

RAZISKAVA TNI 2016 za SPIRIT Slovenija

Tuji investitorji o slovenskem poslovnem okolju 2016

Rezultati raziskave med podjetji s tujim kapitalom 2016¹

Avtorji: Andreja Jaklič, Iris Koleša in Matija Rojec

Center za mednarodne odnose, Fakulteta za družbene vede,

Univerza v Ljubljani

December, 2016

¹ Raziskavo je na podlagi pogodbe št. JN-0450/2016-S-POG za izvedbo raziskave med podjetji s tujