjetji prevladujejo storitvena podjetja; 62,62 % vzorčnih podjetij opravlja storitvene dejavnosti; 37,38 % pa jih deluje v proizvodnih dejavnostih.

Med podjetji iz storitvenih dejavnosti ima večina podjetij manj kot 50 zaposlenih. Najpogosteje so v vzorcu majhna podjetja iz storitvenih dejavnosti (41 %, glej Sliko 4). Večja podjetja so pogostejša med podjetji iz proizvodnih dejavnosti. Delež velikih podjetij med podjetji iz proizvodnih dejavnosti je 9,2 %, delež velikih podjetij med storitvenimi podjetji pa 2,9 %. Srednje velikih podjetij je med proizvodnimi podjetji 16,5 %, med storitvenimi podjetji pa 8,2 %.

Slika 4: Struktura vzorca glede na dejavnost in velikost podjetij (deleži podjetij v %), 2017

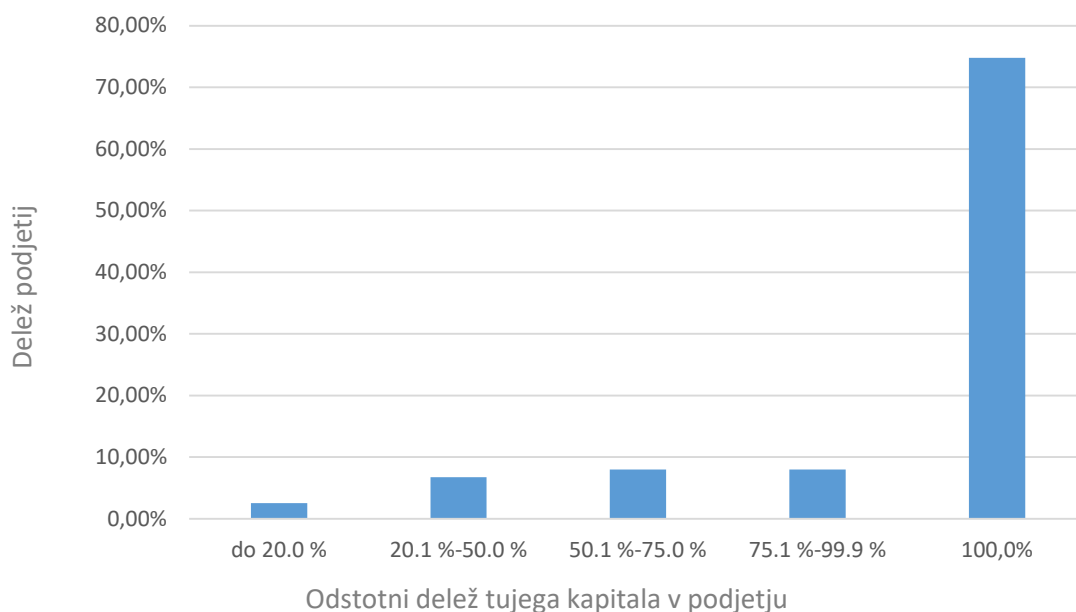


N = 206

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

- **Trg:** Glede na ustvarjanje prihodkov od prodaje so podjetja v vzorcu precej enakomerno razpršena; večina, 52,43 % vzorčnih podjetij večino svojih prihodkov ustvari na tujih trgih (pretežni izvozniki); 47,57 % podjetij v vzorcu pa je usmerjenih pretežno na domači trg. Velika in srednje velika podjetja so v večini primerov izvozno usmerjena, mikro in mala podjetja pa v večini primerov na domači trg usmerjena podjetja. (Leta 2016 so v vzorcu prevladovala v domači trg usmerjena podjetja sicer pa med leti praviloma večji delež zavzemajo izvozno usmerjena podjetja.)
- **Lastniški delež:** Velika večina vzorčnih podjetij je v popolni lasti tujih investorjev; 100-odstotni tuj lastniški delež ima namreč 74,79 % vzorčnih podjetij, v večinski tuji lasti pa je kar 90,8 % vzorčnih podjetij (glej Sliko 5).

Slika 5: Struktura vzorca glede na tuji lastniški delež podjetij (delež v %), 2017

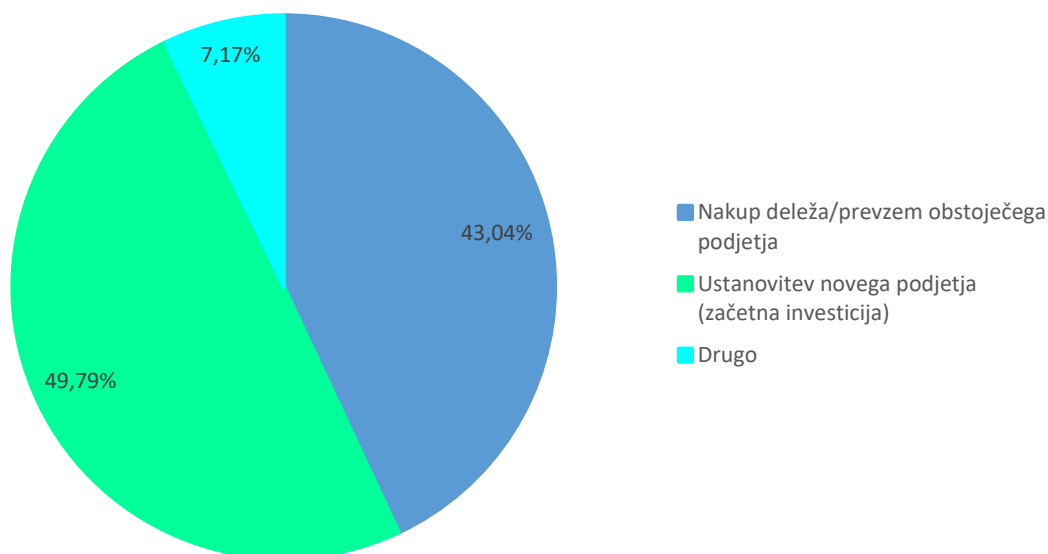


N = 238

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

- **Vrsta investicije:** Skoraj polovica vzorčnih podjetij (49,79 %) je v Slovenijo investirala v obliki začetne investicije, pri 43,04 % podjetjih gre za prevzem obstoječih podjetij, pri 7,17 % podjetjih pa za druge oblike investiranja (glej Sliko 6). Med drugimi oblikami podjetja najpogosteje uporabljajo kombinacijo obeh metod, ki je v nekaterih primerih vezana tudi na dokapitalizacijo ali postopke denacionalizacije.

Slika 6: Struktura vzorca glede na vrsto investicije(delež v %), 2017

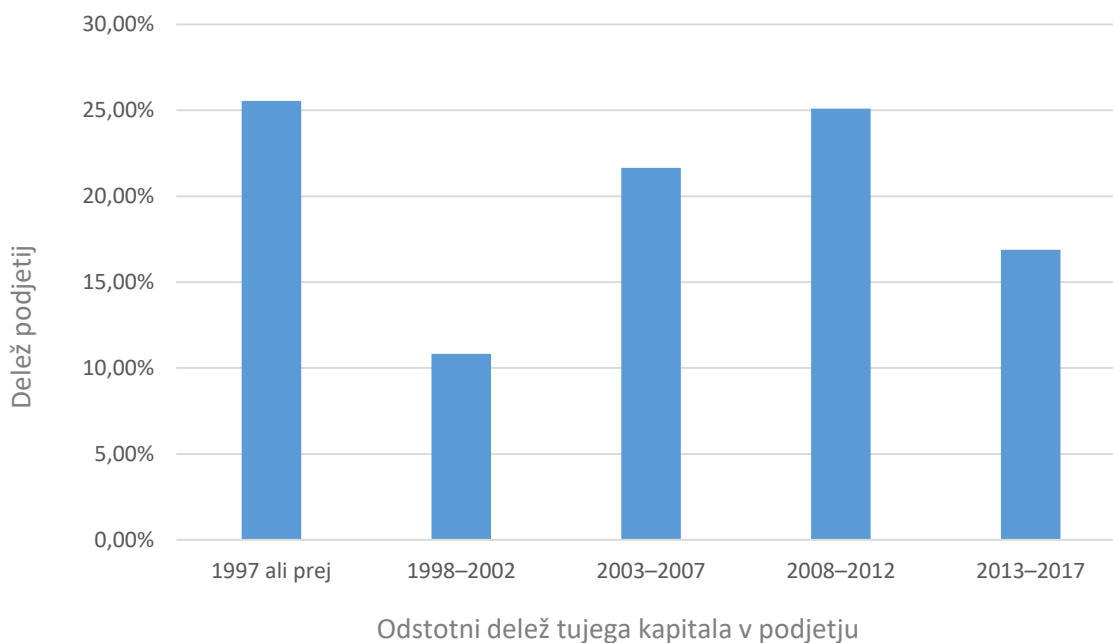


N = 238

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

- **Prisotnost tujega investitorja v Sloveniji:** Med vzorčnimi podjetji prevladujejo podjetja z dolgoletnimi izkušnjami v slovenskem poslovnem okolju. Podjetij, ki so v Sloveniji prisotna že več kot 10 let, je namreč kar 58 %. Šestina vzorčnih podjetij je v Slovenijo vstopila v zadnjih 5 letih, četrtna podjetij pa ima manj kot 10 in več kakor 5 let izkušenj s slovenskim poslovnim okoljem (glej Sliko 7).

Slika 7: Struktura vzorca glede na leto vstopa tujega investitorja (delež podjetij v %), 2017

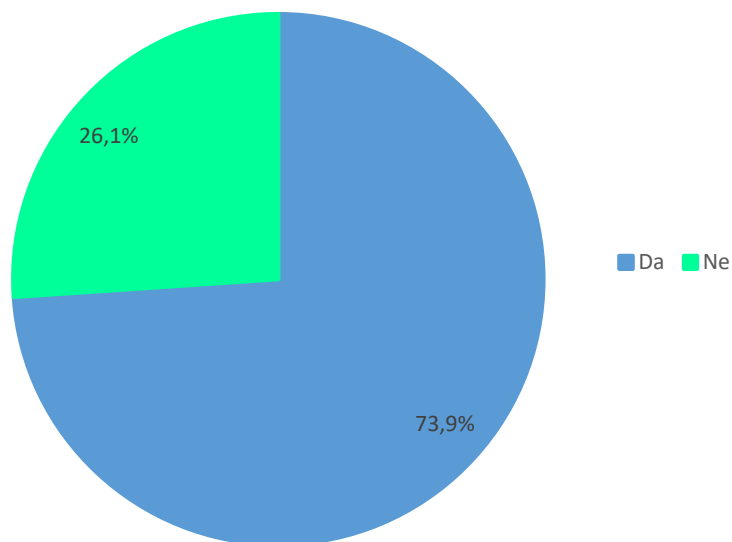


N = 231

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

- **Geografska razvejanost matičnih podjetij:** Večina vzorčnih podjetij je del mreže večjih multinacionalnih podjetij, le za dobro četrtno (26 %) je Slovenija edina lokacija tuje investicije. Za več kot 74 % vzorčnih podjetij velja, da imajo njihova matična podjetja podružnice tudi v drugih državah, kar 48 % proučevanih podjetij pa ima mrežo podružnic v več kot 5 državah (glej Sliko 8 in Sliko 9). Med njimi številna podjetja navajajo, da imajo mrežo podružnic na vseh kontinentih oziroma po celem svetu: skoraj 10 % vzorčnih podjetij navaja, da imajo njihova matična podjetja 100 ali več podružnic po celem svetu. Matična podjetja med najpogostejšimi lokacijami za druge podružnice navajajo Nemčijo, Hrvaško, Madžarsko, Češko, Srbijo, Avstrijo, ZDA, Kitajsko in Hongkong (glej Sliko P.1 v Prilogi).

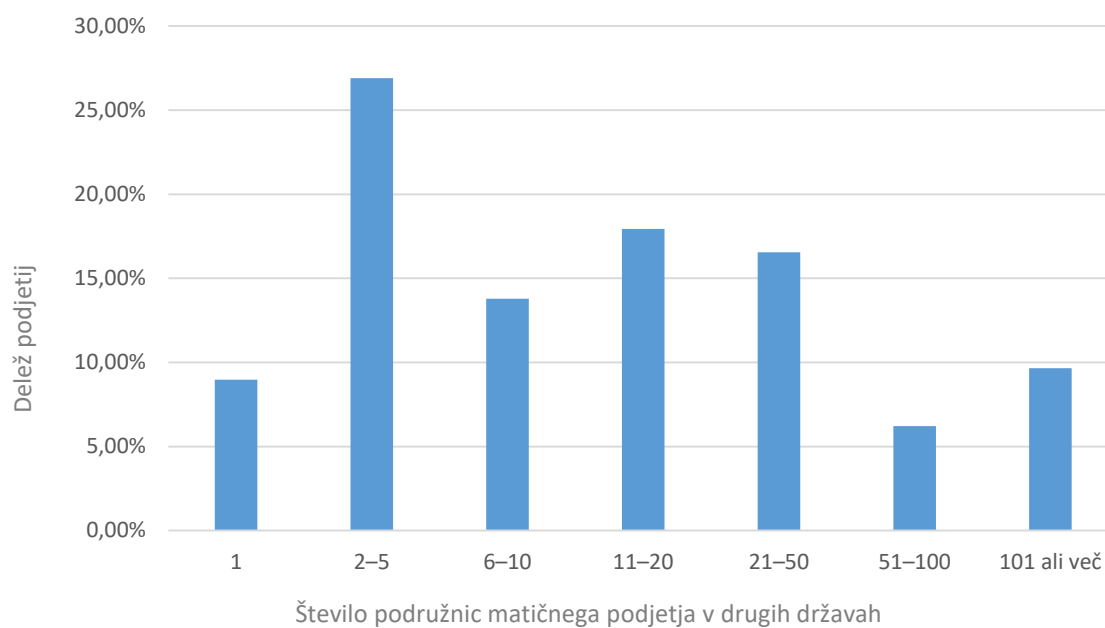
Slika 8: Delež matičnih podjetij s podružnicami v drugih državah (v %), 2017



N = 234

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Slika 9: Število podružnic matičnega podjetja v drugih državah (delež podjetij v %), 2017



N = 234

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Motivi

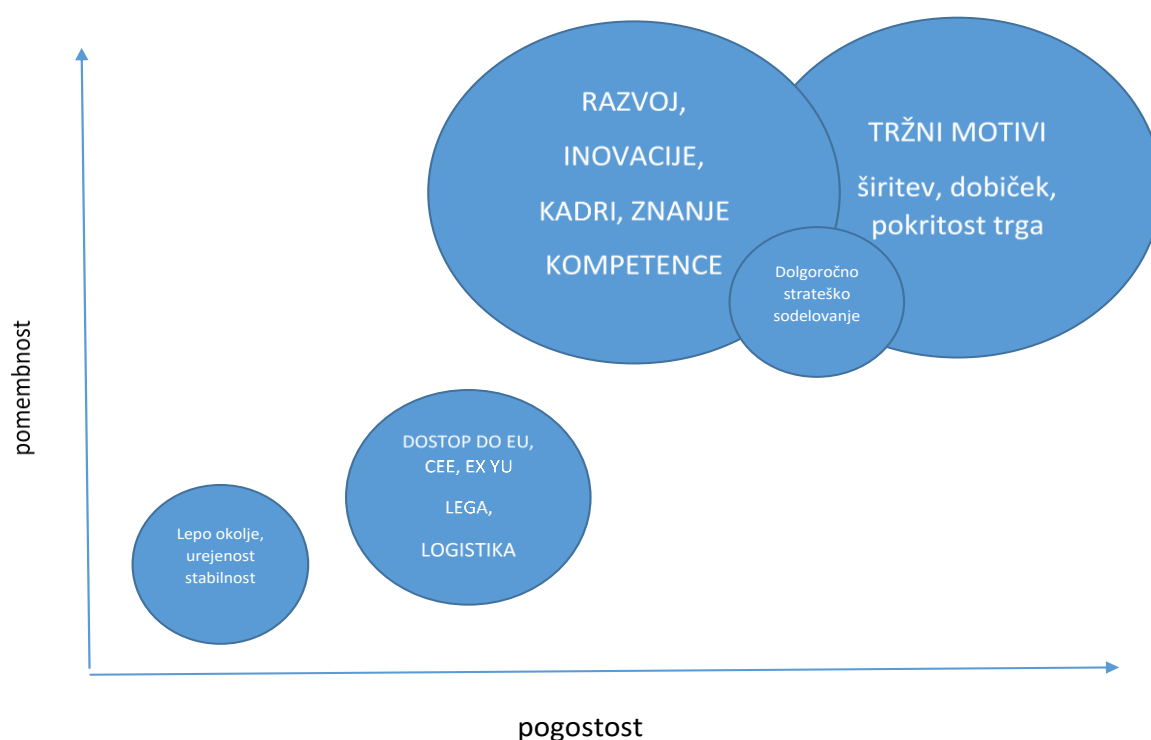
Motivacijo tujih investorjev smo preverjali na več načinov: z odprtimi vprašanji o glavnem motivu in največjih prednostih slovenskega poslovnega okolja, z ocenjevanjem pomembnosti motivov, ki so bili kot pomembni ugotovljeni v preteklosti, ter s primerjanjem Slovenije z drugimi investicijskimi okolji in investicijskimi spodbudami v regiji.

Glavni motiv

S kvalitativno analizo odgovorov na vprašanje o glavnih motivih za investicije v Slovenijo smo ugotovili, da imajo podjetja pogosto več kot en motiv za investiranje v Slovenijo oziroma da se v podjetjih motivi za neposredne investicije pogosto prepletajo. Pri združevanju motivov glede na pomen in pogostost pojavljanja sta se oblikovali dve večji in pomembni skupini z manjšo podskupino ter nekaj manj pogostih podskupin (glej Sliko 10).

Najpogostejše navedeni in izpostavljeni kot najpomembnejši so bili motivi vezani na dostop do trga, rast prodaje in povečevanje tržnega deleža – gre za t. i. **tržne motive**. Podjetja s temi motivi želijo povečevati tržni delež, ohraniti tržni položaj ali izboljšati pokritost svojih prodajnih mrež. Skupina podjetij s tržnimi motivi želi poleg tega povečevati dobiček, prodajo in prepoznavnost svojih blagovnih znamk. Posebej pa je izpostavljeno vzpostavljanje celovite tržne mreže.

Slika 10: Glavni motivi za investicije v slovensko poslovno okolje, 2017



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Druga – po pomenu (glede na število podjetij, ki so jo navajala) skoraj enako velika skupina; so motivi, vezani na **strateški razvoj podjetij**. Skupina podjetij, ki izpostavlja te motive, vključuje močno podskupino, ki v Slovenijo prihaja zaradi usposobljenih ljudi, dostopa do specifičnih kompetenc, tehnologije, nadaljevanja (že začelih) inovacijskih aktivnosti, razpoložljivosti virov ali primerne okolja (tudi trga) za inovacije, dvigovanja kakovosti procesov ipd. Zelo pogosto podjetja sočasno z omenjenima skupinama motivov omenjajo *dolgoročno ali strateško sodelovanje s partnerji v Sloveniji* ter dobre pretekle izkušnje s poslovnim sodelovanjem (denimo *razvitost avtomobilske industrije ali dobavne roke*), navajajo pa tudi tradicijo in/ali družinske vezi. Izpostavljeni so še *fleksibilnost poslovnih partnerjev, procesne inovacije* in obstoj *kompetenčnih centrov (R&R menedžment), povečevanje konkurenčnosti in produktivnosti*. Zelo pogosto je omenjena *dobra, kakovostna delovna sila oziroma dobri zaposleni in nizka cena delovne sile*.

V tretjo skupino motivov se združujejo motivi, ki se nanašajo na dostopnost trgov (in širjenje mreže): tako članstvo v EU oziroma odličen dostop do EU trgov (ki ga visoko ceni približno desetina podjetij), kakor tudi dostop do trgov izven EU (*baza za Balkan*), posebej je izpostavljena tudi možnost/dostopnost sodelovanja/trgovanja s celim svetom, kar nekatera podjetja vidijo kot posebno prednost lokacije. Geografsko lego kot naravno danost neposredno omenja 10 % podjetij, posredno pa še dvakrat toliko. V primerjavi z raziskovanjem v preteklih letih je prednost povezanosti in središčnosti lokacije bolj izpostavljena – in sicer v obliki velike diverzifikacije izvoznih tokov, poslovnih vezi in povezav tako z razvitimi kot tudi z razvijajočimi se trgi. Med prednostmi lokacije je navedena tudi infrastruktura.

Četrta skupina motivov vključuje dejavnike, ki se nanašajo na lepo, stabilno in urejeno poslovno okolje ter dobro kakovost življenja. Podjetja med njimi izpostavljajo prijaznost, stabilno poslovanje, ugodno poslovno okolje in prisotnost davčnih olajšav.

Glavne prednosti Slovenije

Zgoraj navedeni motivi za investiranje v Slovenijo se zrcalijo tudi v prepoznavanju prednosti slovenskega poslovnega okolja. Med največjo prednost podjetja namreč uvrščajo ljudi tj. **kadre/znanje/zaposlene**; med katerimi najpogosteje izpostavljajo dobro/visoko izobrazbo in večjezičnost zaposlenih oziroma njihovo dobro znanje tujih jezikov (*»z lahkoto najdeš človeka, ki govori 2 tuja jezika«*), tehnično znanje ter tehnološko razvitost in osveščenost (raven in (upo)raba tehnologije).

Med prednostmi Slovenije podjetja prav tako izpostavljajo **geografsko lego, logistično odprtost**, dostop do trgov (v in izven EU), dobre povezave oziroma sodelovanje s celim svetom ter bližino Luke Koper. *Zaradi ugodne geografske lege jim Slovenija predstavlja izhodišče za investicije v sosednje države in daje široke možnosti e-poslovanja.*

Dobro **podporno okolje, urejenost in stabilnost** okolja sestavljajo naslednjo skupino prednosti, ki jih izpostaviijo PTK. Izrecno pogosto omenjajo *ugodne cene poslovnih in proizvodnih prostorov, tehnologijo in infrastrukturo*, ki daje možnost učinkovite proizvodnje.

Kot prednost omenjajo še dober sistem dobaviteljev, ki je pomemben predvsem za avtomobilsko in elektro industrijo.

Prav tako podjetja kot prednost izpostavljajo, da gre za majhen in prilagodljiv trg.

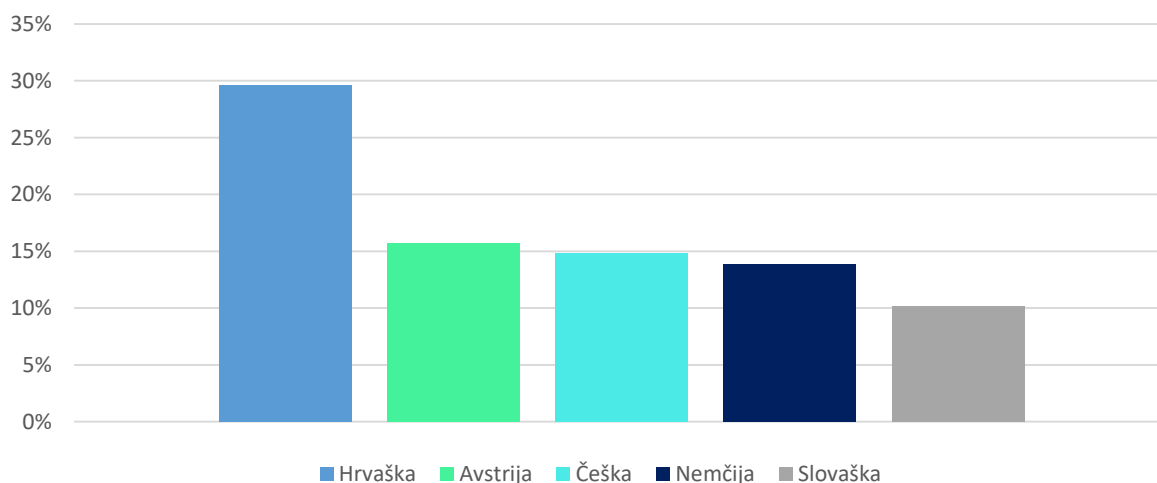
Med prednostmi slovenskega poslovnega okolja pa tuji investitorji navajajo še dober dostop do virov, surovin, partnerjev in kupcev. Med kupci in dobavitelji omenjajo kot pozitivno lastnost njihovo evropsko naravnost, ki se kaže v zahtevnosti kupcev in zanesljivosti dobaviteljev.

Manjšina podjetij prednosti ne more identificirati. Približno desetina vzorčnih podjetij pa meni, da Slovenija nima nobene prednosti.

Sloveniji najbolj primerljiva država

Podjetja s tujim kapitalom smo vprašali, katero poslovno okolje je po njihovem mnenju (glede na njihove izkušnje z mednarodnim poslovanjem) najbolj primerljivo s Slovenijo. PTK kot najbolj primerljivo poslovno okolje s Slovenijo najpogosteje navajajo Hrvaško (30 %), sledijo Avstrija, Češka, Nemčija in Slovaška. Podjetja sicer kot primerljive naštevajo tudi številne druge države iz Srednje in Vzhodne Evrope, pa tudi razvite države, kot so Švica, ZDA in Danska), vendar so imele te države manj kakor 3-odstotni % priklic (glej Sliko 11).

Slika 11: Države, ki jih podjetja navajajo kot najbolj primerljive s Slovenijo (delež podjetij v %), 2017



N = 185

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

V obsežnejših odgovorih podjetja primerljivost razdelijo na več dimenzij. Na področju raziskav in razvoja je Slovenija zanje primerljiva z Nemčijo ali skandinavskimi državami, na splošno pa bolj z Romunijo, Rusijo, Slovaško in Estonijo. Slika Slovenije je polarizirana: na eni strani »če idealiziramo« je z njo primerljiva država Nemčija (navade, urejenost na posameznih področjih

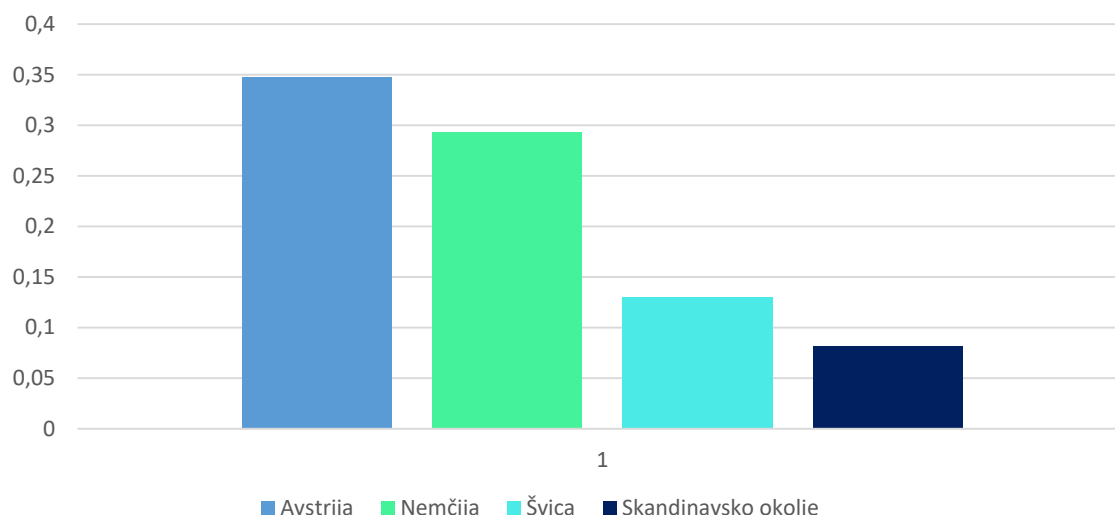
ipd.), na drugi strani pa Hrvaška (zaradi podobnih problemov glede plačilnih navad, improvizacij pri poslu itd.).

Med vzorčnimi podjetji so tudi taka, ki navajajo, da so zaradi permanentnih ovir vse ključne funkcije in vodenje poslovanja prenesle na Hrvaško, takoj ko je ta vstopila v EU.

Najbolj zaželeni zgledi in ukrepi iz tujine

V predlogih držav, po poslovnem okolju katerih bi se Slovenija lahko najbolj zgledovala (glej Sliko 12), PTK naj pogosteje omenjajo Avstrijo, Nemčijo, Švico in skandinavske države (npr. Dansko in Švedsko). Med državami Srednje in Vzhodne Evrope sta najpogosteje omenjeni Češka in Slovaška (2,9 %).

Slika 12: Država, ki jo podjetja navajajo kot zgled pri ukrepih za izboljšanje poslovnega okolja (delež podjetij v %), 2017



N = 184

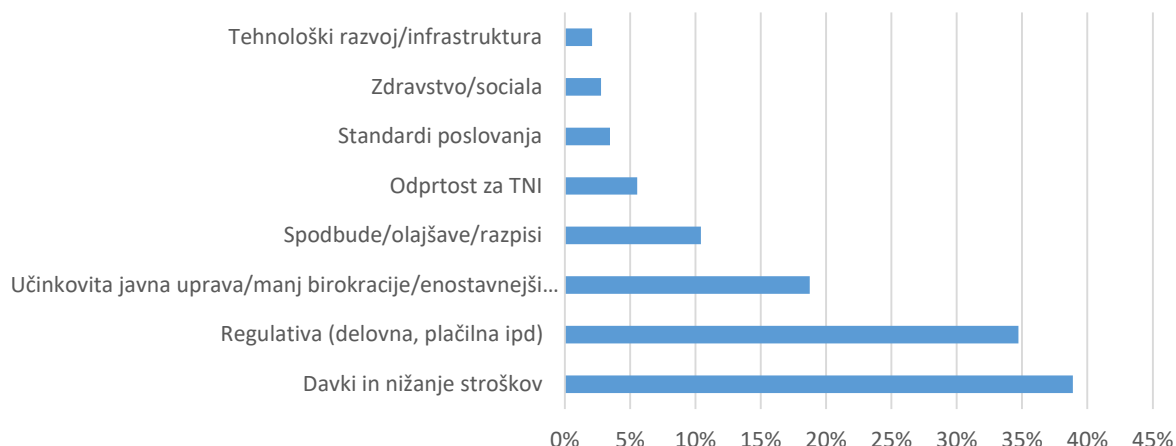
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Več kot eno omembo so zabeležile Belgija, ZDA in Estonija; po eno omembo pa Avstralija, Hrvaška, Madžarska, Italija, Irska, Norveška in Singapur.

Med predlogi ukrepov, ki bi jih lahko po vzoru iz tujine prenesli v slovensko poslovno okolje, so podjetja navedla številne ukrepe, ki pa se nanašajo na zelo različna področja. Med predlogi ukrepov so najpogosteje tisti, ki se nanašajo na davke in znižanje stroškov poslovanja, reguliranje trga dela in plačilne nediscipline ter na zmanjševanje administrativnih bremen, poenostavljanje administrativnih postopkov ter povečevanje učinkovitosti in profesionalnosti javne uprave (denimo prenos koncepta e-države po zgledu Estonije) (glej Sliko 13).

Sledijo predlogi, ki bi povečali preglednost razpisov, spodbud in olajšav, ukrepi za bolj odprto okolje do TNI ter ukrepe, ki dvigujejo standarde poslovanja. Manjši del podjetij (2 %) predlaga ukrepe za spodbujanje tehnološkega razvoja.

Slika 13: Predlogi ukrepov, ki bi jih prenesli iz tujine, po vsebinskih sklopih (delež podjetij, ki so podala predloge, v %), 2017



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Tabela 5: Nabor predlogov ukrepov po vsebinskih sklopih, 2017

Davki in stroški	Ukrepi na trgu dela	Učinkovitost javne uprave, administrativni postopki
Manjša obdavčitev dela. Razbremenitev stroškov dela. Konkurenčnejši davčni sistem. Inšpekcija dela na črno. Fleksibilnejša zaposlovalna politika. Večja fleksibilnost delovne zakonodaje. Nižja obdavčitev, dualni sistem izobraževanja, fleksibilnost zaposlovanja. Prenos davčne zakonodaje (obdavčitev plač), plačilno disciplino, zakonsko urejenost in sankcioniranje neplačnikov. Večje davčne spodbude za naložbe (reinvestiranje dobička). Davčne spodbude za tehnološke naložbe. Nižja in enostavnejša obdavčitev delovne sile.	Socialna kapica. Praksa študentov v podjetjih, Delno financiranje fakultet iz prihodkov od podjetij. Popoldansko prostovoljno izobraževanje odraslih. Delujoč pokojninski sistem. Spodbude za izobraževanje zaposlenih. Izboljšave v sistemu zdravstvenega zavarovanja. Prenova zdravstvenega sistema. Delujoč zdravstveni sistem. Uvedba tehničnih gimnazij.	Pregon političnega in gospodarskega kriminala. Sistematično načrtovanje razvoja gospodarstva. Delujoč zdravstveni sistem. 25-odstotno % zmanjšanje državnega aparata. Zmanjšanje birokratizacije in količine sprememb na letnem nivoju. Več transparentnosti. Preprečevanje korupcije. Strokovnost kadra na vseh področjih. Hitrejša odobritev gradbenih idr. dovoljenj za gradnjo novega objekta.

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Precej podjetij je podalo predloge. Med navedenimi predlogi ukrepov so še manjše vmešavanje politike v gospodarstvo ter skrb za lastno (slovensko) gospodarstvo (zmanjševanje škode nacionalnemu gospodarstvu).

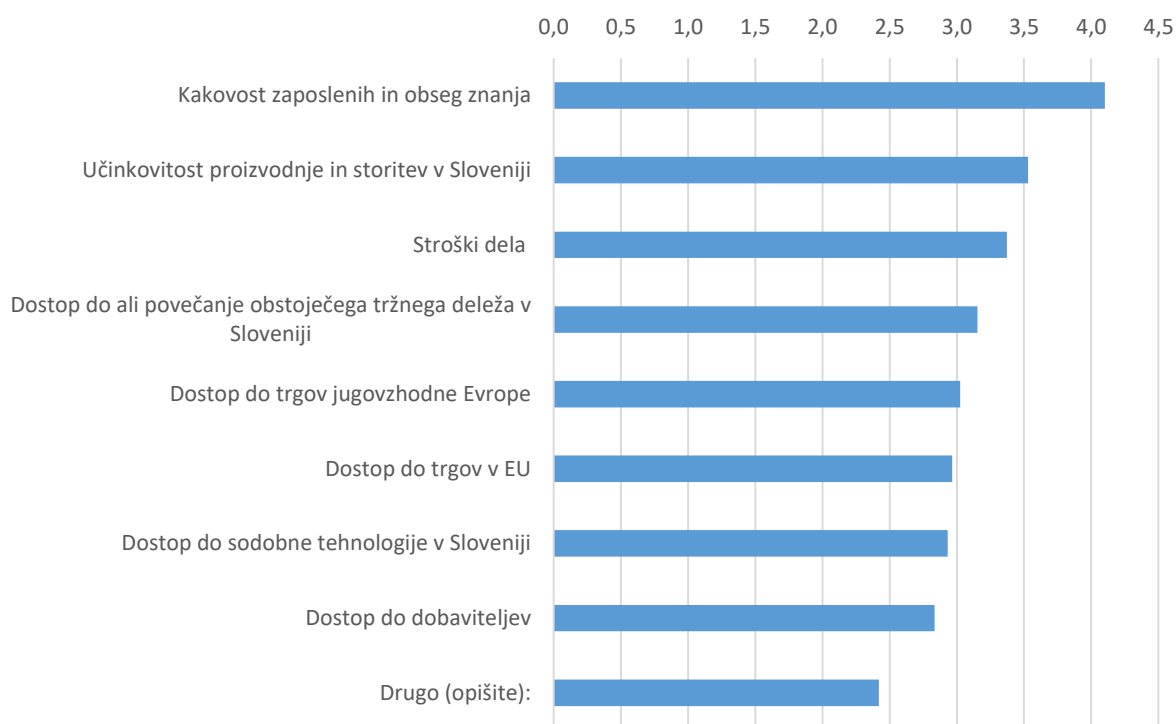
Pomen motivov

Kot vsako leto smo tudi v raziskavi TNI 2017 preverjali pomen, ki ga PTK pripisujejo iz preteklosti identificiranim motivom. Tokrat smo nabor motivov, ki jih podjetjem ponujamo v vrednotenje, zaradi možnosti odgovarjanja na odprta vprašanja zožili. Za vrednotenje posameznih motivov smo uporabili 5-stopenjsko Likertovo lestvico.

Rezultati kažejo, da tuji investitorji kot najpomembnejši motiv za investiranje v Slovenijo podobno kot v preteklosti tudi leta 2017 ocenjujejo kakovostne zaposlene in razpoložljivost znanja (glej Sliko 14).

Na prvem mestu med motivi za investiranje v Sloveniji je namreč **obseg znanja in kakovost zaposlenih**, sledijo pa učinkovitost proizvodne in storitvene dejavnosti ter nizki stroški dela. Na četrto mesto med motivi tuji investitorji uvrščajo dostop do domačega trga ali povečanje tržnega deleža v Sloveniji, sledi dostop do trgov Jugovzhodne Evrope, ki je nekoliko pomembnejši kakor dostop do trgov EU. Nekoliko manj pomembna motiva sta dostop do sodobne tehnologije in dostop do dobaviteljev.

Slika 14: Pomembnost posameznega motiva za investiranje v Sloveniji – povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017

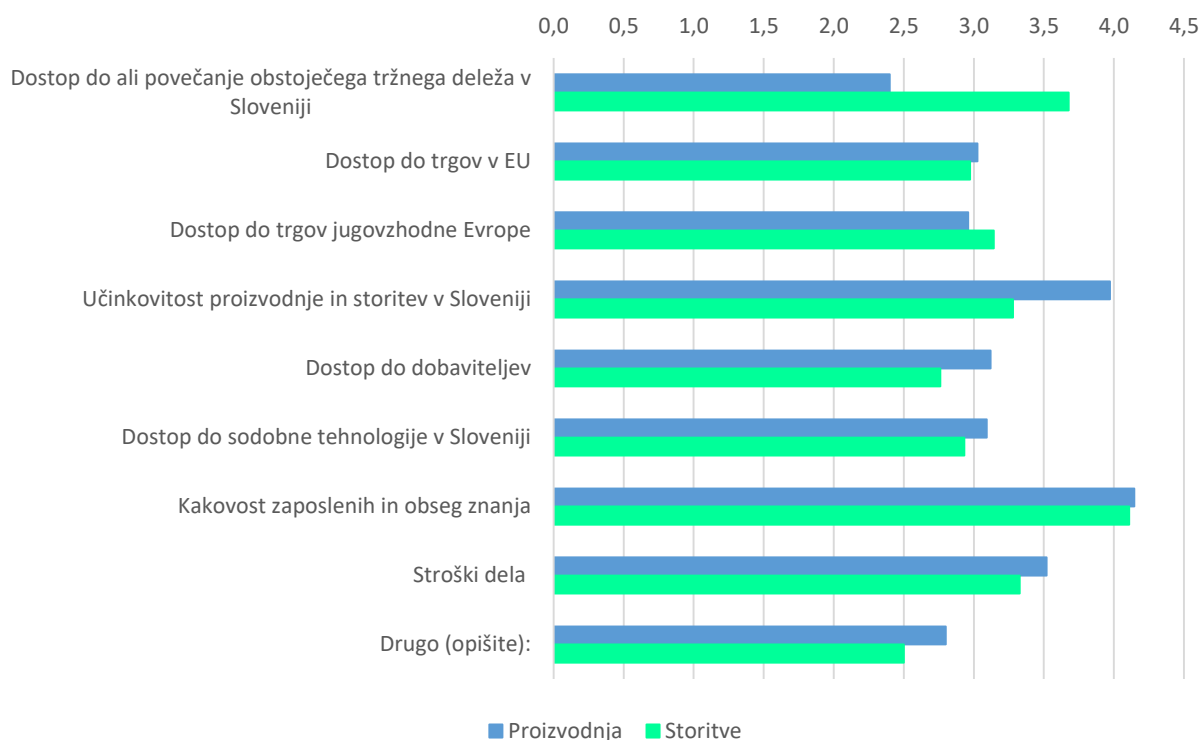


N = 219

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

V raziskavi smo preverili, ali se motivi za investiranje v Sloveniji razlikujejo glede na dejavnost, velikost in izvozno usmerjenost podjetij. Rezultati so razkrili nekaj manjših (vendar statistično neznačilnih) razlik, ki jih prikazujemo v nadaljevanju (glej Sliko 15 in Sliko 16). Medtem ko so proizvodna podjetja nekoliko bolj občutljiva na stroške, storitvena podjetja bolj motivira dostop do domačega trga. Domači trg je relativno bolj pomemben za ne-izvoznike, medtem ko so za izvozna podjetja bolj pomembni stroški dela, učinkovitost proizvodnje ter obseg in kakovost zaposlenih.

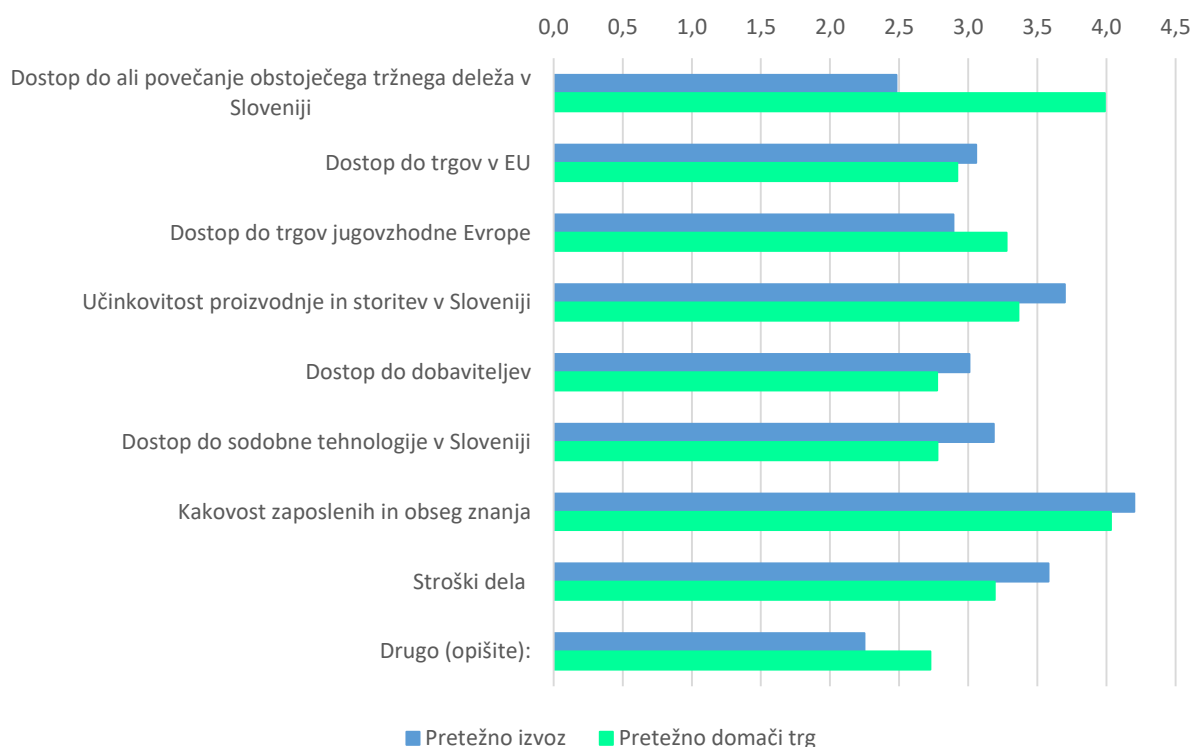
Slika 15: Pomembnost posameznega motiva za investiranje v Sloveniji glede na dejavnost podjetij – povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017



N = 219

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Slika 16: Pomembnost posameznega motiva za investiranje v Sloveniji glede na izvozno intenzivnost podjetij – povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017



N = 219

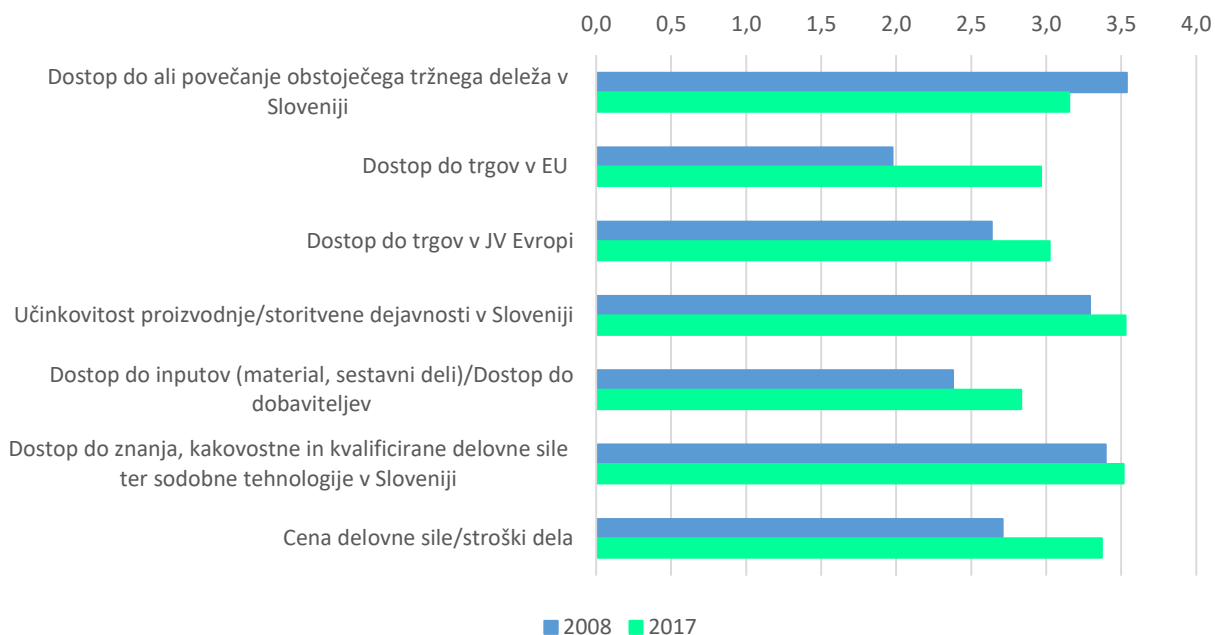
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Prav tako smo preverili, ali prihaja do sprememb v motivih skozi čas, pri čemer smo opazovali razlike ocen pomena posameznih motivov v obdobju anketiranj med letoma 2008 in 2017 (glej Sliko 17) ter spremembe glede na predhodno raziskovalno leto (tj. leto 2016). Pri primerjavi smo upoštevali, da ne gre za enake vzorce anketiranih podjetij (čeprav je prekrivanje enot med različnimi letnimi vzorci relativno visoko).

Odkar redno letno anketiramo podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji (tj. od leta 2008), se je motivacija tujih investorjev za investiranje v Sloveniji relativno malo spreminjala: ocenjevanje pomena posameznih motivov je bilo vsa leta precej podobno (glej Sliko 17).

Med dejavniki, ki tuje investitorje motivirajo za prihod v Slovenijo, so relativno pomembnejši tisti, ki povečujejo učinkovitost investorjev (gre za t. i. 'efficiency-seeking' TNI), ali pa se nanašajo na razpoložljivost, ceno in kakovost proizvodnih dejavnikov. Motivi, povezani z dostopom in razvijanjem trgov (t. i. 'market-seeking' TNI), so relativno manj pomembni. V razdobju desetih let so bolj pomembni postali zunanji trgi – tj. dostop do trgov v in izven EU; stroški dela ter dostop do znanja in kakovostne delovne sile. Manjši pomen ima domači trg.

Slika 17: Pomembnost posameznega motiva za investiranje v Sloveniji v letih 2008 in 2017 – povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno)



N = 219

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Razlike v percepciji ovir v zadnjem letu opazimo predvsem pri pomenu učinkovitosti proizvodnje, ki postaja vse pomembnejša. Bolj kakor v preteklosti je cenjen tudi dostop do trgov: tako v EU kakor izven EU.

Ovire

Spremljanje ovir za tuje investitorje je med najpomembnejšimi cilji raziskave; zato v anketi preverjamo vrednotenje ovir, ki so se izkazale za pomembne v dosedanjih raziskavah, hkrati pa podjetja odgovarjajo tudi na odprta vprašanja o ovirah in opisujejo zanje specifične in pomembne ovire.

Podjetja smo povprašali o največjih slabostih poslovnega okolja, pa tudi o konkretnih ovirah, s katerimi se srečujejo v Sloveniji.

Slabosti slovenskega poslovnega okolja

Med slabostmi slovenskega poslovnega okolja PTK izpostavljajo različne ovire, ki se najpogosteje nanašajo na naslednja vsebinska področja:

- **KADRI** (kar 44 % podjetij): *visoka obremenjenost plač dobro usposobljenih, odhod mladih kadrov v tujino, delovno pravo, zelo omejene možnosti nagrajevanja zaposlenih po sposobnostih, nenehne omejitve pri napotitvi delavcev na delo v članice EU, nezadostna razpoložljivost usposobljenih kadrov, nezmožnost zagotavljanja viz za delo v tujini in z njo nezmožnost opravljanja storitev v tujini, zastarel šolski sistem, ki ne ponuja ustrezne usposobljenosti mladih, pomanjkanje nekaterih veščin, nepripravljenost ljudi na borzi se prekvalificirati v poklice, ki so deficitarni, odhajanje manj usposobljenih na zavod samo zaradi razpoložljivih ugodnosti – slab nadzor nad izrabo socialnih pomoči moti trg dela; omejen dotok tuje delovne sile, pomanjkanje kvalificirane delovne sile (preveč "diplomirancev" in premalo "delavcev"), drago nočno delo, težavno odpuščanje zaposlenih, zaprto okolje za zaposlovanje tujcev, birokracija pri vložitvi prošenj za napotitev tujcev, slabo delovanje zdravstvenega sistema – odsotnost delovne sile in neupravičena bolniška potrdila za obdobja, dolga tudi več mesecev itd.*
- **DAVKI**: *visoki davki na delo, nefleksibilna delovna zakonodaja, visoka obremenitev osebnih dohodkov in s tem nekonkurenčnost državam srednje Evrope (Češka, Slovaška, Poljska, Madžarska, Hrvaška), nestabilna davčna zakonodaja, nestabilno davčno okolje, neučinkovitost, neprimerna davčna obremenitev nadpovprečnih plač, enormni in nenapovedani dvigi nekaterih dajatev v lokalnem okolju (npr. omrežnina, nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča), visoke davčne obveznosti nasploh, neutemeljeni davčno-inšpekcijski postopki pri zahtevkih za vračilo DDV-ja, dolgotrajni postopki odločanja FURS.*
- **ZAKONODAJA IN NJENO UVELJAVLJANJE (VKLJUČNO S PLAČILNO DISCIPLINO)**: *mafajska državna uprava, nedelovanje finančnega sektorja, preveč predpisov, neuresničevanje predpisov, plačilna nedisciplina, nekaznovanje neplačnikov, nejasna pravila ali celo nemogoče uveljavljanje pravil, prevelika birokratizacija v uradih, dolgi, zahtevni in težko razumljivi postopki, neučinkovitost sodnega sistema v primeru sporov, dolgotrajnost sodnih postopkov, nespoštovanje plačilnih rokov, neukrepanje oziroma neučinkovito in nepravočasno ukrepanje pri zlorabah podjetij oziroma zaposlenih (veriženje, slamnata podjetja, davčne utaje, zloraba delovne sile, zloraba položaja ...), nestrokovni sodni sistem, nepredvidljivost in retroaktivnost nekaterih zakonskih ureditev (npr. koncesije za porabljeno vodo), diskriminatorna zakonodaja (npr. poskus uvedbe davka na sladke pijače,*

različno obravnavanje zavezancev za plačilo trošarine), še vedno nedokončani stečaji, veliko neplačnikov, pogosto netransparentno poslovanje, nemogoči razpisni pogoji pri pridobivanju EU sredstev (npr. podjetje nima možnosti prijavljanja na razpise za sredstva iz EU, ker se upošteva celoten promet njegovega lastnika izven Slovenije).

OKVIR 2: Primer slabe izkušnje s pridobivanjem viz

Delo smo opravljali v Sloveniji in tudi v Nemčiji. Ker smo bili odlični izvajalci, smo se z leti osredotočili bolj na nemški trg, saj je tam tudi boljša plačilna disciplina naročnikov. Ker smo storitve izvajali v razmerju 20 % Slovenija in 80 % Nemčija, v zadnjem letu za naše zaposlene nismo dobili nemških viz in s tem nismo mogli več izvajati del v tujini, saj so na delovnih mestih zaposleni pretežno tujci z urejenimi ustreznimi dokumenti Napoved za leto 2018: opravljanje storitve v Evropi bo za nam podobna podjetja še bolj težavno, saj ne bo možno pridobiti A1 obrazca za tujino (ker se ne bodo izpolnjevali pogoji). Po našem mnenju se bodo podjetja v RS zapirala in odpirala v evropskih državah, s tem bodo delavci in delodajalci nadaljevali delo v Evropskih državah in nič več prek slovenskih podjetij...

- **NEUČINKOVITA JAVNA UPRAVA (TUDI NEZNANJE/NEZANIMANJE):** dolgi in obsežni birokratski postopki, birokratska miselnost, preobsežna administracija, preveč ravni v administrativnih postopkih, nezadostno zanimanje vlade za določena področja, prelaganje odgovornosti, neažurnost, počasnost državnih ustanov, izogibanje nalogam, nepotizem v državni upravi, pasivnost države in lokalnih občin pri omogočanju vstopa na trg.
- **KORUPCIJA IN VMEŠAVANJE POLITIKE:** nepoznavanje problematike s strani institucij zaradi političnega kadrovanja, vmešavanje politike v gospodarstvo, vsiljevanje podizvajalcev, najtežje je "sodelovanje" z javnimi podjetji, ni neodvisnosti sodstva, neplačniki vplivajo na sodnike, da zavlačujejo s postopki in se vmes likvidirajo.
- **MAJHNOST, NEFLEKSIBILNOST, NEKONKURENČNOST:** nefleksibilnost okolja (dolgotrajnost pri reševanju težav iz okolja), počasna gradnja infrastrukture, izredno počasno pridobivanje raznih dovoljenj, izkoriščanje poslovnih partnerjev (slovenski kupci dobesedno izsiljujejo), nelojalna konkurenca.

OKVIR 3: Primer slabe prakse poslovnih obiskov

Ko pride tuja stranka na poslovni obisk, in ji podjetje želi plačati stroške hotela, mora od osebe pridobiti davčno številko. To ni primer dobrega poslovnega sodelovanja.

- **ZEMLIŠČA, NAJEMNINE, GRADNJA, NI NAČRTOVANJA:** dolgotrajni postopki za nove investicije/gradnje, slaba železniška infrastruktura, slaba prometna povezava koroške regije, ki onemogoča priliv novih kadrov na to področje. Ni strategije – planov, katera so območja industrije in s tem povezano ni tudi dolgoročnega plana infrastrukture.
- **USTANOVITEV PODJETJA, SPODBUJANJE TNI, SPODBUJANJE RAZVOJA:** težave z ustanovitvijo podjetja; tj. primerjalno težje kakor drugje v regiji srednje in vzhodne Evrope.

OKVIR 4: Primer slabe izkušnje s pridobivanjem sredstev za raziskovalno-razvojno (R&R) dejavnost

Zapleteni in zahtevni postopki za pridobivanje sredstev sofinanciranja Slovenije in EU za R&R dejavnost. Konkretno to pomeni, da v manjših podjetjih pridobivanje teh sredstev sploh ni mogoče zaradi zahtevne in dolgotrajne priprave razpisne dokumentacije (za pripravo mora biti dovolj razpoložljivega kadra), prav tako je zahtevno tudi poročanje v zvezi z razpisnimi projekti,

Obstajajo pa tudi podjetja, ki slabosti ne vidijo.

Podjetja, ki v slovenskem okolju zaznavajo ovire, med rešitvami zanje pogosto navajajo, da bi veliko večino ovir rešilo spoštovanje prava ter uveljavljanje pravne države in nadzora. Med njihovimi predlogi izboljšav so:

- Znižanje prispevkov na plače zaposlenih (vsaj za inženirje in tehnične stroke)
- Uvedba socialne kapice
- Izenačitev pravic in socialne varnosti med redno zaposlenimi in drugimi oblikami zaposlitve
- Sprememba delovne zakonodaje, ki bi omogočala stimuliranje in nagrajevanje bolj uspešnih delavcev (glede na uspešnost podjetja) in večjo fleksibilnost pri zaposlovanju
- Poenostavitev postopkov odpuščanja zaposlenih (tj. lažje odpuščanje neučinkovite delovne sile)
- Spoštovanje zakonov s strani države
- Sankcioniranje korupcije
- Hitrejše ukrepanje ob plačilni nesposobnosti (zaprtje/stečaj podjetja)
- Popravki novega zakona o čezmejnem izvajanju dela, kjer se avtorji osredotočajo na realizacijo dobička in število zaposlenih v Sloveniji kot pogoj za napotitev delavcev, namesto da bi kot pogoj postavili redno izpolnjevanje finančnih obveznosti podjetij do FURS-a in zaposlenih
- Vpliv na šolski sistem in izobraževanje: zmanjšati razkorak- preveč "diplomirancev" in premalo "delavcev" ter stimuliranje mladih s strani države, da se usmerijo v šolanje na tehničnih področjih
- Spodbujanje ambicioznosti in samoiniciativnosti mladih na ravni države
- Poklicno šolanje šoferjev – posebej ob obstoječi infrastrukturi
- Uradniki naj vsaj enkrat sami tehnično (teoretično) preverijo postopek za pridobivanje dovoljenj za investicije, pa bodo gotovo našli izboljšave
- V javnih razpisih naj država preide na švicarski koncept
- Namesto približno 900 zakonov in 20.000 zakonskih aktov sprejetje zakona, ki ga lahko razume vsak, ki ima vsaj srednjo šolo (nepotrebna razlaga davčnih svetovalcev)

Najpogostejše izpostavljene ovire

Kot je razvidno iz že zgoraj predstavljenih zapisov podjetij, PTK v slovenskem poslovnem okolju srečujejo številne in raznolike ovire (glej Sliko 18). Največ se jih nanaša na davke in prispevke na plače, kadre in težave na trgu dela.

Slika 18: Najpogostejše izpostavljene ovire, 2017



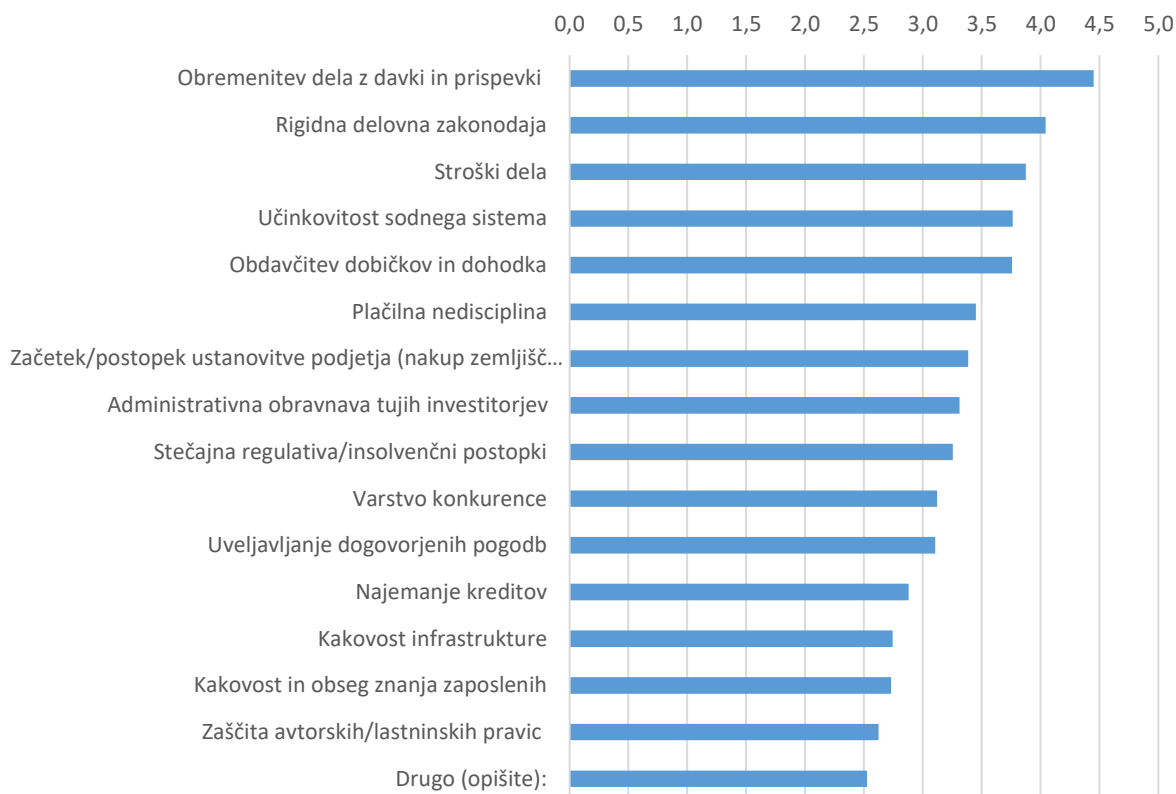
N = 229

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Pomen ovir

Leta 2017 so tuji investitorji med 16 proučevanimi ovirami kar 11 ovir ocenjevali kot pomembne (glej Sliko 19). Med najpomembnejšimi so: obremenitev dela z davki in prispevki, rigidnost delovne zakonodaje in stroški dela. Prva in tretja ovira sta se v vrhu pojavili tudi leta 2016. Med najpomembnejšimi ovirami sledijo še (ne)učinkovitost sodnega sistema, obdavčitev dobičkov in dohodka ter davčni postopki in plačilna nedisciplina. Kot pomembne ovire pa PTK zaznavajo tudi postopke ustanovitve podjetij, administrativno obravnavo tujih investitorjev, postopke insolventnosti in stečajno regulativo, varstvo konkurence in spoštovanje dogovorjenih pogodb.

Slika 19: Pomembnost posamezne ovire za investiranje v Sloveniji – povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017



N = 209

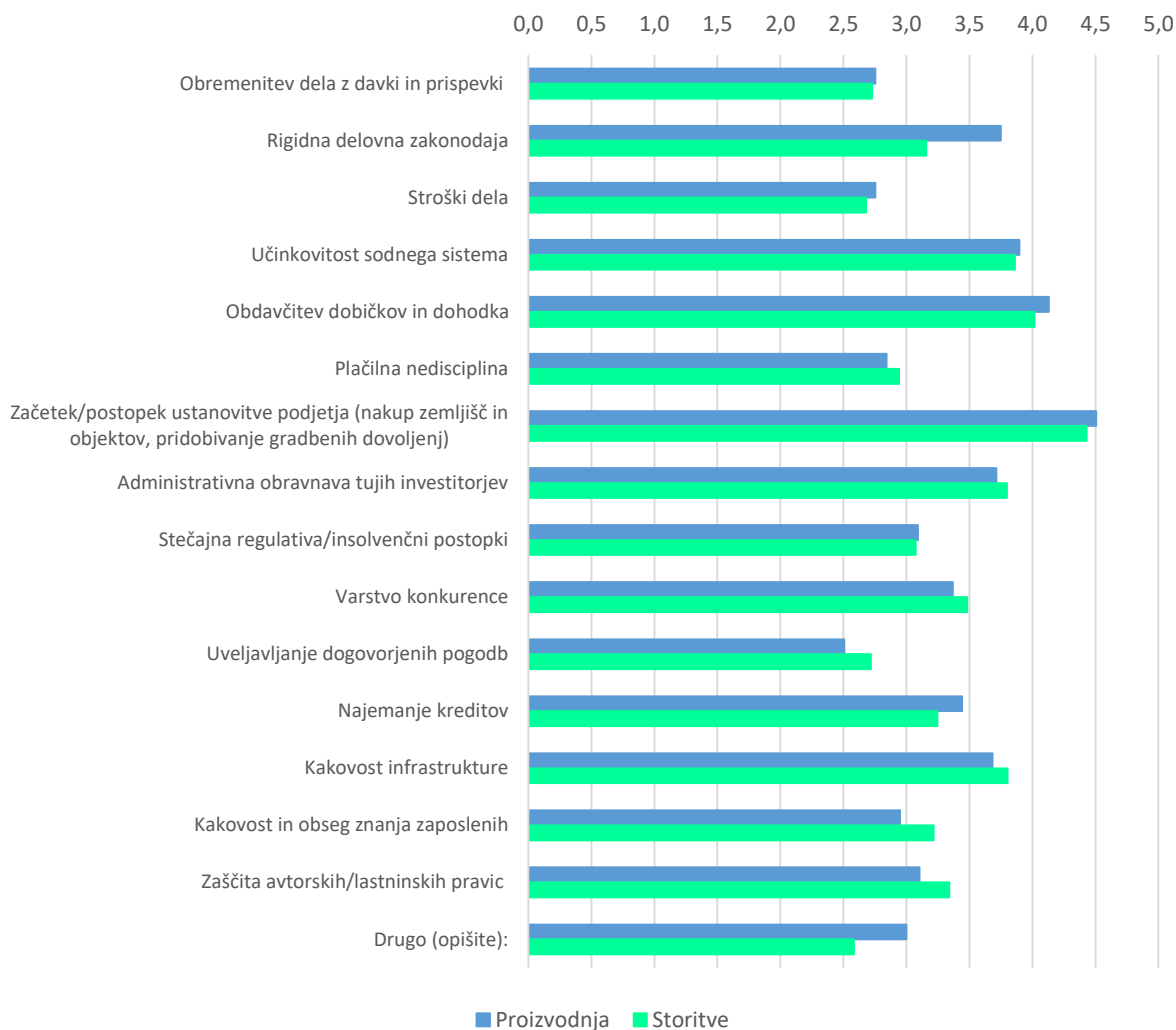
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Dostop do finančnih virov ter kakovost infrastrukture (ki so bili ocenjeni kot pomembni v preteklih letih) so leta 2017 ocenjeni kot manj pomembni.

Zanimale so nas tudi razlike v zaznavanju ovir med različnimi vrstami podjetij – predvsem razlike med podjetij glede na njihovo dejavnost in izvozno usmerjenost, v nadaljevanju pa tudi razlike v percepciji ovir glede na njihove izkušnje v Sloveniji.

Glede na dejavnost v percepciji ovir ni opaziti večjih razlik (glej Sliko 20), edina opazna je razlika pri občutljivosti na razmere na trgu/zakonodajo na trgu dela; tukaj je več ovir za podjetja iz proizvodnih dejavnosti, ki v navajanju svojih ovir pogosto navajajo težave z odpuščanjem slabih zaposlenih, težave pri napotitvah v tujino ter velike težave pri urejanju delovnih viz za zaposlene iz tujine.

Slika 20: Pomembnost posamezne ovire za investiranje v Sloveniji glede na dejavnost podjetij – povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017



N = 209

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

V opazovanju razlik glede na izvozno intenzivnost podjetij opazamo, da izvozno usmerjena podjetja zaznavajo manj ovir oziroma so zanje proučevane ovire relativno manj pomembne. Nekoliko večje so razlike pri varstvu konkurence in varstvu avtorskih pravic, ki so bolj pereče ovire za podjetja, ki so usmerjena na domači trg. Tudi infrastrukturo kot večjo oviro vidijo na domači trg usmerjena podjetja (glej Sliko 21).

Slika 21: Pomembnost posamezne ovire za investiranje v Sloveniji glede na izvozno intenzivnost podjetij – povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017



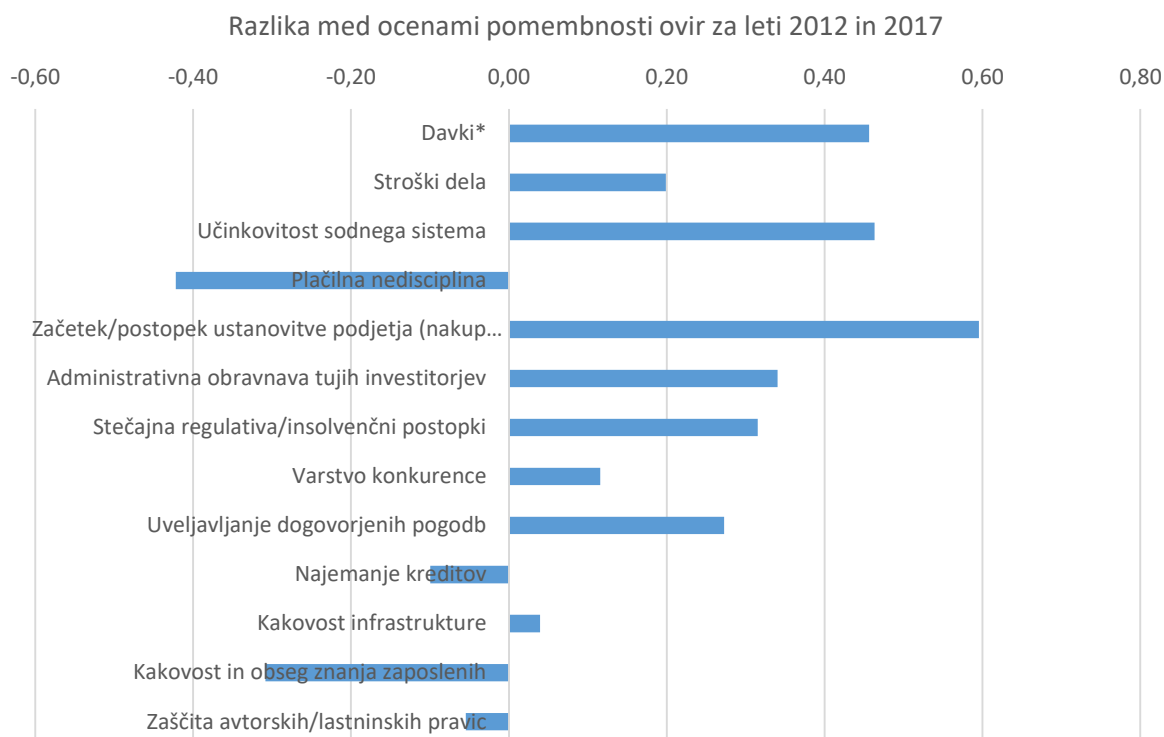
N = 209

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Pri proučevanju spreminjanja ovir v času smo opazovali spremembe v zadnjih petih letih. V tem obdobju so zaznane izboljšave na štirih področjih; ovire so se zmanjšale na področju plačilne discipline, pri razpoložljivem obsegu znanja in kakovosti kadrov, pri najemanju kreditov ter pri zaščiti avtorskih pravic (glej Sliko 22). Na ostalih področjih pa podjetja beležijo manjša povečanja ovir (v večini primerov za manj kot pol ocene). Največje povečanje je zaznано pri postopkih ustanavljanja podjetij.

Poslabšanja pri najpomembnejših ovirah pa beležimo v zadnjem letu: v očeh investorjev se povečujejo rigidnost trga dela, stroški dela in neučinkovitost sodnega sistema, ki so ocenjeni kot bolj pomembni kakor v preteklem letu.

Slika 22: Spremembe v ocenah pomena posameznih ovir za investiranje v Sloveniji med letoma 2012 in 2017



N = 209

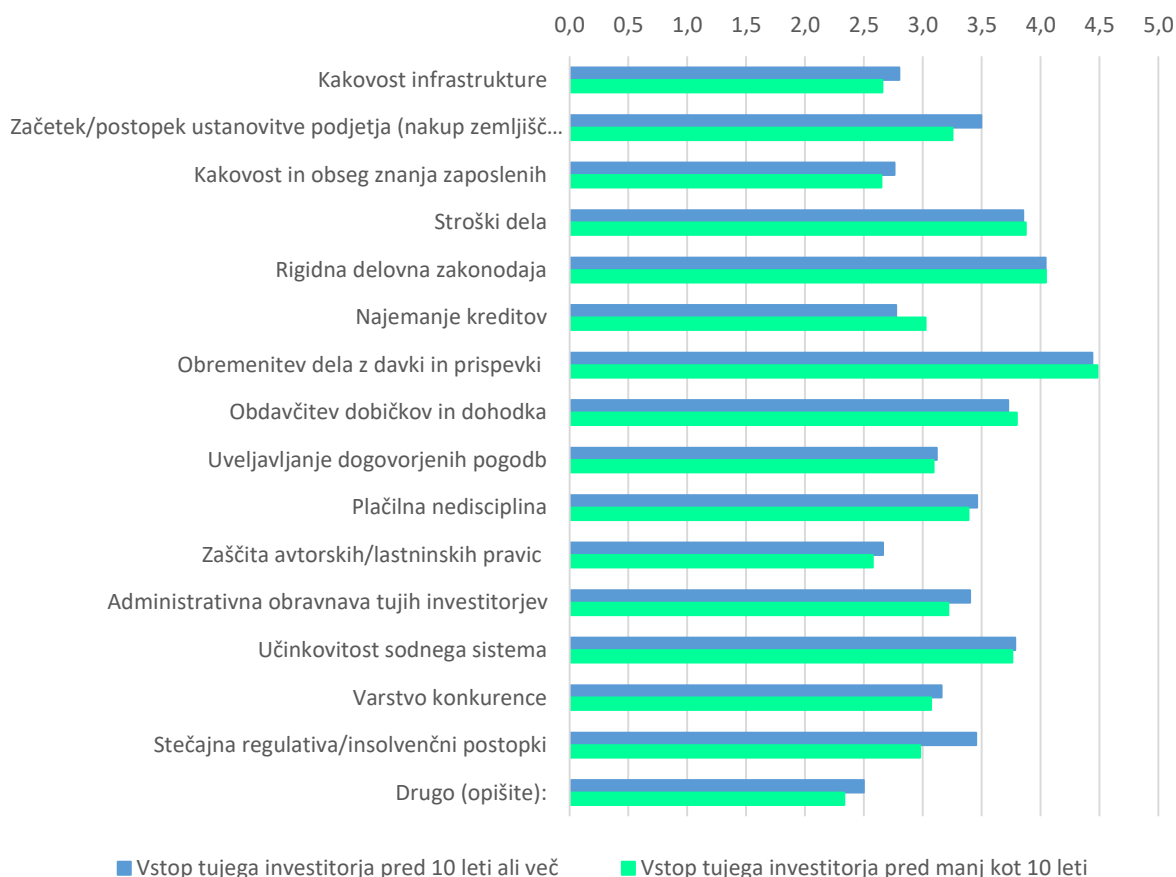
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Za boljše razumevanje ovir bi bilo v nadaljevanju smiselno analizirati še dodatne vidike. Denimo, zakaj v letošnjem letu v nasprotju z lanskim letom predvsem mlajša podjetja zaznavajo manjše ovire? Opazne so razlike glede na lansko leto, ko so manj ovir zaznavala relativno starejša podjetja (glej Sliko 23).

Razlike so namreč možne iz več razlogov. Starejša podjetja so morda bolj naveličana/manj potrpežljiva do obstoječih ovir. Mlajša podjetja pa lahko imajo tudi manjša pričakovanja v poslovnem okolju in več mednarodnih izkušenj, ki zrelativizirajo ovire v nacionalnem okolju.

Nadaljnje raziskovanje bi lahko preverilo tudi, kakšen je pri zaznavanju ovir pomen storitev v post-investicijskem obdobju in ali jih uporabniki storitev SPIRIT-a zaznavajo več oziroma manj.

Slika 23: Pomembnost posamezne ovire za investiranje v Sloveniji na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno) glede na leto vstopa tujega investitorja: povprečne ocene, 2017



N = 209

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

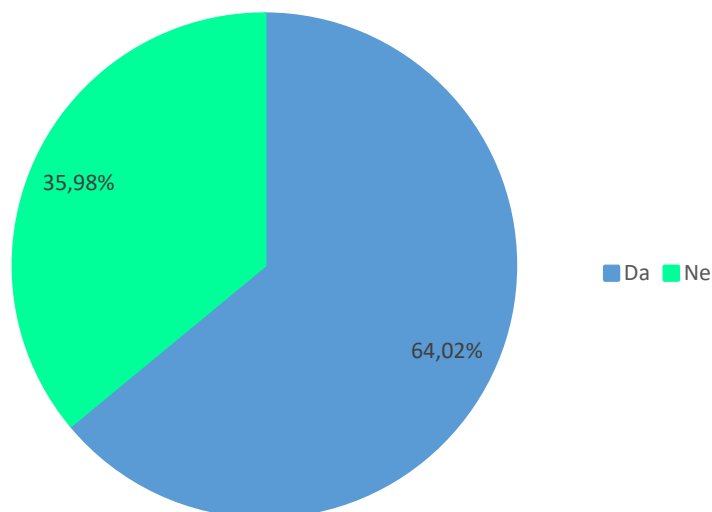
Zgoraj navedene ovire omejujejo večje aktivnosti in včasih tudi načrte tujih investitorjev v Sloveniji. Vsebinsko se ujemajo z ocenami in zaznavami ovir za poslovanje v domačih podjetjih, kjer pa je opazen optimističen trend v ocenjevanju poslovne klime v Sloveniji že od leta 2016. Kazalnik gospodarske klime je bil npr. novembra 2017 za 8,2 odstotne točke višji kot novembra 2016. Na izboljšanje tega kazalnika so najbolj vplivali kazalnik zaupanja v proizvodnih dejavnostih (za 2,8 odstotne točke), kazalnik zaupanja v storitvenih dejavnostih (za 2,2 odstotne točke) in kazalnik zaupanja potrošnikov (za 2,0 odstotne točke). Pozitiven je bil tudi vpliv kazalnikov zaupanja v gradbeništvo (za 0,7 odstotne točke) in v trgovini na drobno (za 0,6 odstotne točke) (Poslovne tendence, november 2017, SURS, 2017b).

Razpoložljivost delovne sile

Razpoložljivost človeških virov je globalno gledano vse bolj opazovana lastnost posamezne lokacije. Kot smo opisali, je ravno razpoložljivost človeških virov po ocenah PTK ena glavnih prednosti Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije, kar pa ne pomeni, da podjetja na tem področju nimajo težav. Čeprav ta ovira letos med naborom ovir ni izstopala, je namreč večina vzorčnih podjetij pri merjenju težav z iskanjem in zaposlovanjem ustrezno usposobljenih ljudi v vprašanju, osredotočenem na razpoložljivost delovne sile, to težavo navajala kot pomembno (glej Sliko 24). Ker nerazpoložljivost ustrezne delovne sile predstavlja omejitve pri širitvenih načrtih podjetij, smo tako v nadaljevanju preverjali tudi, katere vrste podjetij se soočajo z več težavami pri iskanju ustrezno usposobljenih zaposlenih (glej Sliko 25) in katere kompetence, znanja in veščine težko najdejo oziroma jih najbolj pogrešajo na slovenskem trgu dela. Podjetja smo prosili tudi, da navedejo pristope, ki jih uporabljajo pri premoščanju težav z iskanjem ustreznih kadrov, ter jih povabili, da ocenijo veščine in kompetence lastnih zaposlenih.

Kar 64 % vzorčnih podjetij je navedlo težave pri iskanju ustrezno usposobljenih zaposlenih (lani je bilo takih 55,4 % anketiranih podjetij) medtem ko 36 % podjetij teh težav nima (glej Sliko 24). Največ težav imajo z iskanjem ustreznih kadrov velika in proizvodna podjetja.⁴ Pri iskanju ustreznih zaposlenih pa imajo v primerjavi s podjetji, ki prodajajo pretežno na domačem trgu, več težav pretežno izvozno usmerjena podjetja (glej Sliko 25).

Slika 24: Delež podjetij glede na težave z iskanjem ustrezno usposobljene delovne sile (v %), 2017

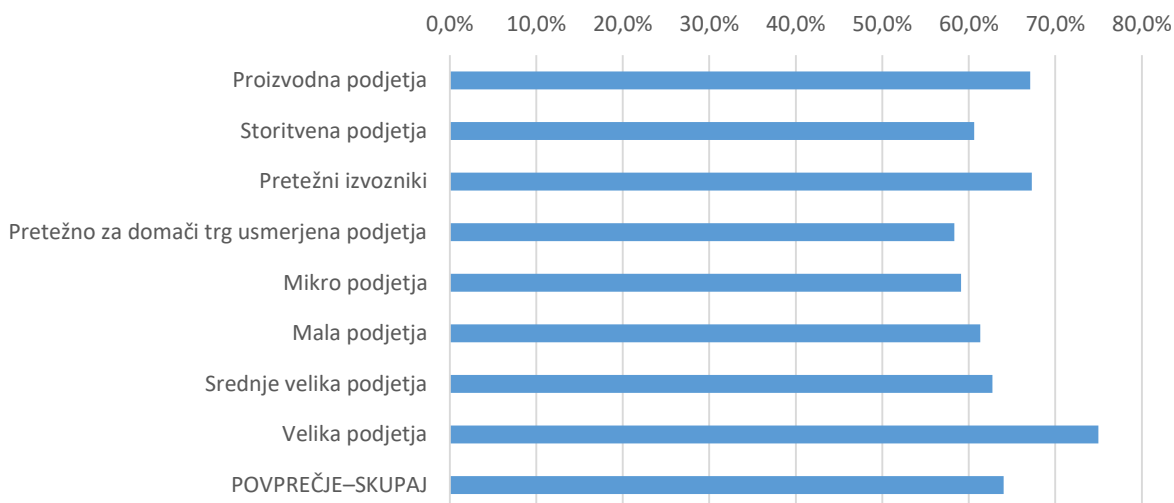


N = 214

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

⁴ Leta 2016 so največ težav z iskanjem ustrezne delovne sile zaznala srednje velika podjetja (ki so tudi najhitreje rastla), najmanj pa mikro podjetja, vendar je bilo tudi med njimi kar 46 % takih, ki so se srečevala s tovrstno težavo.

Slika 25: Delež podjetij s težavami pri iskanju ustrezno usposobljenih zaposlenih glede na vrsto podjetja (v %), 2017



N = 214

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

In katere profile zaposlenih podjetja najbolj pogrešajo?

Najpomembnejših 5 profilov vključuje:

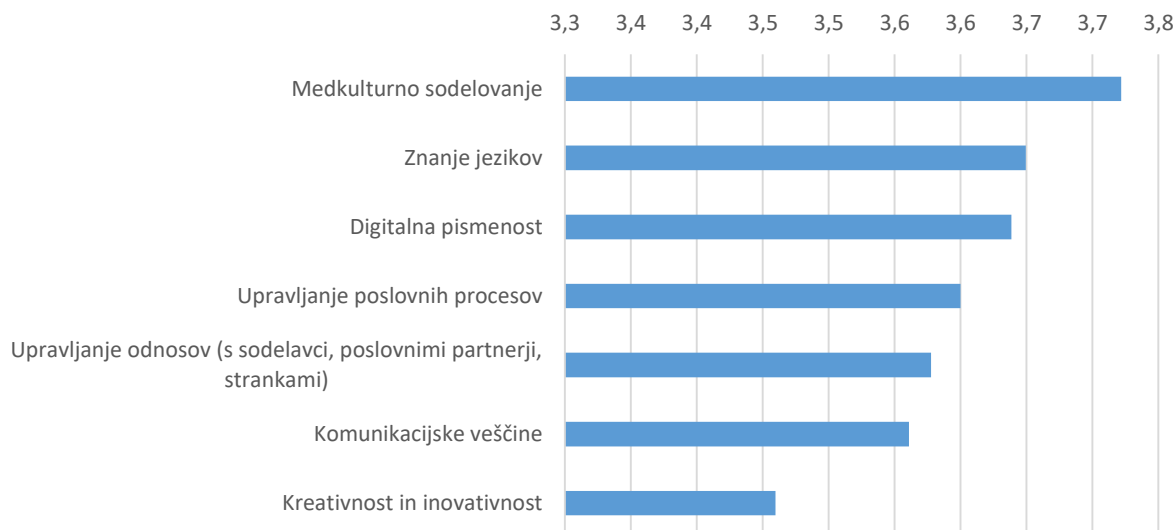
- Tehnično osebje
- Strojnike
- Elektro(tehnike/monterje/inženirje)
- Prodajo, marketing, trženje
- Inženirje (računalništva, elektro, prodajne ipd.)

Med znanji, veščinami in osebnostnimi lastnostmi, ki jih podjetja najbolj pogrešajo pa PTK najpogosteje navajajo *naslednjih 10 najpomembnejših*:

- Poznavanje računalniških programov
- Samoiniciativnost, vedoželjnost
- Fleksibilnost
- Odgovornost, disciplino, spoštovanje rokov
- Inovativnost/kreativnost
- Tehnična in praktična znanja
- Menedžment
- Poznavanje poslovnega bontona in komunikacijske veščine
- Znanje jezikov
- Marketing

Med znanji in veščinami lastnih zaposlenih v Sloveniji podjetja najvišje ocenjujejo sposobnost medkulturnega sodelovanja, znanje jezikov ter digitalno pismenost. Najnižje sta ocenjeni kreativnost in inovativnost zaposlenih (glej Sliko 26).

Slika 26: Ocena znanj in veščin lastnih zaposlenih na lestvici 1 – 5 (1 – nezadostno; 5 – odlično), 2017

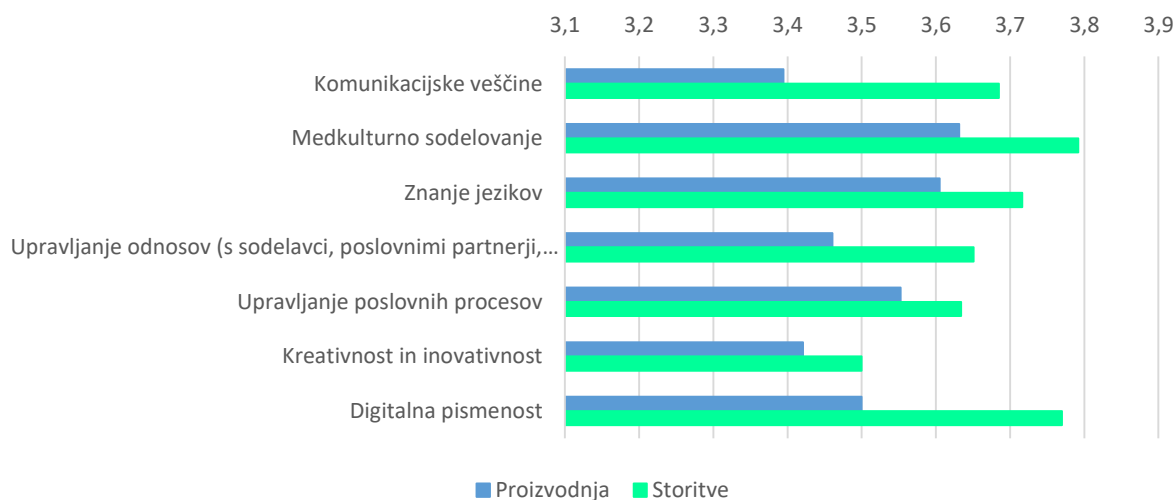


N = 214

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Primerjava med proizvodnimi in storitvenimi podjetji pokaže, da je raven znanja in veščin v storitvenih podjetjih višja na vseh področjih (glej Sliko 27). Največja je razlika pri digitalni pismenosti in komunikacijskih veščinah, kjer je razkorak med proizvodnimi in storitvenimi podjetji največji.

Slika 27: Ocena znanj in veščin lastnih zaposlenih na lestvici 1–5 (1 – nezadostno; 5 – odlično): primerjava proizvodnih in storitvenih podjetij, 2017

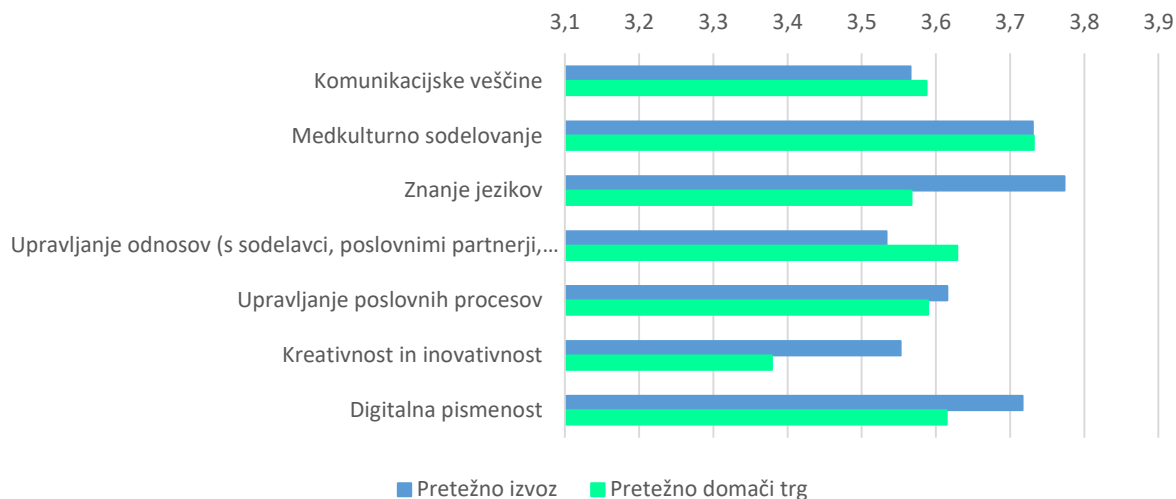


N = 214

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Boljšo digitalno pismenost lahko opazimo tudi med izvozniki, ki občutno odstopajo tudi v znanju jezikov (glej Sliko 28).

Slika 28: Ocena znanj in veščin lastnih zaposlenih na lestvici 1–5 (1 – nezadostno; 5 – odlično): primerjava glede na izvozno intenzivnost podjetij, 2017

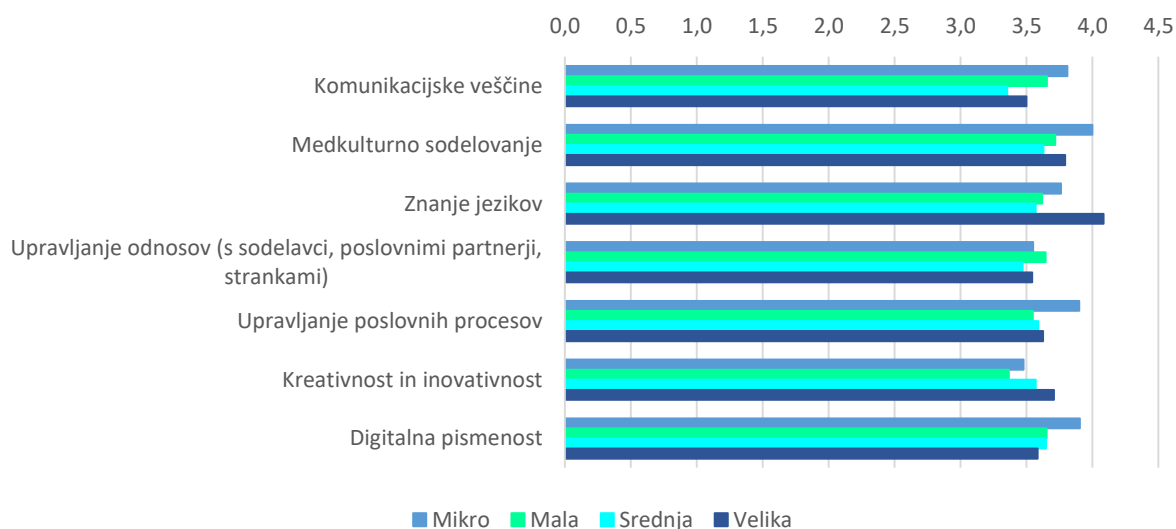


N = 214

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Večjih razlik glede na velikost podjetij pri ocenah znanj in veščin lastnih zaposlenih ni opaziti; v velikih podjetjih je prisotno zgolj nekoliko boljše znanje jezikov, v mikro podjetjih pa večja digitalna pismenost (glej Sliko 29).

Slika 29: Ocena znanj in veščin lastnih zaposlenih na lestvici 1–5 (1 – nezadostno; 5 – odlično): primerjava po velikosti podjetij, 2017



N = 214

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Kako podjetja iščejo in vzgajajo kadre

Velika večina podjetij za premoščanje primanjkljaja znanja in primernih kadrov organizira interna usposabljanja (glej Tabelo 6), četrtna podjetij rešuje primanjkljaj znanja in primernih kadrov z napotitvijo delavcev v tujino, slaba petina z napotitvami iz tujine in skoraj 18 % za rekrutiranjem tujcev. Proizvodna podjetja vse instrumente uporabljajo v večjem obsegu kakor storitvena podjetja. Bolj intenzivno v vse navedene instrumente uporabljajo izvozno intenzivna podjetja kakor v domači trg usmerjena podjetja, razlike so največje pri rekrutiranju tujcev (glej Tabelo 7).

Tabela 6: Način iskanja kadrov (deleži podjetij v %), 2017

NAČIN ISKANJA IN VZGAJANJA KADROV	Delež podjetij (v %)
Interna usposabljanja	92,3 %
Napotitve na delo v tujino	26,5 %
Napotitve iz tujine v domače podjetje	18,2 %
Rekrutiranje tujcev	17,7 %

N = 229

Opomba: možnih je več odgovorov, zaradi česar vsota presega 100 %.

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Primerjava načinov premoščanja kadrovskih primanjkljajev po velikostnih razredih podjetij pokaže, da velika podjetja vse načine premoščanja kadrovskih težav uporabljajo v večjem obsegu kakor ostala PTK; z izjemo napotitev v tujino, kjer v tujino zaposlene napotuje večji delež mikro in malih kakor srednje velikih podjetij. Z velikostjo narašča tudi raba posameznih instrumentov (glej Tabelo 7).

Tabela 7: Način iskanja kadrov po različnih vrstah podjetij (deleži podjetij v %), 2017

NAČIN ISKANJA KADROV	Interna usposabljanja	Napotitve na delo v tujino	Napotitve iz tujine v domače podjetje	Rekrutiranje tujcev	Vsa
Proizvodna podjetja	84,4 %	27,3 %	18,2 %	20,8 %	77
Storitvena podjetja	73,6 %	20,2 %	14,7 %	12,4 %	129
Pretežno izvozna podjetja	81,5 %	27,8 %	16,7 %	25,0 %	108
Na domači trg usmerjena podjetja	73,5 %	17,3 %	15,3 %	5,1 %	98
Mikro podjetja	72,7 %	22,7 %	18,2 %	4,5 %	22
Mala podjetja	75,9 %	18,5 %	10,2 %	12,0 %	108
Srednje velika podjetja	74,5 %	17,6 %	19,6 %	23,5 %	51
Velika podjetja	96,0 %	52,0 %	32,0 %	24,0 %	25

N = 229

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

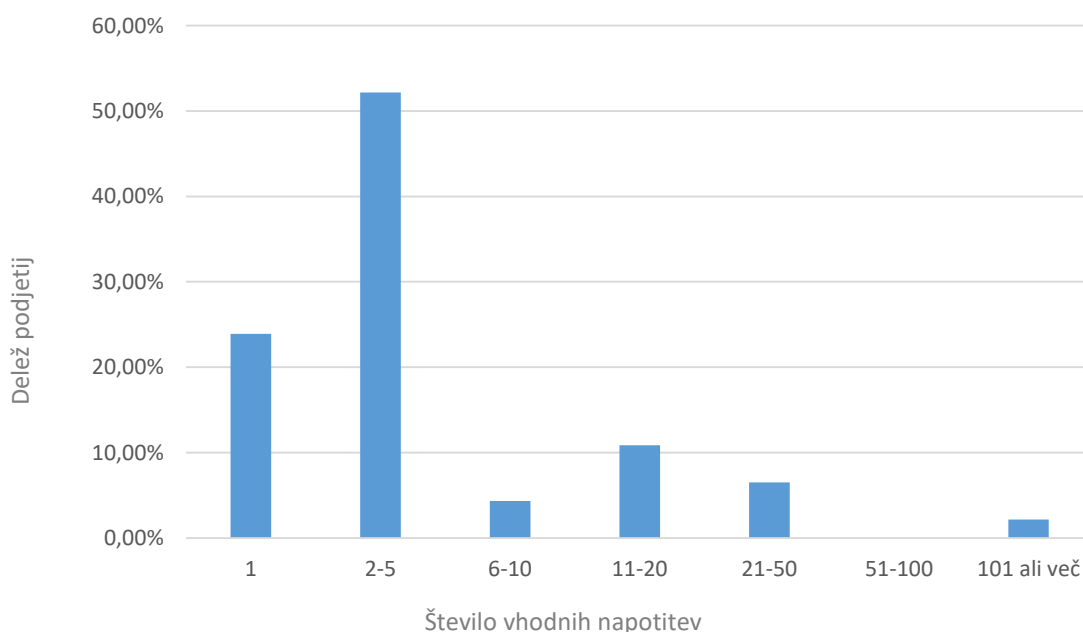
Napotitve zaposlenih iz tujine in v tujino

Napotitve na delo v tujino so vse pogostejši način premoščanja kadrovskih težav, hkrati pa napotitve pridobivajo tudi vse več različnih dimenzij v poslovanju.

Izhodne napotitve uporablja 22 % vzorčnih podjetij, vhodne napotitve pa pri svojem poslovanju uporablja skoraj 15 % vzorčnih podjetij. Glede na te podatke in podatke o obsegu napotitev v podjetjih (glej Sliko 30 in Sliko 31) so enote tujih podjetij v Sloveniji torej neto neposredne izvoznice znanja, saj je delež izhodnih napotitev za 7 odstotnih točk večji kakor delež vhodnih napotitev v enote v Sloveniji.

Pri napotitvah iz tujine velja, da večina podjetij (75 %) iz tujine napotuje do 5 zaposlenih, od tega četrtnina le 1 zaposlenega (glej Sliko 30). Desetina podjetij iz tujine napotuje med 11 in 20 delavcev. Več kot 20 napotitev iz tujine ima manj kakor 8 % podjetij (od tega ima približno 2 % podjetij več kot 100 napotitev iz tujine).

Slika 30: Napotitve delavcev iz tujine, delež anketiranih podjetij z napotitvami (v %), 2017

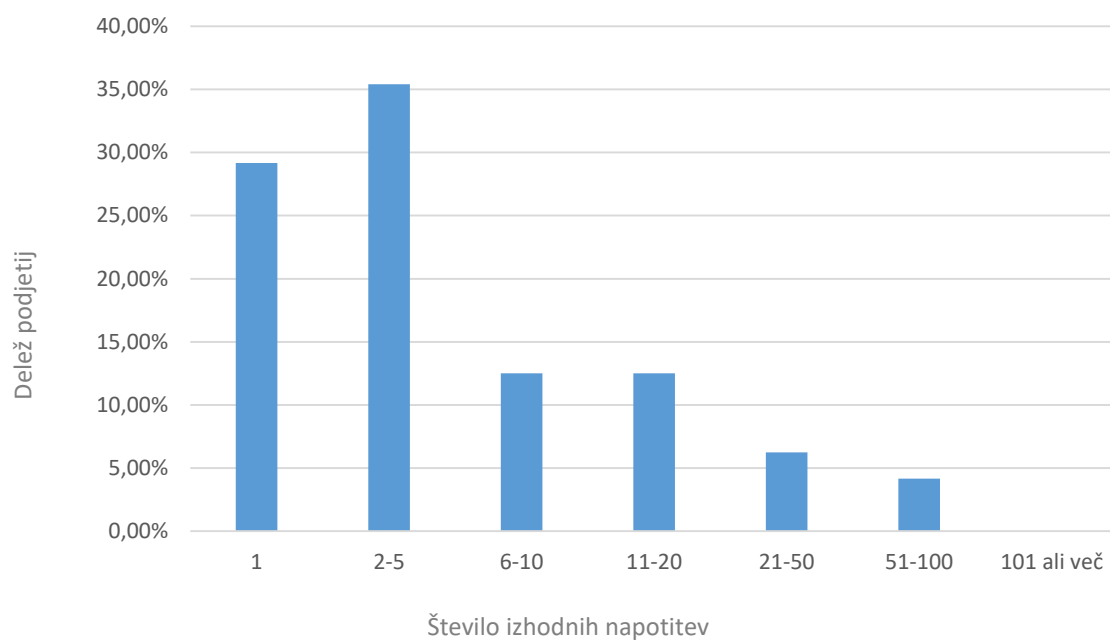


N = 46

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Pri izhodnih napotitvah 29 % podjetij na delo v tujino napotuje enega zaposlenega, najpogosteje (35 %) pa PTK napotijo v tujino med 2 in 5 zaposlenih, pogosto (po 12 %) pa tudi do 10 oziroma do 20 delavcev. Dobrih 6 % podjetij napotuje v tujino med 21 in 50 zaposlenih, več kot 4 % pa izvaja bolj množične napotitve, ki vključujejo več kot 50 zaposlenih (glej Sliko 31). Da so ekipne napotitve pogostejše pri izhodnih kakor vhodnih napotitvah, je pokazala že raziskava med tujimi investitorji leta 2016 (Jaklič et al., 2016).

Slika 31: Napotitve delavcev v tujino (delež anketiranih podjetij z napotitvami v %), 2017



N = 48

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

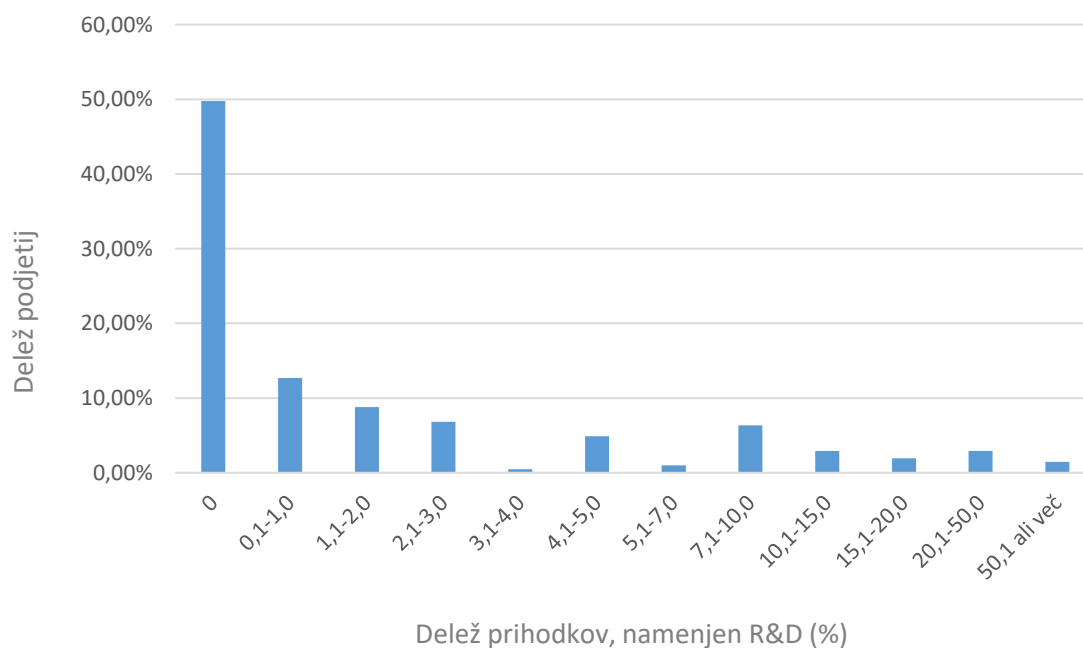
Raziskovalno-razvojne aktivnosti podjetij

Podjetja s tujim kapitalom so v raziskovalno-razvojni (R&R) aktivnosti nadpovprečno intenzivna. V povprečju namreč za raziskovalno razvojno dejavnost namenijo 4,2 % prihodkov od prodaje, kar je več od slovenskega povprečja.⁵ Kar 51 % podjetij namenja izdatke R&R; 30 % jih za R&R nameni več kot 2 % prihodkov od prodaje, dobrih 9 % pa celo več kot 10 % (glej Sliko 32). Največji zabeleženi delež investiranja v R&R aktivnosti med anketiranimi podjetji obsega 90 % prihodkov od prodaje.

Četrtnina PTK ima lastni R&R oddelek, med njimi pa in kar 11 % podjetij v raziskovalno razvojnem oddelku več kakor 50 zaposlenih, ki v slovenskih razmerah predstavljajo že velika raziskovalno razvojna jedra (glej Sliko 33 in Sliko 34).

Med podjetji s tujim kapitalom jih po vzorčnih podatkih 17 % opravlja R&R funkcijo za matično podjetje.

Slika 32: Struktura podjetij glede na delež prihodkov, namenjen raziskavam in razvoju (v %), 2017

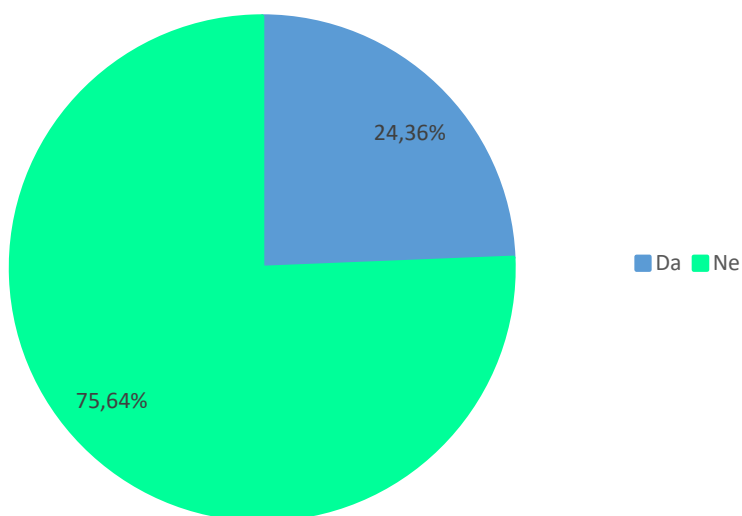


N = 205

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

⁵ Glej: Statistični Urad Republike Slovenije. 2017a
<http://www.stat.si/StatWeb/PDF/PrikaziPDF.aspx?id=7059&lang=sl>.

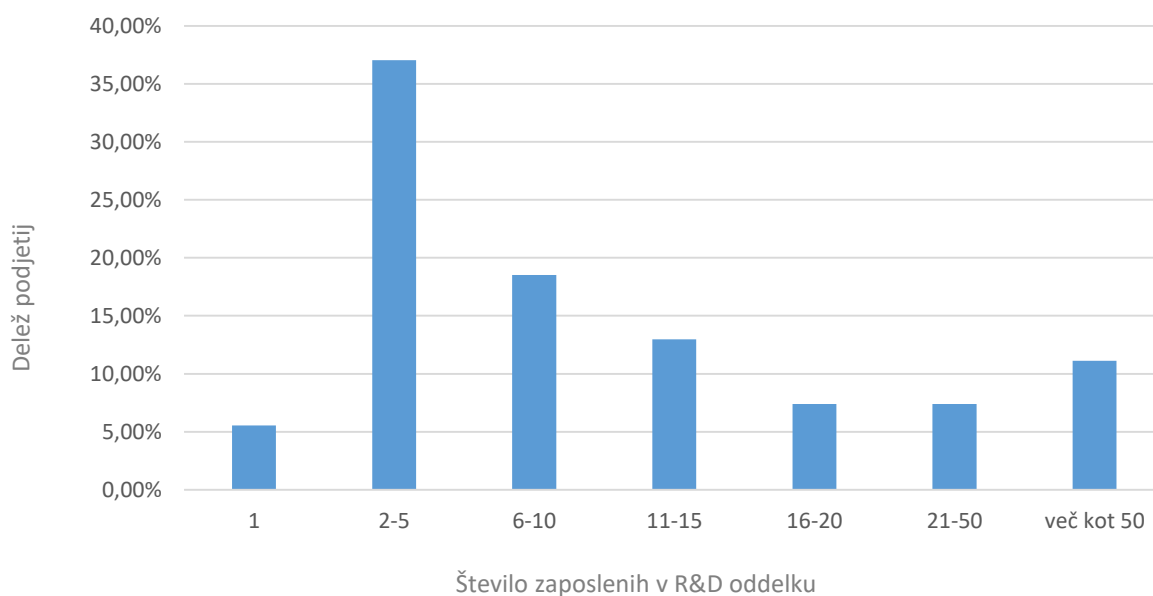
Slika 33: Delež podjetij z lastnim R&R oddelkom v slovenskem podjetju (v %), 2017



N = 234

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Slika 34: Struktura podjetij po velikosti lastnih R&R oddelkov (v %), 2017



N = 54

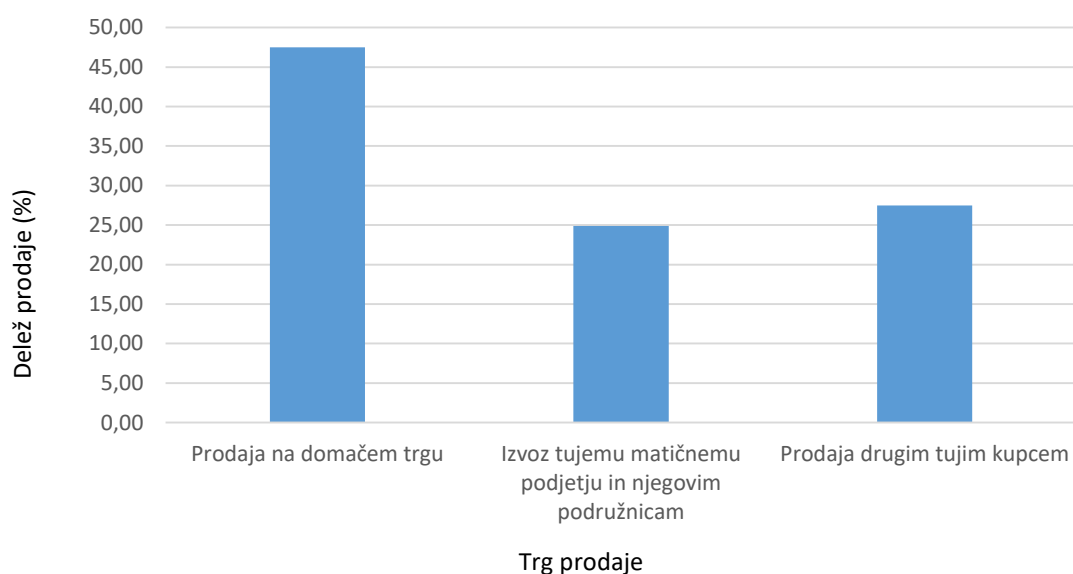
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Struktura menjave

Struktura prodaje podjetij s tujim kapitalom in njihova vpetost v globalne verige vrednosti

Za realizacijo prodaje je pri mnogih podjetjih še vedno najpomembnejši domač trg, v izvozu pa sta prodaja znotraj mreže multinacionalnih podjetij in prodaja izven mreže (t. i. arms' length) precej izenačeni. Večina podjetij v vzorcu je leta 2016 večino svojih prihodkov od prodaje ustvarila na tujih trgih (52 %). Anketirana podjetja so leta 2016 na domačem trgu v povprečju prodala 47,48 % svoje celotne prodaje (1 % manj kot leta 2015), svojim matičnim tujim podjetjem ali njihovim podružnicam v povprečju 24,9 % svoje celotne prodaje (2,7 % manj kot leta 2015), drugim tujim kupcem pa 27,5 % svoje celotne prodaje (2 % več kot leta 2015) (glej Sliko 35).

Slika 35: Povprečna struktura prodaje anketiranih podjetij (povprečje za posamezno skupino kupcev) za leto 2016 (v %)⁶



N = 131

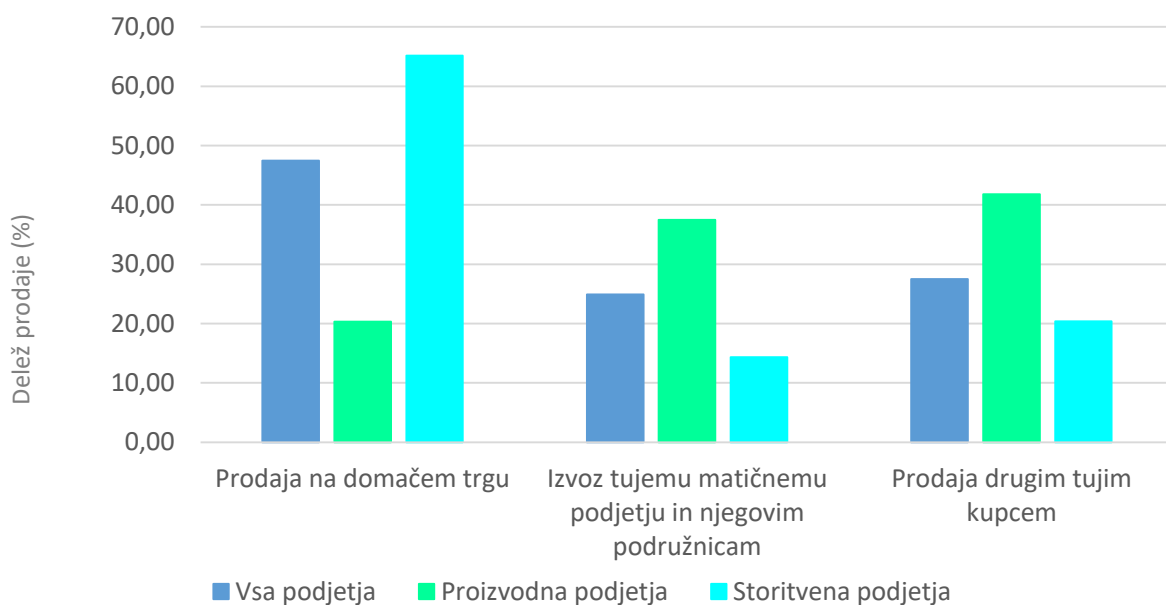
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Proizvodna podjetja so praviloma bolj usmerjena v izvoz matičnemu podjetju in izvoz drugim tujim kupcem, storitvena podjetja pa so bolj usmerjena na domači trg (glej Sliko 36). Prodaja podjetij iz proizvodne dejavnosti matičnemu podjetju v povprečju dosega 37 % celotne prodaje, izvoz drugim tujim kupcem pa pri proizvodnih podjetjih v povprečju obsega 41 % prihodkov od prodaje (pri storitvenih v povprečju znaša 20 %). Storitvena podjetja v povprečju

⁶ Strukturo prodaje podjetij vsako leto ocenjujemo za zaključeno obračunsko leto (tj. za leto poprej).

65 % prihodkov od prodaje realizirajo na domačem trgu, iz prodaje v matično podjetje pa v povprečju dosežejo približno 14 % prodaje.

Slika 36: Povprečna (povprečje za posamezno skupino kupcev) struktura prodaje anketiranih podjetij v letu 2016 glede na osnovno dejavnost podjetja (v %)



N = 131

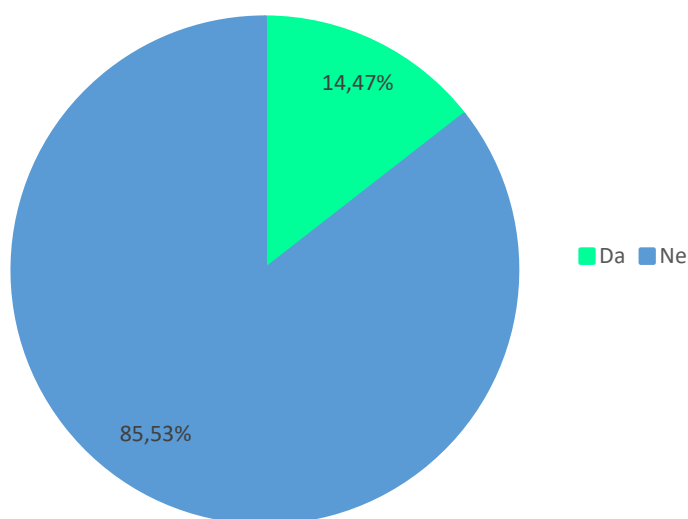
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Lastne podružnice slovenskih podjetij v tujini

Vsako leto nas v raziskavi TNI zanima tudi, kako pogosto so enote v Sloveniji odskočna točka za investicije v druge države oziroma ali Slovenija opravlja vlogo odskočne deske za posredne investicije.

Podatki kažejo, da večina podjetij s tujim kapitalom nima lastnih podružnic v tujini (in torej Slovenije ne uporablja kot odskočnega trga za investicije v druge države, kar v večji meri drži za trgovinske načine vstopa) (glej Sliko 37). Delež podjetij, ki ima lastne podružnice v tujini, pa se je v primerjavi z letom 2016 kljub temu povečal, in sicer z 12 % na 14 %.

Slika 37: Delež slovenskih podjetij z lastnimi podružnicami (v %), 2017

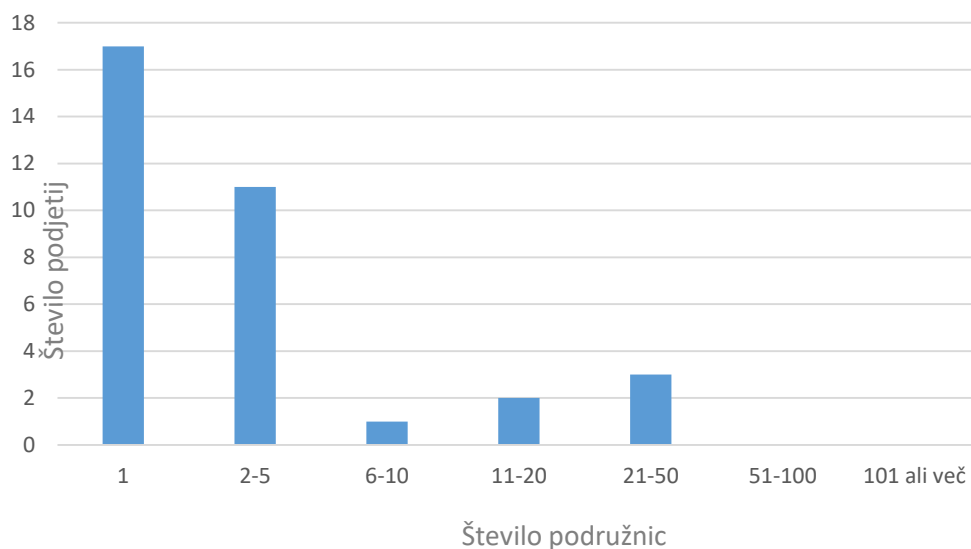


N = 235

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Med podjetji, ki podružnico v tujini imajo, je največ takih, ki imajo le eno podružnico (takih je 23 %). Ta se najpogosteje nahaja na območju nekdanje Jugoslavije (glej Sliko 38 in Sliko 39). Približno 15 % podjetij z lastno podružnico v tujini ima med 2 in 5 podružnic v tujini. 2 % vzorčnih podjetij ima v tujini več kakor 20 enot.

Slika 38: Delež slovenskih podjetij z lastnimi podružnicami glede na število podružnic v tujini (v %), 2017

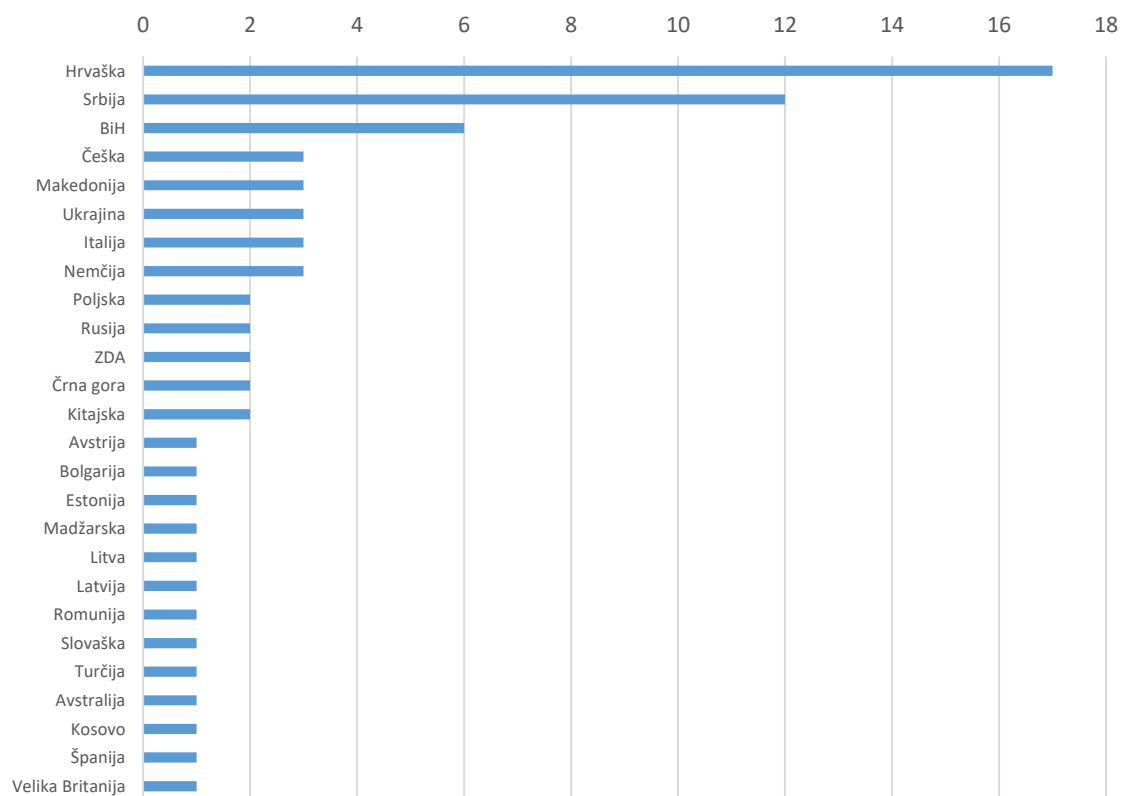


N = 73

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Slika 39: Lokacije podružnic slovenskih podjetij (absolutne vrednosti), 2017

Število podružnic slovenskega podjetja glede na njihovo lokacijo, 2017



N = 73

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Položaj v mreži matičnega podjetja

Poslovne funkcije v enotah v Sloveniji

Enote tujih podjetij v Sloveniji so precej heterogene glede na obseg in raznolikost poslovnih funkcij, ki jih opravljajo. Večina enot opravlja več kot eno poslovno funkcijo, nekatere tudi vse, ki jih opravlja tudi matično podjetje. Najpogostejše podjetja v Sloveniji opravljajo proizvodno funkcijo, sledita marketing in prodaja. Te funkcije se pogosto sočasno izvajajo v isti enoti, tudi v povezavi z različnimi drugimi storitvenimi dejavnostmi (glej Sliko 40).

Raziskovanje in razvoj kot samostojno poslovno funkcijo za matično podjetje opravlja 17 % podjetij. Logistiko, skladiščenje in prevoznitvo 10 %, nabavno funkcijo 7 %, kadrovska funkcijo pa 2,3 % podjetij. Podobno velja tudi za informatiko/digitalizacijo ter vzdrževanje in svetovanje, ki jih opravlja manj kot 2,5 % podjetij.

Slika 40: Pogostost opravljanja poslovnih funkcij v enotah v Sloveniji (delež podjetij v %), 2017



N = 213

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Položaj anketiranih podjetij v sistemu tujega matičnega podjetja

Analiza strateškega položaja enot PTK v Sloveniji v mreži matičnih multinacionalnih podjetij (MNP) pokaže, da dobrih 40 % slovenskih enot ohranja samostojno strateško odločanje. Skoraj 30 % vzorčnih podjetij ocenjuje, da njihove enote opravljajo več funkcij kakor ostale podružnice v sistemu matičnega podjetja; 17 % podjetij pa je takih, ki menijo, da njihova enota opravlja manj funkcij kakor ostale podružnice (glej Tabelo 8).

Skoraj tretjina (31 %) slovenskih enot tudi meni, da svoj strateški vpliv v celotnem sistemu podjetja povečujejo, le 2 % podjetij pa ocenjuje, da se njihov strateški vpliv zmanjšuje.

Tabela 8: Položaj anketiranih podjetij v sistemu matičnega podjetja (delež podjetij v %), 2017

POLOŽAJ V SISTEMU PODJETJA	Delež podjetij (v %)
Opravlja več funkcij kakor ostale podružnice	29,5 %
Opravlja manj funkcij kakor ostale podružnice	17,5 %
Ima samostojno strateško odločanje	40,5 %
Povečuje svoj strateški vpliv	31,0 %
Zmanjšuje svoj strateški vpliv	2,0 %
Drugo	10,0 %

N = 211

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Kadar podjetja niso ocenila svojega položaja v sistemu MNP (10 % podjetij), gre najpogosteje za primer, ko niso del MNP, oziroma lastnik ni večje multinacionalno podjetje, temveč so prisotne drugačne oblike sodelovanja ali partnerstva ali pa podjetja opisujejo delno strateško odločanje in vpliv, ki ga v opisanih kategorijah ne najdejo.

Tabela 9: Položaj anketiranih podjetij v sistemu matičnega podjetja po kategorijah podjetij (v %), 2017

DELEŽI POSAMEZNIH KATEGORIJ PODJETIJ in NJIHOV POLOŽAJ V SISTEMU MATIČNEGA PODJETJA	Opravlja več funkcij kakor ostale podružnice	Opravlja manj funkcij kakor ostale podružnice	Ima samostojno strateško odločanje	Povečuje svoj strateški vpliv	Zmanjšuje svoj strateški vpliv	Drugo	Vsa (N)
Proizvodna podjetja	36,4 %	15,6 %	32,5 %	31,2 %	1,3 %	10,4 %	77
Storitvena podjetja	21,7 %	14,7 %	40,3 %	27,1 %	1,6 %	9,3 %	129
Pretežno izvozna podjetja	31,5 %	15,7 %	35,2 %	29,6 %	1,9 %	8,3 %	108
Pretežno na domači trg usmerjena podjetja	22,4 %	14,3 %	39,8 %	27,6 %	1,0 %	11,2 %	98
Mikro podjetja	9,1 %	18,2 %	45,5 %	31,8 %	4,5 %	4,5 %	22
Mala podjetja	23,1 %	15,7 %	39,8 %	29,6 %	0,9 %	10,2 %	108
Srednje velika podjetja	27,5 %	17,6 %	35,3 %	25,5 %	2,0 %	9,8 %	51
Velika podjetja	60,0 %	4,0 %	24,0 %	28,0 %	0,0 %	12,0 %	25

N = 211

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Podjetja se po poslovnih funkcijah razlikujejo tudi glede na velikost, dejavnost ter usmerjenost na tuj ali domači trg (glej Tabelo 9). Samostojno odločanje je tako najbolj prisotno v storitvenih podjetjih, mikro in malih podjetjih (prva tudi najbolj povečujejo svoj strateški vpliv) ter podjetjih, usmerjenih na domači trg. Več poslovnih funkcij pa opravljajo predvsem velika in proizvodna podjetja.

Izkušnje z lokalnim sodelovanjem

Pri razvrstitvi po **statističnih regijah** je bila po podatkih Banke Slovenije v proučevanem obdobju največja koncentracija vrednosti vseh tujih neposrednih investicij (TNI) v Osrednjeslovenski regiji; konec leta 2015 jih je bilo tam kar 65,0 %. Sledile so Gorenjska regija s 6,0 %, Obalno-kraška regija s 5,7 % in Podravska regija s 5,5 % vrednosti vseh TNI. Preostalih osem regij je skupno prejelo 17,9 % vseh TNI. Regionalna razdelitev se od začetka spremljanja statistike TNI ne spreminja bistveno, v zadnjem letu pa so se tuje neposredne investicije relativno povečale predvsem v Pomurski, Osrednjeslovenski in Podravske regiji. V absolutnem znesku povečanja na prvem mestu še vedno ostaja Osrednjeslovenska regija, kjer so TNI leta 2015 dosegli 7.510 milijona EUR (Banka Slovenije, 2015).

Čeprav si mnoga podjetja želijo tudi podporo lokalnega okolja (bodisi zgolj v obliki zavedanja o vlogi podjetij kot zaposlovalcev in davkoplačevalcev bodisi bolj aktivno podporo pri iskanju rešitev za probleme, s katerimi se srečujejo), večina podjetij poroča, da nima izkušenj z lokalno podporo. Zadovoljive izkušnje z lokalno podporo ima 39 % podjetij, nezadovoljive izkušnje pa 15 % podjetij.

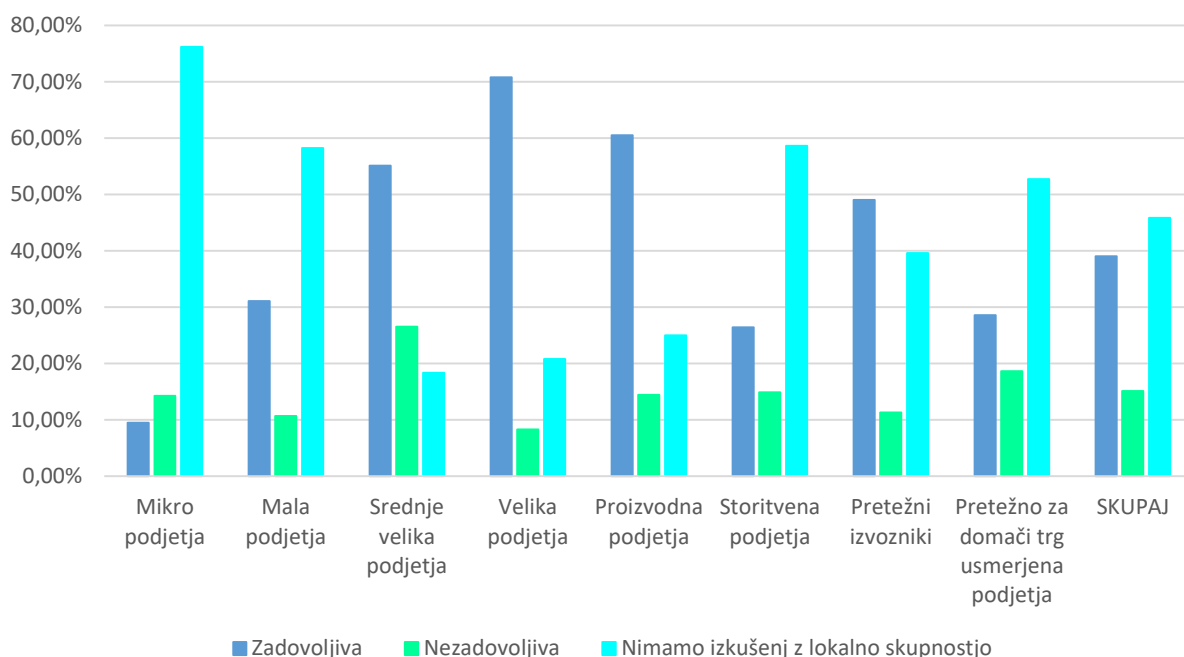
Zadovoljstvo s tem sodelovanjem je povezano z velikostjo podjetij, njihovo dejavnostjo in trgom delovanja (glej Sliko 40). Pri tem je delež podjetij, ki so zadovoljna z lokalno podporo, bistveno večji med velikimi podjetji in manjši med majhnimi PTK. Kar 70 % velikih podjetij opisuje sodelovanje z lokalnimi uradniki kot zadovoljivo, približno 8 % pa kot nezadovoljivo. Medtem 20 % velikih podjetij izkušenj z lokalnimi uradniki nima (glej Sliko 40). Velika podjetja imajo na voljo več virov – tako za komunikacijo, kakor tudi za vključevanje v lokalno okolje z različnimi iniciativami (sponzorstvi, donacijami, obsegom delovnih mest, štipendijami, drugimi družbeno odgovornimi akcijami); s čimer lažje gradijo partnerstva v lokalnem okolju. Nekateri tuji investitorji predhodno raziščejo lokalno okolje in strateško skrbijo za komunikacijo in razvoj odnosov v lokalnem okolju. Globinski intervjuji kažejo, da se velika podjetja v primerjavi z malimi in srednje velikimi podjetji (MSP) pogosteje odločajo tudi za komuniciranje z oblastjo na državni ravni (tj. pristop od zgoraj navzdol), poleg tega pa opisujejo, da uradniki do velikih podjetij pristopajo drugače kakor do MSP.

Tudi podjetja z več kot 50 zaposlenimi praviloma sodelujejo z lokalno skupnostjo in imajo pretežno dobre izkušnje s tovrstnim sodelovanjem (tako poroča 55 % srednje velikih podjetij). Nezadovoljnih z lokalnim sodelovanjem je četrtna srednje velikih podjetij.

Nasprotno, pa je med mikro podjetji z lokalno podporo zadovoljnih le 10 % anketiranih PTK, nezadovoljnih pa 15 %. Več kot tri četrtine mikro podjetij pa izkušenj z lokalnim sodelovanjem nima. Med malimi podjetji je z lokalno podporo nezadovoljnih 58 %, zadovoljnih pa 30 %.

V večji meri kakor storitvena podjetja z lokalnimi uradniki sodelujejo podjetja iz proizvodnih dejavnosti. Ta so v večini s sodelovanjem z lokalno skupnostjo zadovoljna (60 % podjetij iz proizvodnih dejavnosti je zadovoljnih). Delež podjetij, ki so s sodelovanjem z lokalno skupnostjo nezadovoljna, je med storitvenimi in proizvodnimi podjetji zelo podoben (14 %) – kljub velikim razlikam v obsegu sodelovanja.

Slika 40: Zadovoljstvo podjetij z lokalno podporo (delež podjetij v %), 2017



N = 205

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Zanimivo je tudi opažanje razlik glede na izvozno intenzivnost podjetij. Pretežni izvozniki imajo namreč več izkušenj s sodelovanjem z lokalno upravo kakor na domači trg usmerjena podjetja; med pretežnimi izvozniki je tudi bistveno večji delež podjetij, ki so z lokalnim sodelovanjem zadovoljna.

Podjetja zelo cenijo primere dobrega sodelovanja med lokalno in državno upravo, ki je v nekaterih občinah dobro razvito (npr. Kočevje), saj to pospešuje procese odločanja, zmanjšuje stroške in tveganja ter povečuje uspešnost projektov in spodbuja širitvene načrte. Razvite oblike lokalnega sodelovanja presegajo zgolj zmanjševanje administrativnih ovir, temveč se nanašajo tudi na celovito načrtovanje razvoja virov; kjer občine zaznavajo potrebe in načrte podjetij v svojem okolju in se nanje pravočasno odzovejo – tako pri urejanju prostorskih načrtov in dovoljenj, gradnji infrastrukture kot tudi na področju razvoja kadrov in ohranjanja delovnih mest in kakovostnega življenjskega okolja prebivalcev (denimo občina Kočevje ali občina Odranci). Podjetja za razvoj kadrov največkrat ponujajo štipendijske sheme, ki zavezujejo prejemnike štipendij, da se vrnejo v lokalno okolje, sodelujejo pri zagotavljanju varstva otrok in programov za otroke ipd.

V anketnem vprašalniku smo poleg zadovoljstva preverjali tudi pričakovanja podjetij, povezana s podporo lokalnih skupnosti. Dobra petina podjetij (22 %) nima nobenih pričakovanj o podpori lokalne skupnosti, desetina jih meni, da bi se dobro sodelovanje vzpostavilo že ob odstranjanju oviranja, 2 % podjetij pa sodelovanje z lokalnimi skupnostmi izrecno pohvali. Preostala podjetja podajajo pričakovanja na več različnih področjih (posamezno podjetje ima običajno vsaj 2–3 različne predloge za izboljšanje sodelovanja).

Med predlogi, kako izboljšati sodelovanje z lokalno skupnostjo, oziroma med identificiranimi priložnostmi za izboljšave podjetja največkrat navajajo:

- Ureditev prometne, komunalne in komunikacijske infrastrukture
- Zagotovitev (dostopnosti) poslovnih con, zemljišč
- Ureditev obrtnih con (dokončanje, boljša izraba, upravljanje, razvoj storitev)
- Administrativno podporo
- Zavzetost in sodelovanje uradnikov in županov
- Subvencije
- Manjše davke in prispevke
- Pomoč pri projektih/prijavi na razpise
- Zakonodajo in svetovanje glede nje
- Pomoč pri iskanju kadrov
- Pozitiven pogled na podjetje oziroma podjetništvo
- Razumevanje in sodelovanje ob potencialni širitvi podjetja
- Posluh za razvoj, širitev lokalnih prostorov, usklajeno načrtovanje
- Interes po izboljšanju in nadgrajevanju obrti sistemov
- Odpiranje poslovnih parkov, povezovanje šolstva in delodajalcev

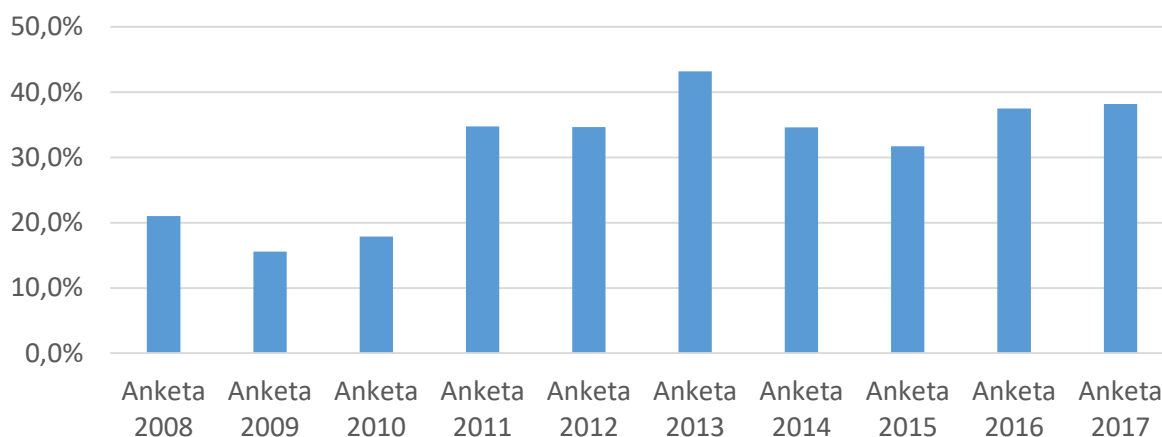
Med razlogi za nezadovoljstvo so najpogosteje navedeni:

- Nesodelovanje oziroma odsotnost vključevanja lokalnih uradnikov v poslovno okolje
- Nestrokovnost
- Ignoriranje potreb podjetij v lokalni skupnosti
- Počasna odzivnost
- Pomanjkanje sodelovanja s podjetjem in povzročanje težav (npr. pri širitvi proizvodnje)
- Pomanjkljive izkušnje s poslovanjem in poslovnim svetom (»nobene izkušnje v realnem sektorju«)
- Načrtno oviranje namesto sodelovanja
- Enormne podražitve (komunalnih storitev, nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča, ipd.)
- Sugeriranje/pogojevanje izvajalcev del

Načrti

V letošnji raziskavi opazamo podobno širitveno dinamiko, ki smo jo zaznali v anketnem raziskovanju leta 2016. Leta 2018 kar 38 % vzorčnih podjetij s tujim kapitalom načrtuje širitve v Sloveniji, kar je največ po letu 2013, ko so bili zabeleženi najbolj optimistični širitveni načrti PTK v Sloveniji (glej Sliko 41).

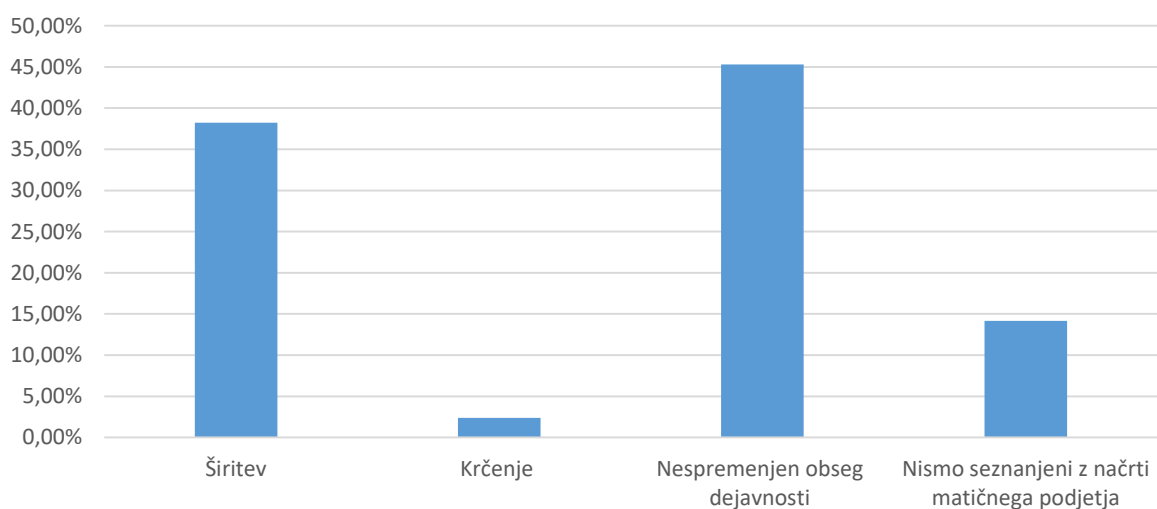
Slika 41: Deleži podjetij, ki načrtujejo širitev dejavnosti v Sloveniji (v %), 2008–2017



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Največ podjetij (45 %) v naslednjem letu ne načrtuje sprememb v obsegu dejavnosti. Krčenje dejavnosti pa načrtujeta le dobra 2 % podjetij. Približno 14 % podjetij ni seznanjenih s širitvenimi načrti matičnega podjetja (glej Sliko 42).

Slika 42: Načrtovanje dejavnosti matice v Sloveniji za leto 2018 (delež podjetij v %), napovedi iz leta 2017

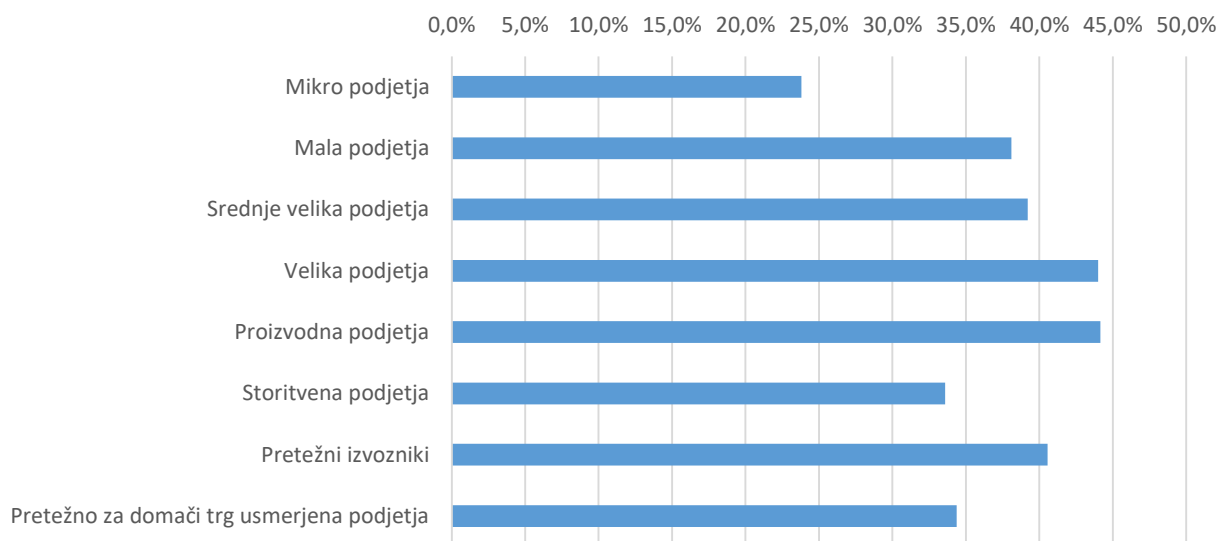


N = 212

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Največ širitvenih načrtov zaznavamo med velikimi podjetji oziroma med podjetji iz proizvodnih dejavnosti. V tej skupini načrtuje širitev kar 44 % podjetij. Če primerjamo izvoznike in na domači trg usmerjena podjetja, lahko bolj ambiciozne širitvene načrte opazimo med pretežnimi izvozniki. Primerjava po velikostnih skupinah pa pokaže, da imajo letos bolj obetavne širitvene načrte za leto 2018 velika podjetja (glej Sliko 43).

Slika 43: Načrtovanje dejavnosti matice v Sloveniji za leto 2018 po značilnostih podjetij (delež podjetij v %), napovedi iz leta 2017



N = 212

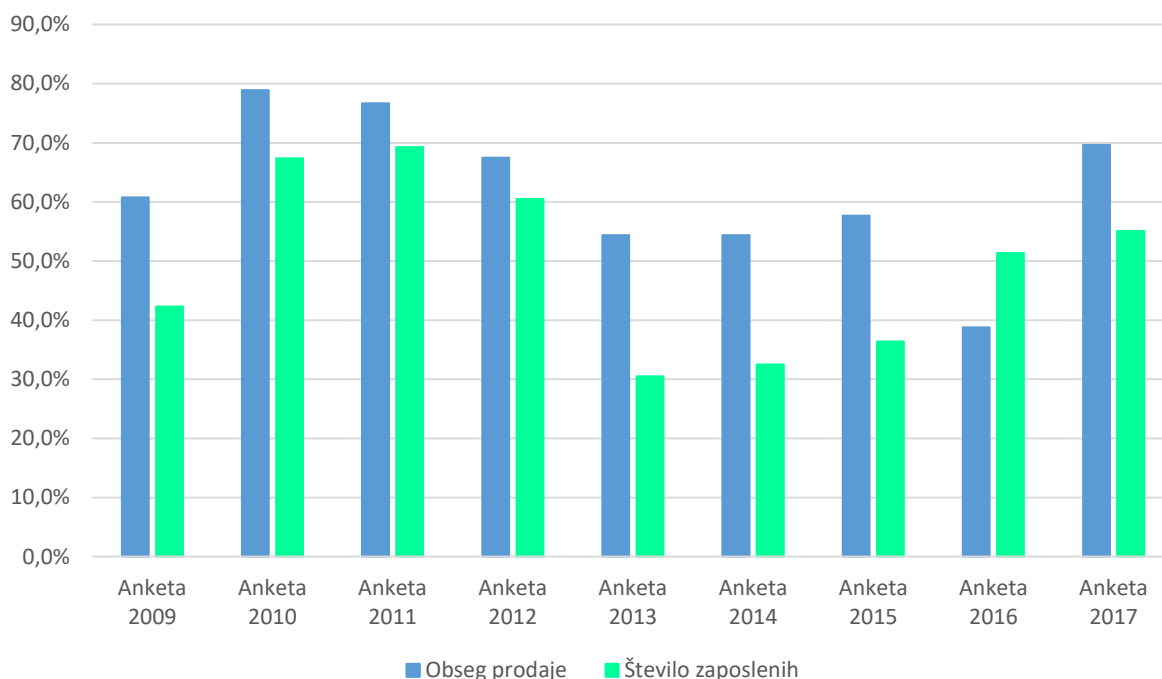
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

V primerjavi z načrti iz leta 2016 opazimo precej manjši delež načrtovanih širitev med mikro podjetji (23 % leta 2017 in 42 % leta 2016). Ostale velikostne skupine podjetij tudi leta 2017 za naslednje leto v povprečju ohranjajo podobne deleže v širitvenih načrtih kakor leto poprej.

V primerjavi z lanskim letom podjetja bolj optimistično načrtujejo prodajo (glej Sliko 44); **povečanje prodaje leta 2018 načrtuje skoraj 70 % podjetij** (lani je imelo tovrstne načrte manj kot 40 % podjetij). Večina teh podjetij načrtuje povečanje prihodkov od prodaje za več kot 30 % (glej Sliko 45), manjša (tj. do 30-odstotna) povečanja prodaje načrtuje le z 9,5 % anketiranih PTK. Zmanjšanje prodaje leta 2018 načrtuje 6 % podjetij, nespremenjen obseg prodaje pa 23 % podjetij.

Optimistična in bolj stabilna so gibanja glede ustvarjanja novih delovnih mest med podjetji s tujim kapitalom. Zaposlitveni načrti za leto 2018 so namreč zelo podobni načrtom iz preteklega leta. Novo zaposlovanje leta 2018 načrtuje 55 % podjetij (leto poprej 51 %). Tudi pri novih zaposlitvah pa zaznavamo precej dinamične napovedi rasti, saj večina podjetij (51 %) načrtuje povečanje števila zaposlenih za več kot 30 %, le dobri 4 % podjetij pa načrtujejo manj kakor 4-odstotno rast zaposlenih. Zmanjšanje števila zaposlenih načrtuje le 7 % podjetij. Ohranjanje enakega števila zaposlenih napoveduje 37 % podjetij (glej Sliko 45).

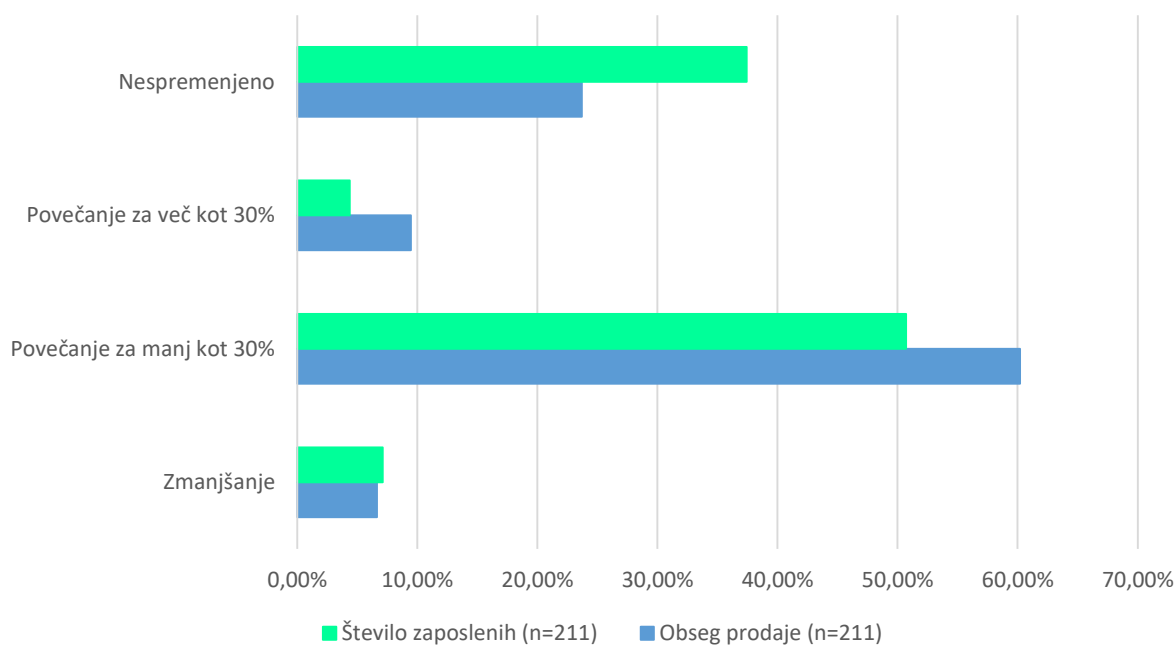
Slika 44: Pričakovanja glede obsega aktivnosti za naslednje leto (delež podjetij v %), ocene v obdobju 2009–2017



N = 205

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Slika 45: Pričakovanja o obsegu aktivnosti za leto 2018 v Sloveniji (deleži podjetij v %)



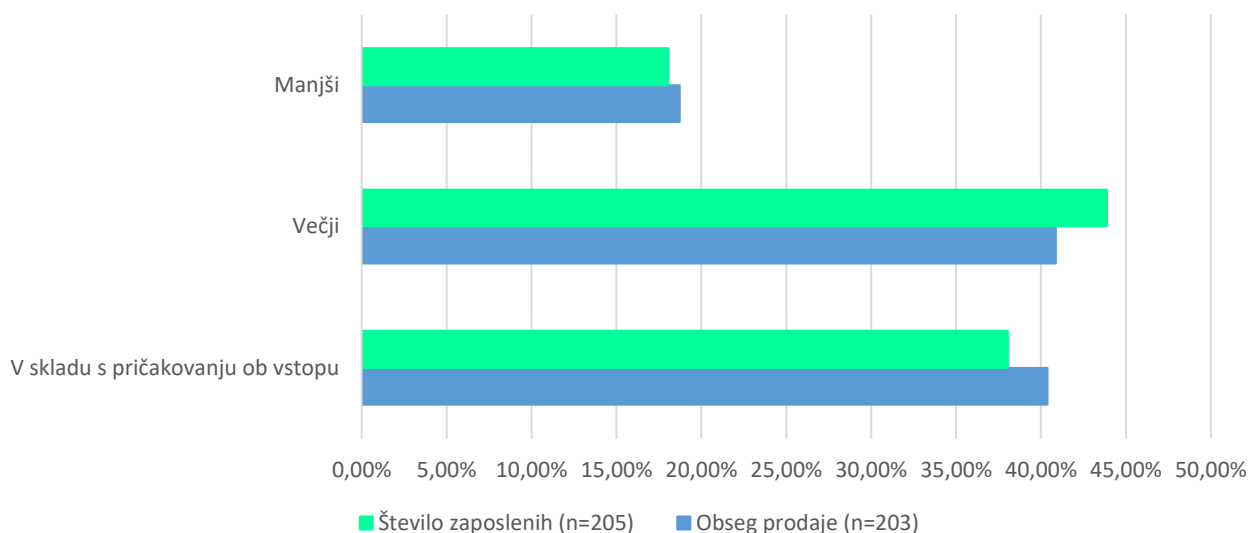
N = 205

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Obetavni širitveni načrti ter napovedi o povečanju obsega prodaje in številu zaposlenih se ujemajo z začetnimi pričakovanji in izkušnjami podjetij. Ob preverjanju odstopanj med pričakovanji, ki so jih imeli investitorji ob vstopu, in dejanskim obsegom dejavnosti danes namreč ugotovimo, da je delež podjetij, ki so tako obseg prodaje kakor tudi obseg števila zaposlenih povečala bolj kot so pričakovala ob začetku investicije, večji kakor delež podjetij, ki so rastle skladno s pričakovanji ob vstopu na trg. Pri tem je zanimivo, da je preseganje pričakovanj bolj izrazito pri zaposlovanju kakor pri prodaji.

Neizpolnjena pričakovanja zaznamo pri slabi petini vzorčnih podjetij. Delež podjetij, ki se je širil počasneje, kakor je bilo načrtovano ob začetku investicije, tako pri prodaji kakor zaposlenih namreč znaša 18 % (glej Sliko 46).

Slika 46: Skladnost obsega dejavnosti v Sloveniji s pričakovanji glede na načrte ob vstopu (delež podjetij v %), 2017

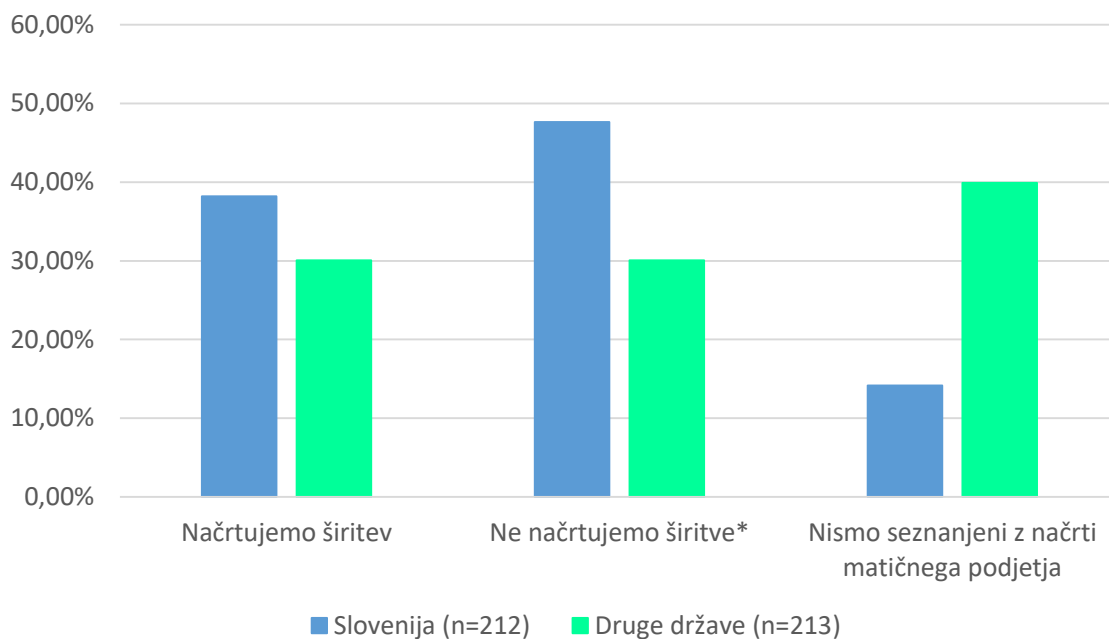


N = 205

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Poleg širitvenih načrtov v Sloveniji podjetja s tujim kapitalom načrtujejo rast tudi v tujini (glej Sliko 47). V tujini ima širitvene načrte 30 % vzorčnih podjetij, enak delež podjetij širitev v tujini ne načrtuje, skoraj 40 % podjetij pa s širitveni načrti svojih matičnih podjetij v tujini ni seznanjenih.

Slika 47: Širitveni načrti matičnega podjetja v Sloveniji in drugje (delež podjetij v %), 2017



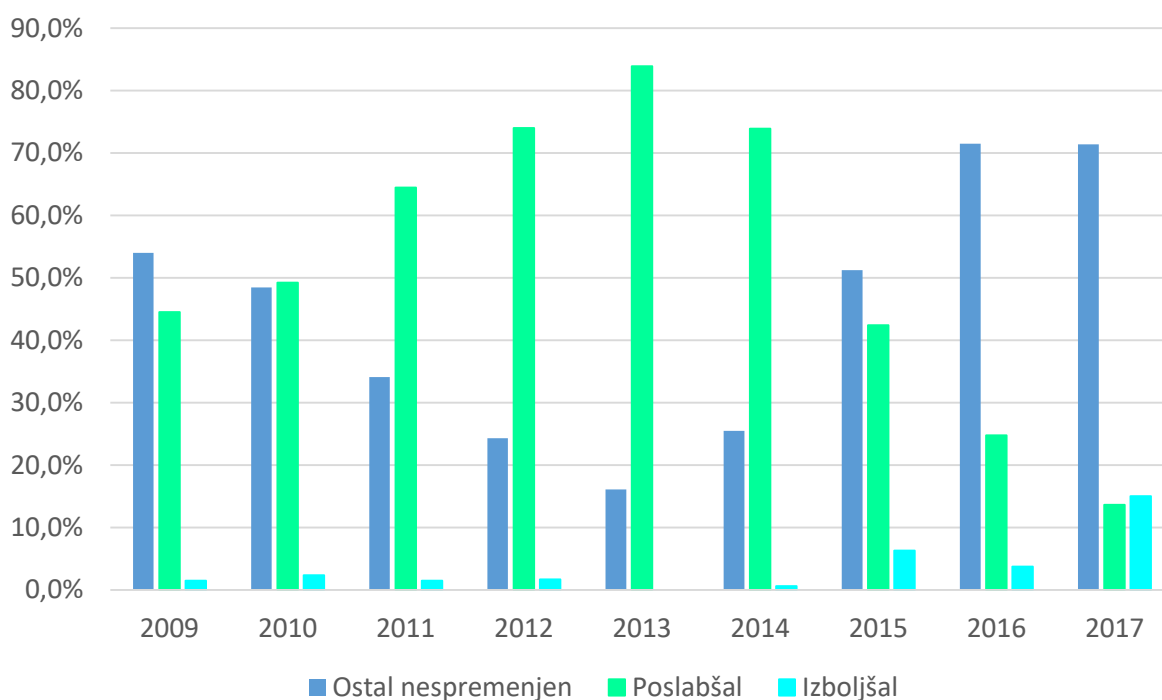
N = 212

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Položaj Slovenije kot lokacije za TNI

Tradicionalno v anketnem vprašalniku merimo tudi oceno položaja Slovenije kot lokacije za TNI, kjer nas zanima predvsem zaznavanje sprememb v poslovnem okolju. Večina podjetij leta 2017 sprememb ne zaznava (71 %, kar je zelo podobno letu poprej), je pa delež podjetij, ki zaznavajo izboljšanje položaja Slovenije kot lokacije za TNI (15 %), večji od deleža podjetij, ki zaznajo poslabšanje tega položaja (13 %). Podatki kažejo tudi, da je delež podjetij, ki zaznavajo izboljšanje položaja Slovenije kot lokacije za TNI, največji v zadnjih desetih letih, medtem ko je delež podjetij, ki zaznavajo poslabšanje položaja, najnižji v zadnjih desetih letih (glej Sliko 48).

Slika 48: Položaj Slovenije kot lokacije za TNI: ocene za obdobje 2009–2017 (delež podjetij v %)



N₂₀₁₇ = 213

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Več sprememb zaznavajo izvozno intenzivna podjetja, po velikostnih skupinah največ sprememb zaznavajo majhna podjetja (glej Tabelo 10). Pregled po skupinah podjetij pokaže tudi, da spremembe nekoliko bolj intenzivno zaznavajo majhna in srednje velika podjetja, medtem ko pri drugih kategorijah ne moremo govoriti o večjih razlikah v zaznavah.

Tabela 10: Ocena položaja Slovenije kot lokacije za TNI po skupinah podjetij, 2017

ŠTEVILO	Ostal			Skupaj	np
	Izboljšal	Poslabšal	nespremenjen		
Mikro podjetja	2	1	18	21	1
Mala podjetja	21	15	71	107	1
Srednje velika podjetja	7	12	32	51	0
Velika podjetja	2	0	22	24	1
Proizvodna podjetja	12	14	50	76	1
Storitvena podjetja	20	14	93	127	2
Pretežni izvozniki	16	17	73	106	2
Pretežno za domači trg usmerjena podjetja	16	11	70	97	1
SKUPAJ	32	29	152	213	25

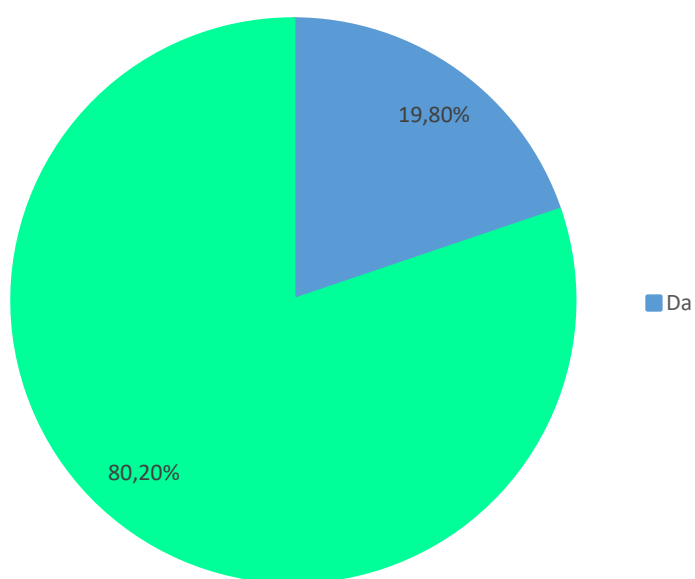
N = 213

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Spodbude

V redno spremljanje poslovnega okolja uvrščamo tudi vrednotenje spodbud, kjer preverjamo tako želje kakor tudi zadovoljstvo podjetij z obstoječimi spodbudami za tuje investitorje. Pri uporabi programov in storitev agencije SPIRIT Slovenija letos v primerjavi z letom poprej (zaznavamo povečan delež uporabnikov, še vedno pa je ta delež relativno nizek: medtem ko je leta 2016 znašal slabih 14 %, leta 2017 predstavlja skoraj 20 % (glej Sliko 49). To spodbuja k večjim aktivnostim javne agencije na področju komuniciranja in informiranja podjetij o svojih aktivnostih in ukrepih, pa tudi k premisleku o strukturi ponujenih storitev in njihovi segmentaciji glede na potrebe podjetij.

Slika 49: Delež uporabnikov storitev SPIRIT Slovenija(v %), 2017

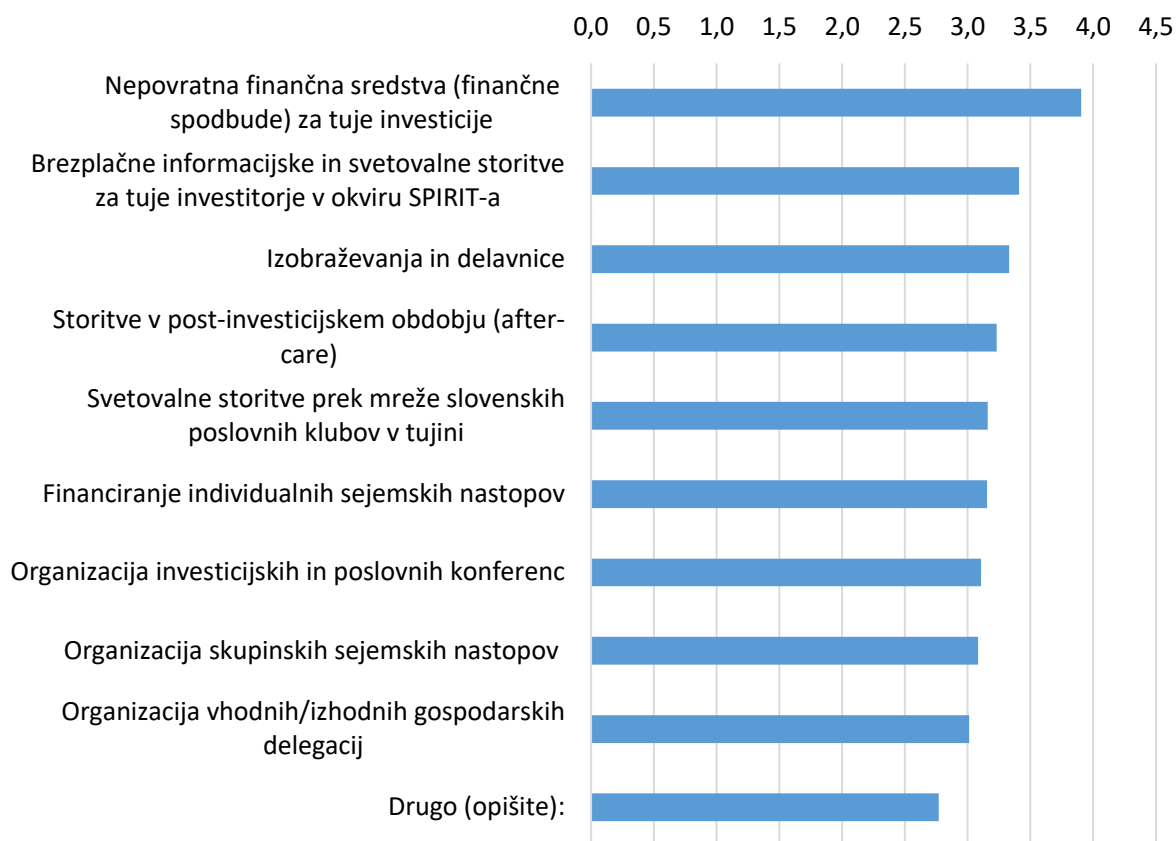


N = 202

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Med spodbudami investitorji najvišje vrednotijo nepovratna sredstva, brezplačne informacijske in svetovalne storitve, izobraževanja in delavnice ter storitve v post-investicijskem obdobju (glej Sliko 50). Te storitve relativno bolj cenijo velika podjetja kakor MSP. Mikro podjetja izjemno (in bolj kakor vse druge velikostne skupine podjetij) cenijo predvsem financiranje individualnih sejamskih nastopov ter organizacijo investicijskih in poslovnih konferenc (glej Sliko 51).

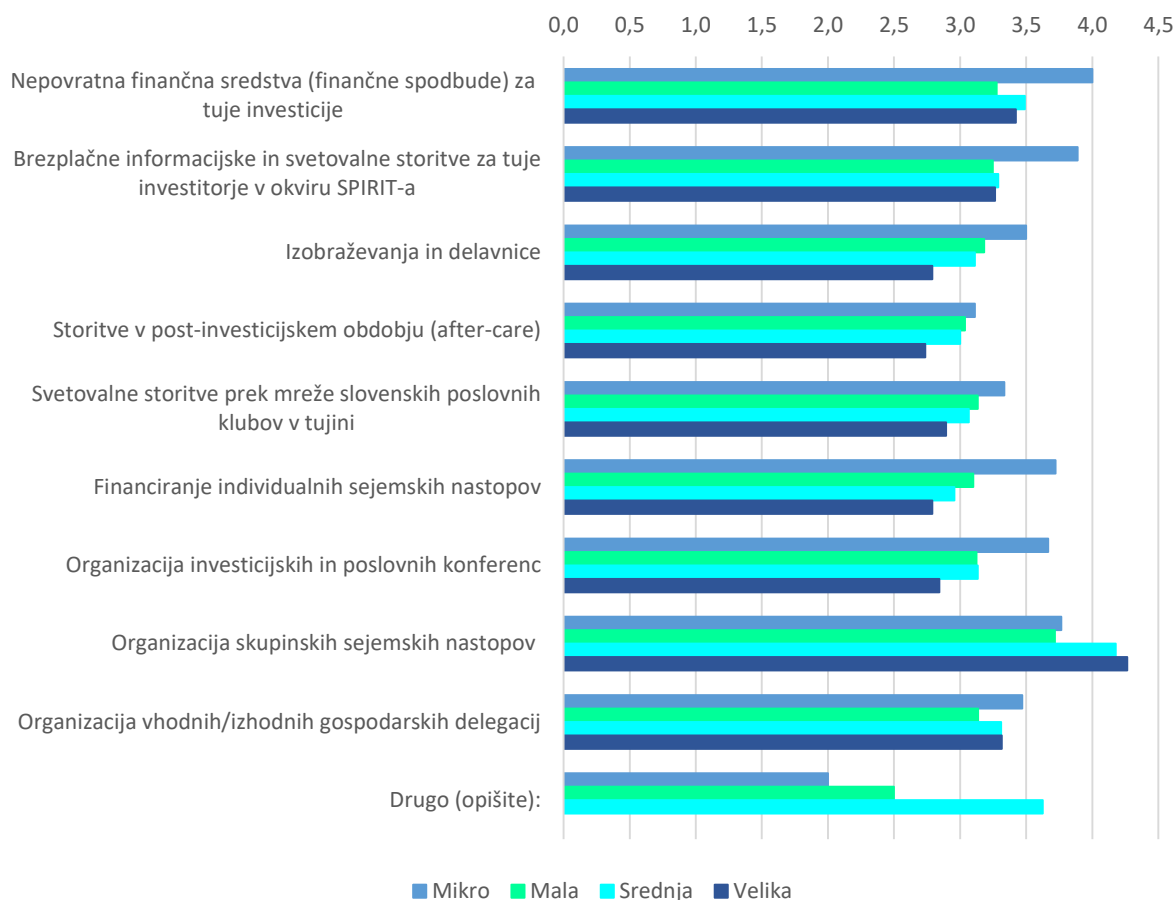
Slika 50: Pomen posamezne spodbude za podjetja, povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017



N = 212

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Slika 51: Pomen posamezne spodbude glede na velikost podjetij, povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017

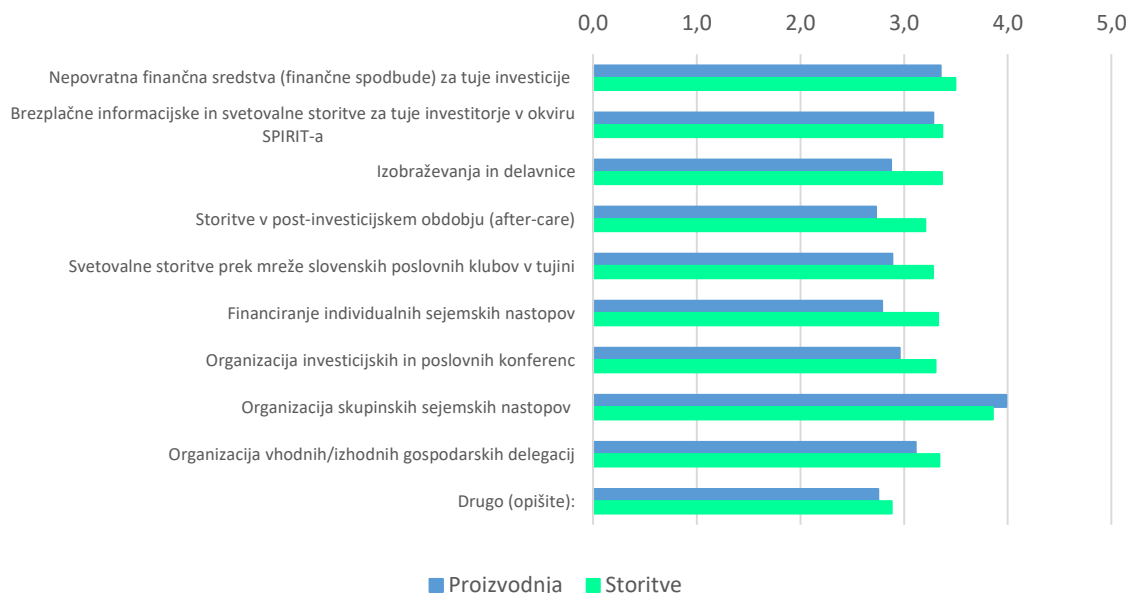


N = 212

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Z izjemo organizacije skupinskih sejmskih nastopov v tujini, ki jih bolj cenijo podjetja iz proizvodnih dejavnosti, so vse oblike spodbud načeloma bolj cenjene s strani storitvenih podjetij (glej Sliko 52). Podobno so z izjemo organizacije skupinskih sejmov vse podporne storitve v povprečju bolj cenjene s strani izvozno intenzivnih podjetij, kakor s strani podjetij, ki so usmerjena le na domači trg (glej Sliko 53).

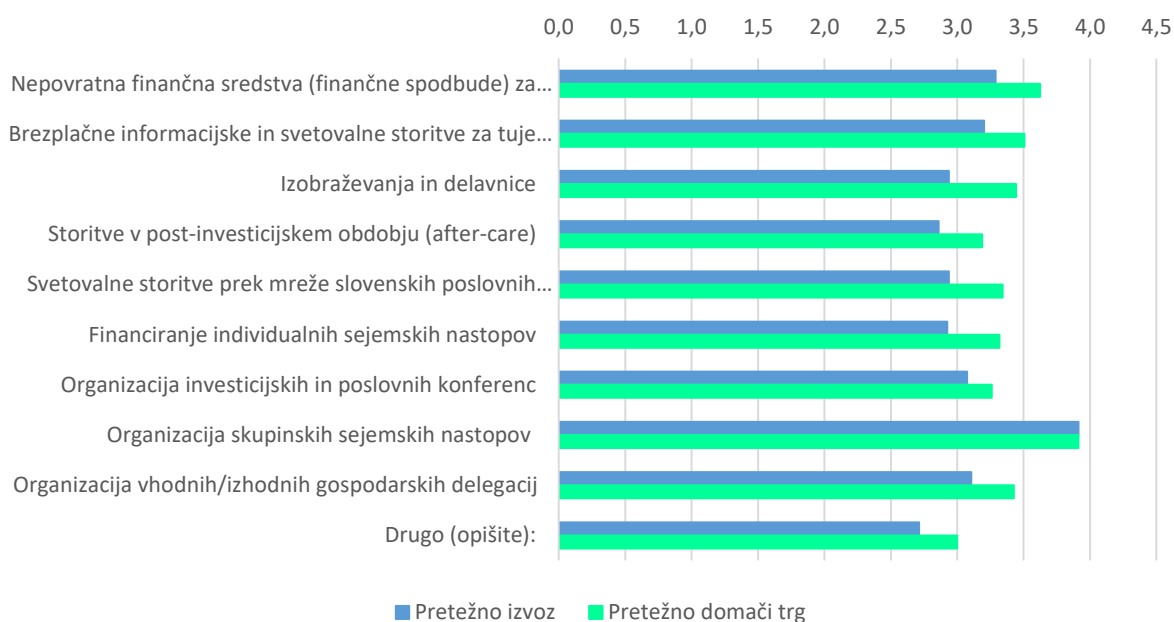
Slika 52: Pomen posamezne spodbude za podjetja glede na dejavnost podjetij, povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017



N = 212

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Slika 53: Pomen posamezne spodbude za podjetja glede na izvozno intenzivnost podjetij, povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2017



N = 212

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Rezultati analize kažejo, da je (1) spodbude vse bolj potrebno prilagajati posameznim skupinam podjetij, saj jih vrednotijo različno, ter da je (2) spodbude smiselno povezovati v »pakete«, ker lahko na ta povečamo ne le njihovo zaznano pač pa tudi dejansko vrednost prek doseganja sinergičnih učinkov ukrepov in spodbud.

Naraščanje vhodnih tujih neposrednih investicij v Slovenijo in razlogi zanj: Slovenija je ujela dinamiko dogajanj vhodnih tujih neposrednih investicij v novih članicah EU

Vhodne TNI v Slovenijo se od leta 2014 hitreje povečujejo, vendar ne bolj kot v večini novih držav članic EU

Tabela 11 kaže, da so se prilivi in stanja vhodnih NTI v Slovenijo od leta 2014 občutno povečali, tako absolutno kot relativno, merjeno z deležem v BDP. Ta trend se v politiki in medijih pogosto interpretira kot nekakšen »boom« NTI v Slovenijo in radikalno povečanje interesa tujih investorjev za Slovenijo. Temu še zdaleč ni tako, slej ko prej smo le ujeli dinamiko dogajanja na tem področju v drugih novih državah članicah EU. Nedvomno je to velik korak naprej.

Tabela 11: Tokovi in stanja¹ vhodnih TNI² v Sloveniji

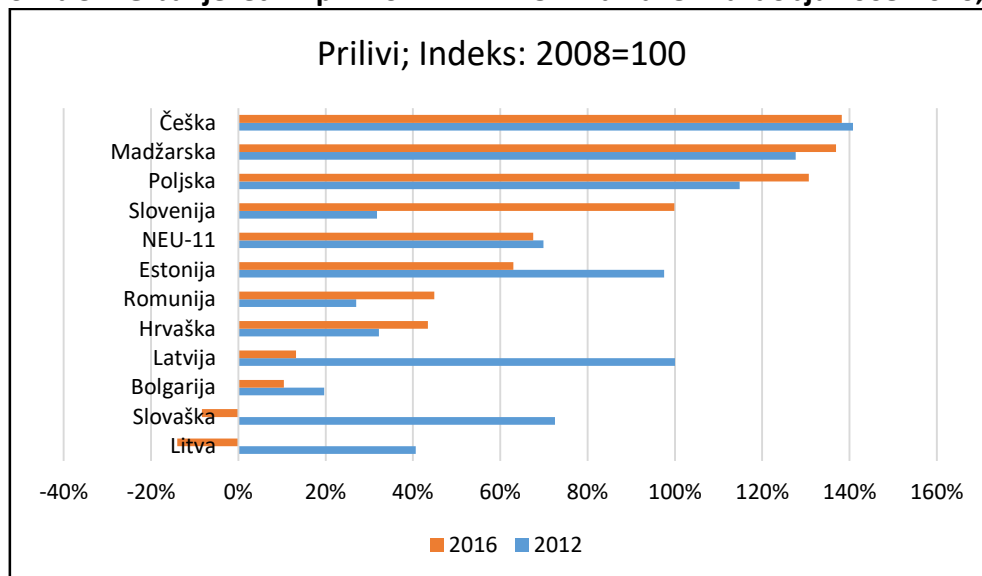
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Stanje konec leta, mio EUR	8.598	7.828	7.983	8.880	9.249	8.897	10.202	11.612	12.950	13.044 (Q2)
Prilivi, mio EUR	832,0	-342,5	79,6	782,2	264,1	-113,9	791,3	1.465,2	831,0	541,5 (jan-sep)
Stanje kot % BDP	22,7	21,6	22,0	24,1	25,7	24,8	27,3	30,0	30,4	32,7

Vir: Banka Slovenije. Opombe: ¹ Tokovi in stanja so prikazani po novi metodologiji BPM6 po načelu smeri naložbe, na katero je Banka Slovenije prešla z letom 2014. ² Podjetja, v katerih ima posamezni tuji investitor 10-odstotni ali višji delež v kapitalu.

Dejanski domet povečanja vhodnih NTI v Slovenijo lahko izmerimo le v primerjavi s povečanju NTI v države, ki nekako nastopajo kot naše konkurentke v pritegovanju TNI. To pa so v prvi vrsti ostale nove članice EU iz srednje in vzhodne Evrope (NEU-11: Bolgarija, Češka, Estonija, Hrvaška, Madžarska, Latvija, Litva, Poljska, Romunija, Slovaška in Slovenija). Primerjava s temi državami sicer kaže na povečevanje TNI v Slovenijo, vendar še zdaleč ne v obsegu, ki bi presegal večino NEU-11. Tako se je delež Slovenije v celotnih prilivih TNI v NEU-11 sicer povečal od 1,9% leta 2009 na 2,9% leta 2016 (vmes se je leta 2012 znižal na 0,9%), vendar pa je slovenski delež v celotnem stanju TNI v NEU-12 ostal praktično nespremenjen; povečal se od 2,0% leta 2008 na vsega 2,1% leta 2016 (vmes se je leta 2012 znižal na 1,7%) (Vir: Tabela P.1 v prilogi). Poglejmo podrobneje.

Glede na leto 2008 so se do leta 2016 letni prilivi NRI v države NEU-11 zmanjšali za kar 32% (Indeks 68; zmanjšanje od 42.970 mio EUR na 29.020 mio EUR), v Sloveniji pa so ostali na nivoju iz leta 2008 (indeks 100). Torej, prilivi TNI v Slovenijo so bili leta 2016 (831 mio EUR) enaki kot leta 2008 (832 mio EUR). S tem indeksom povečanja je Slovenija na četrtem mestu med državami NEU-11. Pri tem pa so se prilivi v glavne prejemnice TNI med NEU-11 povečali precej bolj kot v Slovenijo, namreč v Češko za 38%, Madžarsko za 37% in Poljsko za 31% (Glej Sliko 54).

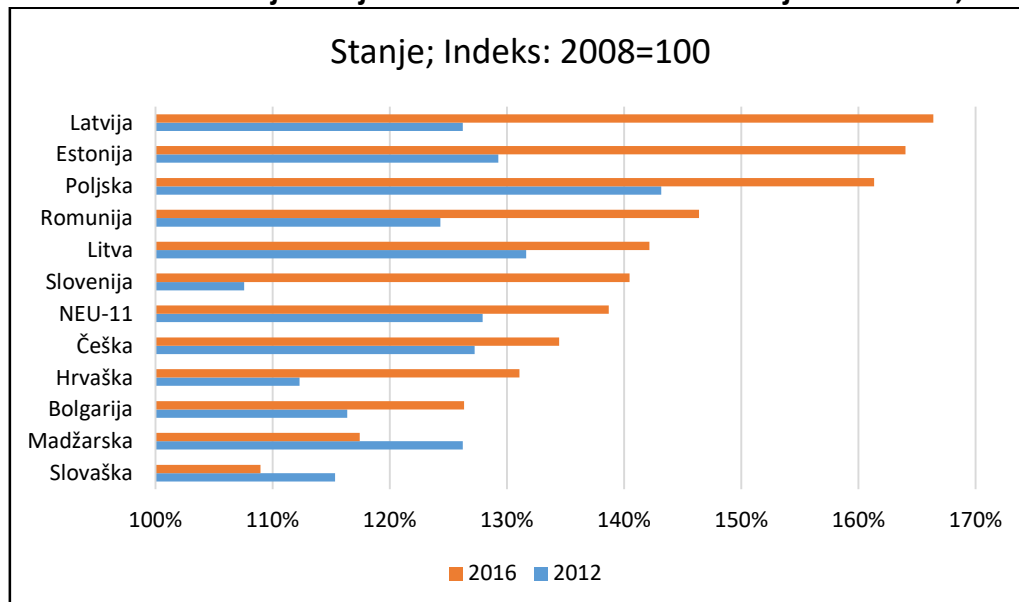
Slika 54: Gibanje letnih prilivov TNI v NEU-11 države v razdobju 2008-2016; indeks: 2008=100



Vir: Tabela P.1.

Seveda pa je primerjava letnih prilivov zaradi letnih oscilacij le-teh precej nezanesljiv kazalec. Poglejmo, kaj se je v razdobju 2008-2016 dogajalo s stanjem vhodnih TNI. V razdobju 2008-2016 se je stanje vhodnih TNI v državah NEU-11 povečalo od 420,6 mlrd EUR na 583,4 mlrd EUR, oziroma za 39% (Indeks 139). V istem razdobju se je stanje TNI v Sloveniji povečalo od 8,6 mlrd EUR na 12,1 mlrd EUR oziroma za 40% (Indeks 140). Nikakor torej ne moremo govoriti o nekem zelo nadpovprečnem povečanju TNI v Slovenijo. Kar pet držav NEU-11 (Latvija, Estonija, Poljska, Romunija in Litva) je v tem razdobju zabeležilo večje povečanje stanja vhodnih TNI od Slovenije (Glej Sliko 55).

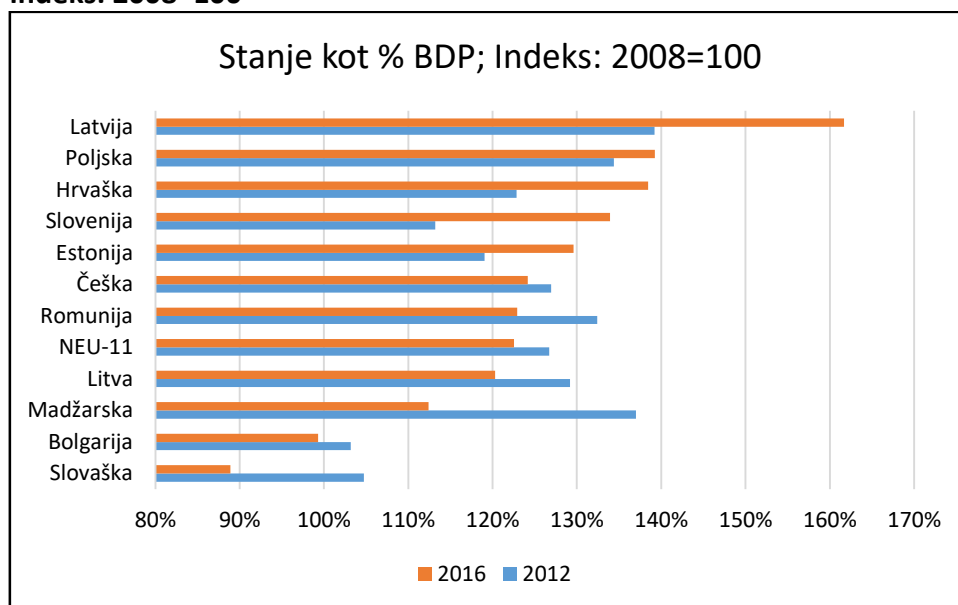
Slika 55: Povečevanje stanj TNI v državah NEU-11 v razdobju 2008-2016; indeks: 2008=100



Vir: Tabela P.1.

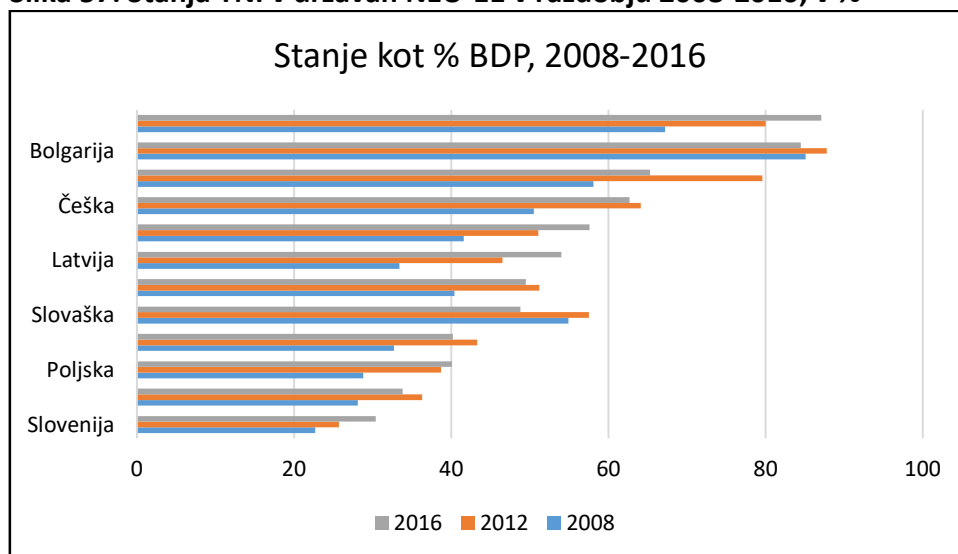
Slovenija je v razdobju 2008-2016 nadpovprečno napredovala tudi po glavnem kazalcu pomena TNI v gospodarstvu, to je po deležu stanja TNI v BDP, vendar po tem merilu še vedno ostaja na zadnjem mestu med državami NEU-11. V razdobju 2008-2016 se je stanje TNI kot delež BDP v NEU-11 povečalo od 40,4% na 49,5%, oziroma za 23% (Indeks 123), v Sloveniji pa od 22,7% na 30,4%, oziroma za 34% (Indeks 134). V obravnavanem razdobju je torej Slovenija nadpovprečno povečevala prisotnost TNI v svojem gospodarstvu, še vedno pa ja po tej dinamiki zaostajala za Latvijo, Poljsko in Hrvaško (Glej Sliko 56). Kljub napredku Slovenija po deležu stanja vhodnih TNI v BDP slej ko prej ostaja na zadnjem mestu med državami NEU-11 (Glej Sliko 57).

Slika 56: Povečevanje deležev stanj TNI v BDP v državah NEU-11 v razdobju 2008-2016; indeks: 2008=100



Vir: Tabela P.1.

Slika 57: Stanja TNI v državah NEU-11 v razdobju 2008-2016; v %



Vir: Tabela P.1.

Razlogi za povečevanje TNI v Slovenijo

Kateri so torej razlogi za povečevanje TNI v Slovenijo v zadnjem času?

1. Povečanje gre predvsem na račun tujega investiranja v obstoječa podjetja: Tuje privatizacije, prevzemi obstoječih slovenskih podjetij v privatni lasti in širitve obstoječih tujih podjetij

Povečanje TNI v Slovenijo gre v največji meri na račun tujega investiranja v obstoječa podjetja. Po podatkih Banke Slovenije, je delež TNI, ki odpade na investiranje v obstoječa podjetja v Sloveniji v celotnem stanju vhodnih TNI leta 2013 znašal 60,2% (oziroma 5.356,0 mio EUR), leta 2014 61,3% (oziroma 6.192,5 mio EUR), leta 2015 pa 65,6% (oziroma 7.617,5 mio EUR). To pomeni, da gre večina povečanja stanja vhodnih TNI v razdobju 2013-2015 na račun investiranja v obstoječa podjetja; leta 2014 je na te investicije odpadlo 69,4% povečanja stanja vhodnih TNI, leta 2015 pa nič manj kot 94,4% (Banka Slovenije, 2014, 2015, 2016).

Pri tujem investiranju v obstoječa podjetja v Sloveniji gre za tri komponente. Prva so tuje privatizacije, druga tuji prevzemi obstoječih slovenskih podjetij v privatni lasti in tretja širitve obstoječih tujih podjetij. Najpomembnejši razlog za povečanje vhodnih TNI v zadnjem času so odločnejši koraki Slovenije na področju privatizacije, prodaja deležev / sredstev podjetij iz naslova procesa rehabilitacije bank (v glavnem preko DUTB pa tudi izven tega) in povečanje prevzemanja slovenskih (privatnih) podjetij s strani tujih investorjev nasploh. Število slovenskih podjetij v privatni domači lasti, ki postajajo privlačna za tuje investitorje (prevzemi), se očitno povečuje (Glej Tabelo 12).

Tabela 12: Pregled največjih nedavnih tujih prevzemov slovenskih podjetij

Država investitorica	Tuji investitor	Slovensko podjetje
ZDA	Apollo Global Management	Nova KBM
Nemčija	Mahle	Letrika
Nemčija	Fraport	Aerodrom Ljubljana
Nemčija	LPKF Nemčija	LPKF Laser and Electronics
Avstrija	Alumero	Almont
Francija	Lactalis (Dukat)	Ljubljanske mlekarne
Italija	Ekolat	Mlekarna Vipava
Turčija	Bayraktarlar Holding	Odelo Slovenija
Finska	Sklad KJK Kapital	Iskra ISD
Belgija	Soudal	TKK Spenica
Srbija	Nektar	Fructal
Kitajska	Inspur	Arctur
Kitajska/Nizozemska	CHTC, Hongkong Huaming	Durabus
Japonska	Daihen	Varstroj
Japonska	Kansai Paint	Helios
Izrael	Frutarom Industries	Vitiva
Izrael	Huliot	ARGO
Izrael	Frutarom Industries	ETOL
Hrvaška	Hoteli Cavtat/Liburnia Hoteli	Metropol Resort (hoteli Metropol, Barbara, Lucija, Roža)
Švedska	Lindau	Hidria Klima Logatec

Grčija	RAYCAP (CYPRUS) Limited	Iskra Zaščite
Finska /ZDA	WWRD LUXCO S.A.R.L.	Steklarna Rogaška
ZDA	Weiler Corporation	Swaty Comet
Rusija	Alpe Adria Hoteli	Hotel Bovec
Poljska	Innova	Trimo
Poljska	LINETECH HOLDING S.A	Adria Airways Tehnika
Slovaška	ECO Invest	Paloma
Poljska	Grupa Kety	AHA Emmi
Avstrija	Andlinger & Company	ETI Izlake

Vir: SPIRIT.

Še en vidik povečevanja TNI v okviru obstoječih podjetij je širitev že vzpostavljenih tujih podjetij v Sloveniji. Samo dejstvo, da se stanje TNI v Sloveniji postopoma povečuje, namreč pomeni tudi postopno povečevanje TNI iz naslova širitve obstoječih tujih podjetij v Sloveniji, oziroma več ko je tujih podjetij v Sloveniji, več je tudi širitev. Anketa med tujimi investitorji v Sloveniji kaže, da jih precej več kot ena tretjina načrtuje širitev svoje dejavnosti v Sloveniji, da se je delež teh podjetij pomembno povečal leta 2011, torej po tem ko je bila najhujša kriza mimo, in da je delež teh podjetij od takrat precej stalen (Glej Sliko 41). Tu najbrž pomaga tudi v zadnjem času bolj aktiven pristop državnih institucij (MGRT, SPIRIT).

Pri tujem investiranju v obstoječa podjetja v Sloveniji je treba omeniti tudi porast investiranja v nepremičnine (predvsem preko DUTB) in vlaganja tujih investorjev v perspektivne slovenske start-upe.

Večjim projektom in prilivom novih TNI, kot so Magna, Yaskawa ali Hotel Intercotinenental (Delta), smo zares priča šele v zelo nedavnem obdobju.

2. Spremenjene razmere na trgu dela v NEU-11

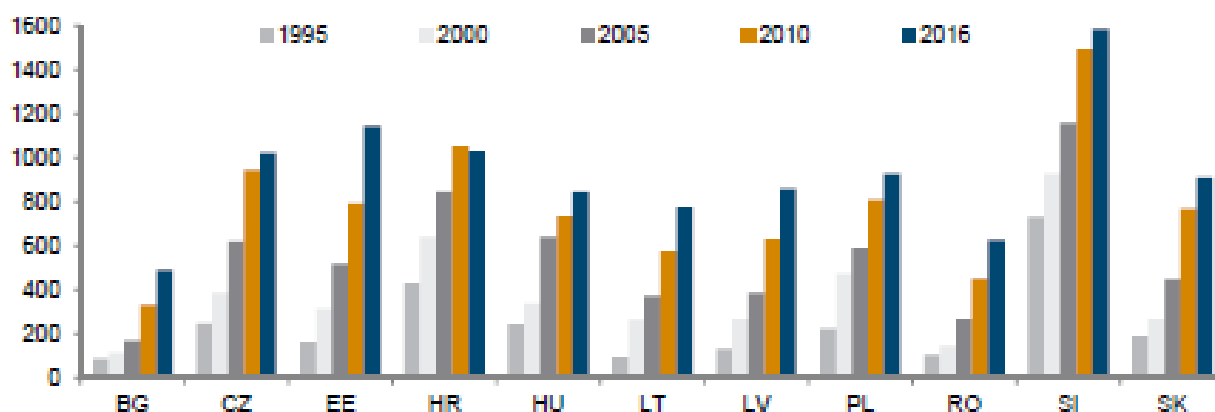
Obseg znanja in kakovost zaposlenih sta najpomembnejša motiva tujih investorjev v Sloveniji, zato so trendi na področju produktivnosti dela in dogajanja na trgu dela zelo pomembni za relativni položaj Slovenije kot države prejemnice TNI. Zmanjševanje nezaposlenosti in s tem povezani znaki pomanjkanja delovne sile, rast plač in zniževanje razlike v ULC med Slovenijo in najrazvitejšimi NEU-11 postopoma postavljajo Slovenijo v konkurenčnejši položaj glede delovne sile in stroškov delovne sile. Tu so pomembni naslednji elementi:

a/ Stopnje nezaposlenosti se znižujejo. Stopnje nezaposlenosti v NEU-11 državah so se v zadnjem času zelo znižale in so v nekaterih državah na zares nizkih nivojih. Napoved WIIW-a o LFS stopnjah nezaposlenosti za leto 2017 kaže naslednje: Češka 3,5%, Madžarska 4,3%, Poljska 5,0%, Romunija 5,0%, Bolgarija 6,4%, Estonija 6,5%, Slovenija 7,0% itd. Zaradi tega poročila o pomanjkanju delovne sile v zadnjem času postajajo vse pogostejša. To velja predvsem za Češko, Madžarsko, Poljsko in Slovaško, v manjši meri pa se pomanjkanje delovne sile pojavlja celo v Bolgariji in Romuniji (WIIW, 2017b). Hays Global Skills Index 2017 (Hays, 2017) za Češko

in Poljsko ugotavlja, da delodajalci vse težje najdejo potrebno delovno silo, medtem ko na Madžarskem tega pritiska še ni čutiti. Slovenija ima še vedno nekoliko višjo stopnjo nezaposlenosti kot glavne konkurentke med NEU-11, s tem pa najbrž tudi nekoliko več prostora za zaposlovanje.

b/ Plače rastejo. Kot kaže Slika 58, pomanjkanje delovne sile ob relativno visokih stopnjah rasti v NEU-11 vodi v pritiske na rast plač. Ta trend se nadaljuje tudi v letu 2017, ko so v Češki realne plače v prvi polovici leta 2017 porasle za 4% leto na leto, na Madžarskem celo za 10%, v Romuniji za 14,4% in na Slovaškem za 3,8%. Hays Global Skills Index 2017 (Hays, 2017) za Češko in Poljsko ugotavlja, da se zmanjšujejo plačne razlike med industrijami, ki zahtevajo visoko kvalificirani in tistimi, ki zahtevajo nižje kvalificirano delovno silo, za Madžarsko pa ugotavlja, da se plače hitro povečujejo. Čeprav ima Slovenija še vedno daleč najvišje bruto plače med NEU-11, se zdi, da te v zadnjih dveh letih rastejo počasneje kot v večini NEU-11 držav (WIIW, 2017b).

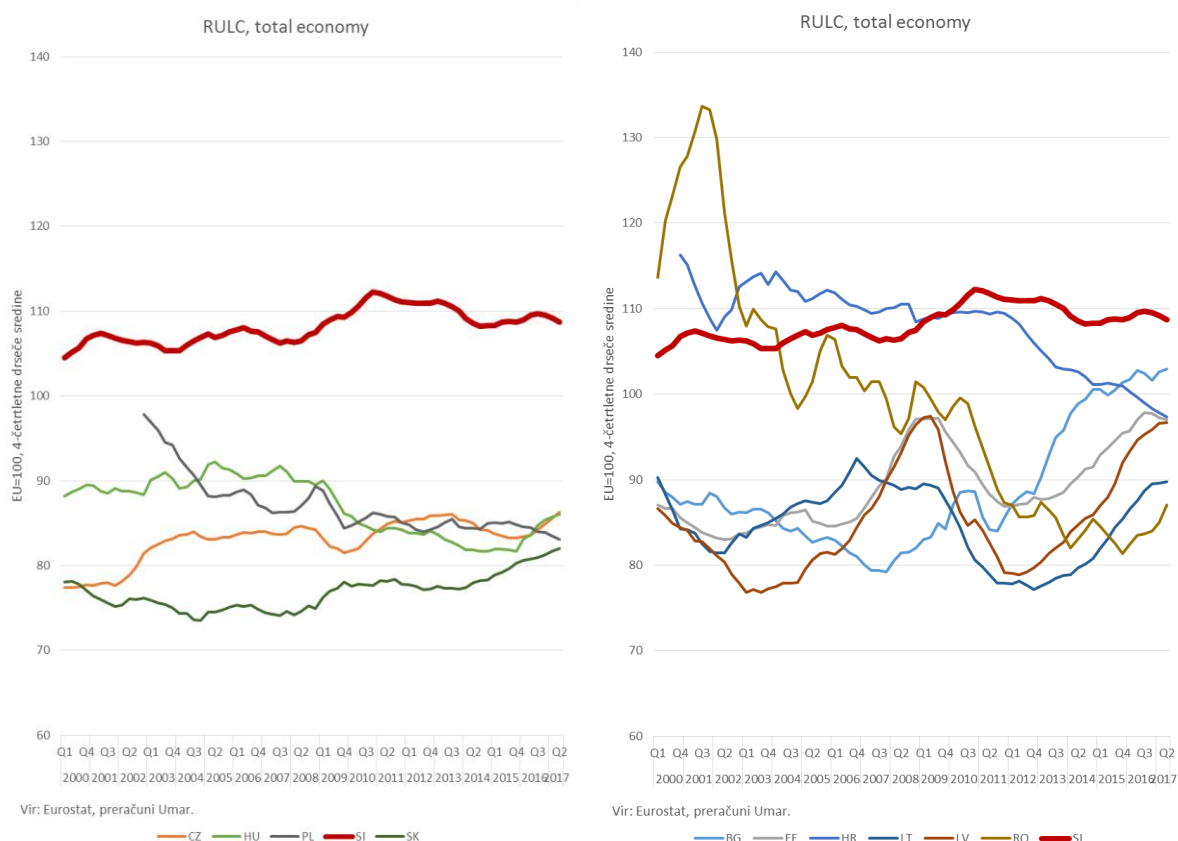
Slika 58: Povprečne mesečne bruto plače, EUR



Vir: WIIW, 2017b, str. 10.

c/ Stroški dela na enoto proizvoda (ULC) so v Sloveniji najvišji med državami NEU-11, sploh če jih primerjamo z najrazvitejših med njimi (Češka, Madžarska, Poljska, Slovaška). ULC oziroma obremenjenost dodane vrednosti s stroški dela je v večini država NEU-11 vsaj 10 % nižja od povprečja EU, v Sloveniji pa je skoraj 10 % nad EU ravno. Vendar pa se ULC v večini držav NEU-11 v zadnjem času povečujejo, medtem ko v Sloveniji ostajajo bolj ali manj nespremenjeni (Glej Sliko 59).

Slika 59: Stroški dela na enoto proizvoda (ULC) v NEU-11 v 2000-2017



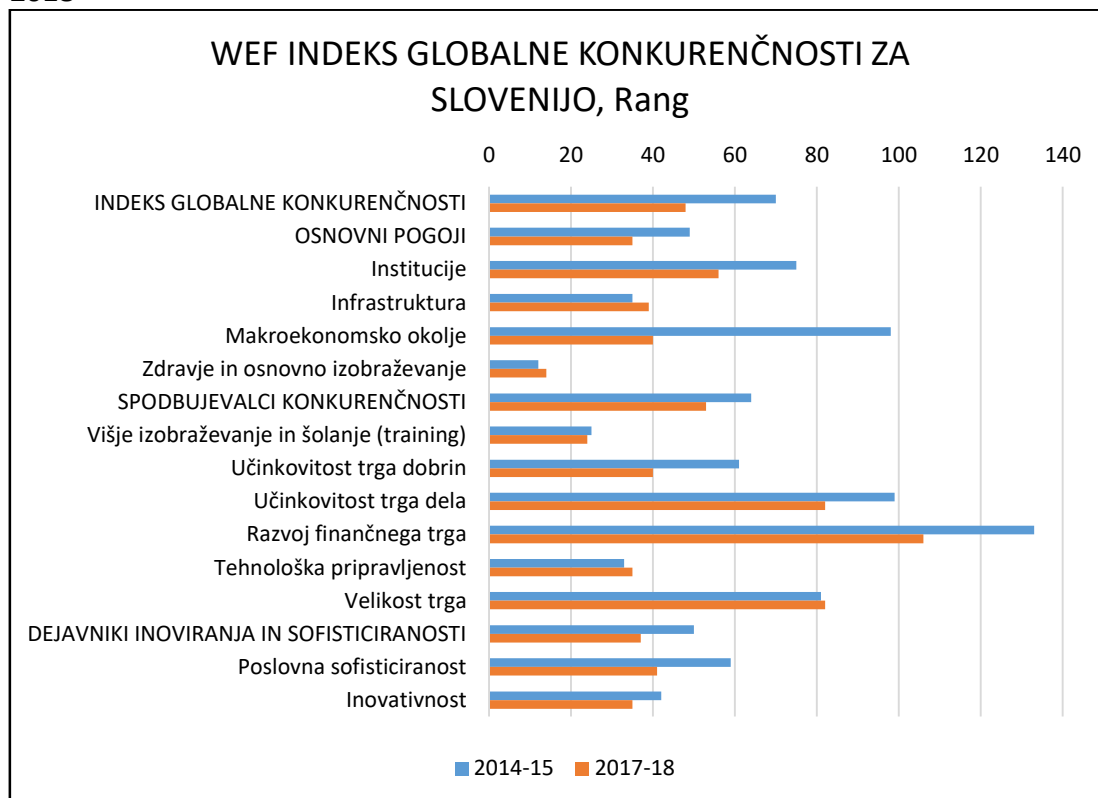
3. Boljša gospodarska situacija in poslovna klima v Sloveniji

Boljša mednarodna in predvsem slovenska gospodarska situacija in poslovna klima nedvomno pozitivno prispevajo k tokovom TNI. V razdobju od 2015 do danes je Slovenija precej izboljšala svojo konkurenčnost, kot jo kaže Global Competitiveness Report, predvsem pri makroekonomskem okolju in z delovno silo povezanimi kazalci. Po drugi strani pa Slovenija ni pa uspela izboljšati ključnih elementov poslovnega okolja, ki jih meri World Bank Doing Business Ranking, kot so gradbena dovoljenja, plačevanje davkov, dostopnost do kreditov in uveljavljanje pogodb. Kar se TNI tiče, pomanjkanje izboljšanja poslovnega okolja najbrž v določeni meri kompenzirala večja zavezanost vlade k privabljanju TNI, njeni ukrepi oziroma pritiski k boljši koordinaciji pri pridobivanju raznih dovoljenj tujih investitorjev. Pozitivna klima in pristop do TNI sta precejšnja novost v uradnem odnosu Slovenije do TNI.

Konkurenčnost Slovenije. Če sklepamo po WEF-ovem Indeksu globalne konkurenčnosti, se je situacija v Sloveniji od leta 2014 do danes zares precej izboljšala, kar nedvomno pomeni, da je Slovenija postala bolj privlačna lokacija za tuje investicije. Ocena Indeksa globalne konkurenčnosti za Slovenijo se je od 2014-2015 do 2017-2018 povečala od 4,2 na 4,5 (na skali od 1-7), s čemer je napredovala s 70. na 48. mesto med analiziranimi državami (Glej Tabelo P.2 v prilogi). Najbolj je Slovenija napredovala pri makroekonomskem okolju (z 98. na 40. mesto), izboljšanju finančnega trga, učinkovitosti trga dobrin in trga delovne sile, pa tudi pri institucijah in poslovni sofisticiranosti. Sicer pa se najbolje odrežemo pri zdravju in osnovnem

izobraževanju (14. mesto), višjem izobraževanju in šolanju (24. mesto), tehnološki pripravljenosti (35. mesto) in inoviranju (35. mesto) (Glej Sliko 60). Če izrazito izboljšanje makroekonomskega okolja predstavlja nekakšen predpogoj za več tujega investiranja v Sloveniji, pa visoko rangiranje Slovenije pri dejavnikih povezanih z delovno silo najbrž lahko pomaga pojasniti, zakaj je kvaliteta in cena delovne sile slej ko prej najpomembnejši motiv tujih investorjev v Slovenijo.

Slika 60: Rang Slovenije v WEF-ovem Indeksu globalne konkurenčnosti 2014-2015, 2017-2018



Vir: Tabela P.2.

Poslovno okolje v Sloveniji. Manj obetavno je napredovanje Slovenije glede njenega poslovnega okolja. World Bank Doing Business Ranking analiza, ki se običajno uporablja za primerjavo poslovnega okolja v različnih državah, sicer kaže izboljšanje ocene za Slovenijo od 69,87 leta 2015 na 75,42 (na skali od 1-100, ki meri »distance to frontier«) leta 2018, kar je izboljšalo naš rang od 51. na 37. mesto (Glej Tabelo P3). Vendar pa podrobnejši pregled po posameznih komponentah poslovnega okolja kaže, da smo na nekaterih ključnih področjih zelo slabi in tudi nismo naredili koraka naprej; naša ocena pri oveljavljanju pogodbe je vsega 52,97 in nas uvršča na 122. mesto, pri dostopnosti kreditov je ocena 45,00 z rangom 105, pri gradbenih dovoljenjih je ocena 67,01 z rangom 100, pri plačilu davkov pa je ocena 77,78 z rangom 58 (Glej Sliko 62). Težko bi torej rekli, da se poslovno okolje v Sloveniji izboljšuje, saj pri tistih elementih, ki so v Sloveniji tradicionalno najbolj problematični, obenem pa ključni za domače in tuje investitorje (gradbena dovoljenja, dostopnost do kreditov, plačevanje davkov, uveljavljanje pogodb), nismo naredili koraka naprej.

Slika 62: Ocena elementov poslovnega okolja v Sloveniji po World Bank Doing Business Ranking, 2015, 2018



Vir: Tabela P.3.

Sklepne ugotovitve

Na podlagi raziskave med podjetij s tujim kapitalom 2017 podajamo glavne ugotovitve, ki potrjujejo smiselnost spodbujanja investicij in odpravljanje ovir za investitorje v Sloveniji.

Glavne ugotovitve

- **PTK rastejo hitreje od slovenskega povprečja.**

Na ta način lahko potrdimo, da so percepcijske ocene o načrtovanih širitvah ter napovedi o spremembah obsega poslovanja, ki jih zberemo z anketnimi podatki, skladne z dejanskimi realiziranimi kazalci teh podjetij. Anketno raziskovanje torej podaja verodostojno oceno trendov poslovanja podjetij s tujim kapitalom.

- **Potreba po sistematičnem spremljanju PTK**

Analize opozarjajo, da pri beleženju in spremljanju podjetij s tujim kapitalom prihaja do odstopanj, ki lahko močno vplivajo na ocene vpliva na slovensko gospodarstvo. Raznolikost načinov vstopa ter preplet različnih načinov vstopa na tuje trge in načinov poslovanja zelo verjetno podcenjuje vpliv tujega kapitala na poslovanje slovenskih podjetij.

Primerjava števila podjetij, ki jih kot aktivna podjetja v tuji lasti v svojih statističnih zajemih beleži Banka Slovenije in klasifikacija SKIS, kažejo velike razlike med zajemom podjetij, vendar ocene finančnih izkazov robustno potrjujejo bolj dinamično rast podjetij s tujim kapitalom v primerjavi z ostalimi podjetji. Anketni podatki nadalje kažejo razlike po posameznih skupinah podjetij, ki jih je smiselno upoštevati pri načrtovanju dinamike in oblikovanju storitev in spodbud za tuje investitorje.

- **Kakovost zaposlenih in obseg znanja so glavne prednosti Slovenije kot lokacije za tuje investicije.**

Največja prednost Slovenije so usposobljeni kadri, ki pa zaradi globalnega povpraševanja in rastoče mobilnosti postajajo tudi izziv Slovenije kot lokacije za TNI. Med prednostmi svojih zaposlenih podjetja s tujim kapitalom najbolj cenijo njihovo večjezičnost ter sposobnost delovati v večkulturnem okolju in digitalno pismenost.

- **PTK so nadpovprečno R&R intenzivna.**

PTK v povprečju v R&R investirajo več kot povprečno slovensko podjetje. Vzorčna podjetja kažejo nadpovprečno R&R intenzivnost tako po vložkih v R&R kakor pri obsegu R&R oddelkov (kjer ima vsaj 11 % podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji velika raziskovalna jedra). Po vzorčnih podatkih 17 % podjetij opravlja R&R funkcijo za matično podjetje.

- **Med ovirami so najpomembnejše obremenjenost plač (usposobljenih zaposlenih) z davki in prispevki in posledično visoki stroški dela, rigiden trg dela, (ne)delovanje pravne države in uveljavljanje zakonodaje.**

V poslovnem okolju pri odstranjevanju ovir opazimo počasen napredek. Še vedno namreč ostajajo nerešene številne ovire, na katere investitorji opozarjajo že desetletje in ki lahko vplivajo na njihove širitve v prihodnosti (npr. nedelujoča pravna država, razvoj v infrastrukturi).

V obdobju zadnjih deset let so izboljšave zaznane na področjih plačilne discipline, pri razpoložljivem obsegu znanja in kakovosti kadrov, pri najemanju kreditov ter pri zaščiti avtorskih pravic.

- **Položaj Slovenije kot lokacije za TNI po ocenah tujih investorjev ostaja nespremenjen.**

Večina podjetij sprememb v slovenskem poslovnem okolju z vidika privabljanja TNI ne zaznava (tj. 71 %, kar je podobno kot leta 2016), je pa delež podjetij, ki zaznavajo izboljšanje (15 %) največji v zadnjih desetih letih in delež podjetij, ki zaznavajo poslabšanje (13 %) najnižji v zadnjih desetih letih. To potrjuje potrebo komuniciranja ukrepov in sprejemanja ukrepov.

- **V sodelovanju z investorji na lokalni ravni se kažejo še neizkoriščene priložnosti.**

Investitorji vse več pozornosti namenjajo analizi mikrolokacije v posameznih državah; skoraj 40 % vzorčnih podjetij v slovenskem poslovnem okolju ocenjuje sodelovanje z lokalnim okoljem kot zadovoljivo. Slabe prakse ali nezadovoljivo sodelovanje zaznava približno 15 % vzorčnih podjetij. Izpostavljajo potrebo po večji strokovni usposobljenosti državnih in lokalnih uradnikov (poznavanje predpisov in regulacije v lastnem okolju, poznavanje sprememb v zakonodaji, poznavanje institucij v postopkih pridobivanja dovoljenj, prevzemanje odgovornosti, znanje jezikov). Primeri dobrih praks kažejo, da so ravno dobro sodelovanje različnih ravni uradnikov, njihova zavezanost k reševanju problemov, redna komunikacija in hitra odzivnost ključno pripomogli k odločitvam za investicijo (čas od odločitve do realizacije v preteklih realiziranih primerih predstavlja referenco za naslednje primere).

- **Investitorji načrtujejo stabilno rast in še več širitev v Sloveniji kot preteklo leto.**

Večina podjetij načrtuje povečanje prodaje in števila zaposlenih. Širitev v Sloveniji je za leto 2018 napovedalo 38 % podjetij. V primerjavi z lanskim letom podjetja bolj optimistično načrtujejo prodajo; povečanje prodaje leta 2018 namreč načrtuje skoraj 70 % podjetij (lani manj kakor 40 %). Zaposlitveni načrti PTK za leto 2018 pa so podobni načrtom iz preteklega leta: novo zaposlovanje v letu 2018 načrtuje 55 % podjetij.

- **Slovenija je ujela dinamiko dogajanj vhodnih neposrednih tujih investicij v novih članicah EU.**

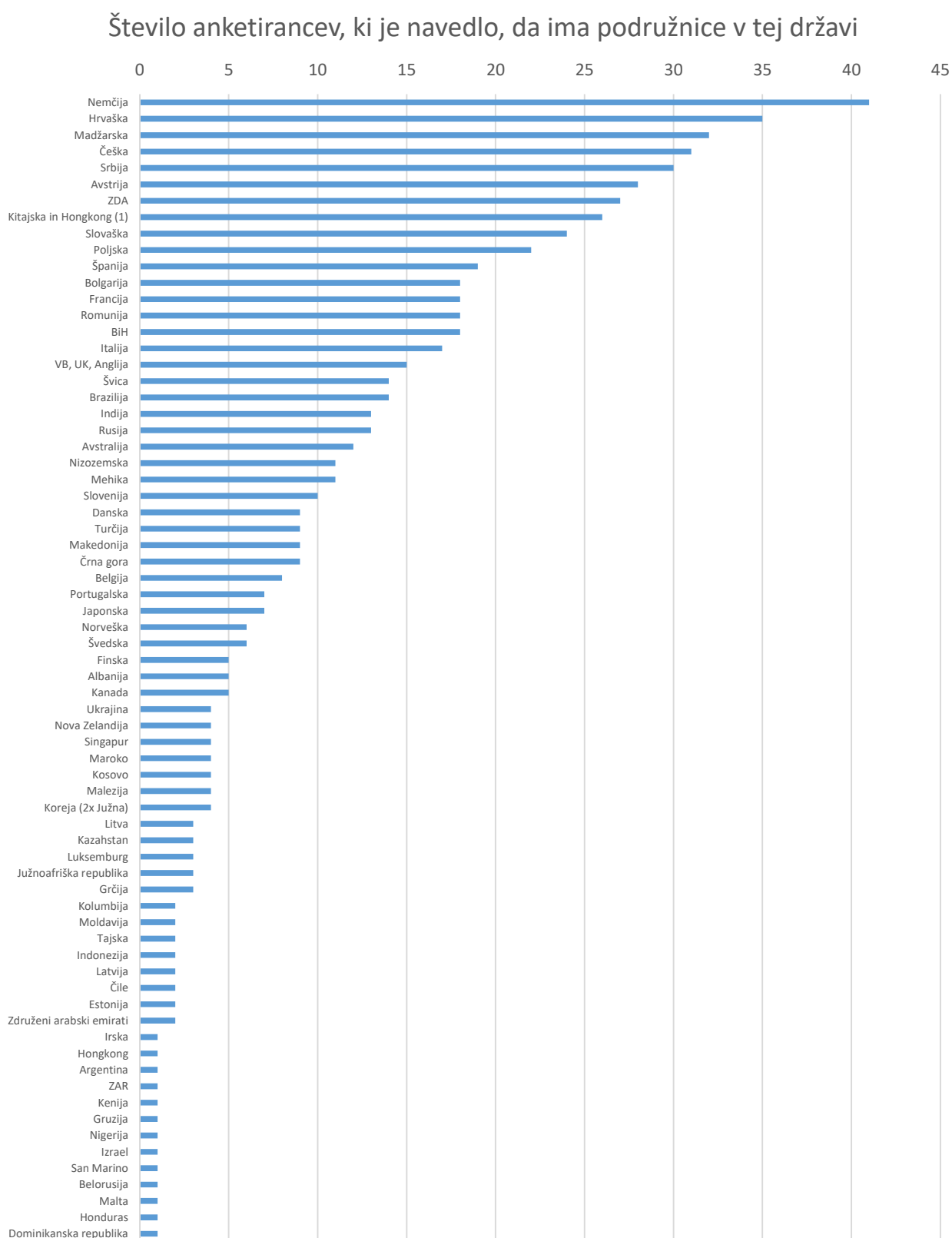
Prilivi in stanja vhodnih TNI v Slovenijo so se od leta 2014 občutno povečali, tako absolutno kot relativno, merjeno z deležem v BDP. Ta trend se v politiki in medijih pogosto interpretira kot nekakšen porast TNI v Slovenijo in radikalno povečanje interesa tujih investorjev za Slovenijo. Temu še zdaleč ni tako, slej ko prej smo le ujeli dinamiko dogajanja na tem področju v drugih novih državah članicah EU. Nedvomno je to velik korak naprej.

Reference

- Banka Slovenije. 2017. Neposredne naložbe 2016. Ljubljana.
- Banka Slovenije. 2016. Neposredne naložbe 2015. Ljubljana.
- Banka Slovenije. 2015. Neposredne naložbe 2014. Ljubljana.
- Banka Slovenije. 2014. Neposredne naložbe 2013. Ljubljana.
- Banka Slovenije. 2017. Makroekonomske projekcije za Slovenijo. Junij 2017.
- Banka Slovenije. 2017. Ekonomski odnosi s tujino. September 2017.
- Hays. 2017. Regional Dynamics of the Global Labour M. The Hays Global Skills Index 2017. Hays.
- Jaklič, Andreja, Koleša, Iris in Rojec, Matija. 2016. Tuji investitorji o slovenskem poslovnem okolju 2016. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Statistični urad Republike Slovenije. Standardna klasifikacija institucionalnih sektorjev (SKIS).
- Statistični Urad Republike Slovenije. 2017a. Izdatki za RRD. 9. november 2017 (začasni podatki). Dostopno prek: <http://www.stat.si/StatWebPDF/PrikaziPDF.aspx?id=7059&lang=sl>
- Statistični urad Republike Slovenije. 2017b. Poslovne tendence. November 2017. Dostopno prek: <http://www.stat.si/StatWeb/News/Index/7093>
- WEF. 2017. The Global Competitiveness Report 2017-2018. Geneva: World Economic Forum.
- WEF. 2014. The Global Competitiveness Report 2014-2015. Geneva: World Economic Forum.
- WIIW. 2017a. FDI Report 2017. FDI in Central, East and Southeast Europe: Recovery amid Stabilising Economic Growth. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.
- WIIW. 2017b. CESEE Back on Track to Convergence. Forecast Report Autumn 2017. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.
- World Bank. 2017. Doing Business 2018. Washington, D.C.
- World Bank. 2014. Doing Business 2015. Washington, D.C.

PRILOGE

Slika P.1: Lokacije in pogostost ostalih podružnic matičnega podjetja



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2017.

Tabela P.1: Prilivi in stanja TNI po načelu smeri naložbe ter stanja kot delež BDP v NEU-11 v razdobju 2008-2016

	Prilivi TNI, mio EUR			Stanje TNI, mio EUR			Stanje TNI kot % BDP		
	2008	2012	2016	2008	2012	2016	2008	2012	2016
Bolgarija	6728	1321	702	31658	36846	40001	85,1	87,8	84,5
Hrvaška	3630	1170	1577	20008	22469	26226	41,6	51,1	57,6
Češka	4415	6217	6104	81302	103456	109312	50,5	64,1	62,7
Estonija	1249	1218	787	11101	14352	18208	67,2	80	87,1
Madžarska	3087	3942	4226	62491	78892	73390	58,1	79,6	65,3
Latvija	863	863	114	8126	10258	13521	33,4	46,5	54
Litva	1341	545	-188	9191	12101	13066	28,1	36,3	33,8
Poljska	8415	9667	11000	105355	150843	170000	28,8	38,7	40,1
Romunija	9210	2489	4134	46532	57851	68119	32,7	43,3	40,2
Slovaška	3200	2321	-267	36226	41780	39479	54,9	57,5	48,8
Slovenija	832	264	831	8598	9249	12078	22,7	25,7	30,4
NEU-11	42970	30018	29020	420588	538096	583399	40,4	51,2	49,5

Vir: WIIW. 2017a.

Tabela P.2: WEF-ov Indeks globalne konkurenčnosti za Slovenijo, 2014-2015, 2017-2018

	OCENA (1-7)		RANG		IZBOLJŠANJE 2014-2017	
	2014-15	2017-18	2014-15	2017-18	Ocena	Rang
INDEKS GLOBALNE KONKURENČNOSTI	4,2	4,5	70	48	0,3	22
Osnovni pogoji	4,9	5,1	49	35	0,2	14
Institucije	3,8	4,1	75	56	0,3	19
Infrastruktura	4,9	4,8	35	39	-0,1	-4
Makroekonomsko okolje	4,3	5,2	98	40	0,9	58
Zdravje in osnovno izobraževanje	6,5	6,5	12	14	0	-2
Spodbujevalci učinkovitosti	4,2	4,4	64	53	0,2	11
Višje izobraževanje in šolanje (training)	5,3	5,4	25	24	0,1	1
Učinkovitost trga dobrin	4,4	4,6	61	40	0,2	21
Učinkovitost trga dela	3,9	4,1	99	82	0,2	17
Razvoj finančnega trga	2,9	3,4	133	106	0,5	27
Tehnološka pripravljenost	5	5,4	33	35	0,4	-2
Velikost trga	3,5	3,4	81	82	-0,1	-1
Dejavniki inoviranja in sofisticiranosti	3,9	4,2	50	37	0,3	13
Poslovna sofisticiranost	4,1	4,4	59	41	0,3	18
Inovativnost	3,6	4	42	35	0,4	7

Vir: WEF 2014, 2017.

Tabela P.3: World Bank Doing Business Ranking za Slovenijo, 2015, 2018

	OCENA (0-100)		RANG		IZBOLJŠANJE 2015 DO 2018	
	2015	2018	2015	2018	Ocena	Rang
WORLD BANK DOING BUSINESS Rang	69,87	75,42	51	37	5,55	14
Začetek poslovanja	94,39	91,48	15	46	-2,91	-31
Ukvarjanje z gradbenimi dovoljenji	71,91	67,01	90	100	-4,9	-10
Dostop do elektrike	85,5	89,16	31	19	3,66	12
Registracija lastništva	67,04	77,05	90	36	10,01	54
Dostopnost kreditov	35	45	116	105	10	11
Zaščita manjšinskih investorjev	68,33	70	14	24	1,67	-10
Plačilo davkov	81,94	77,78	42	58	-4,16	-16
Prekomejno trgovanje	79,29	100	53	1	20,71	52
Uveljavljanje pogodb	52,4	52,97	122	122	0,57	0
Reševanje Insolventnosti	62,91	83,69	42	10	20,78	32

Vir: World Bank, 2014, 2017.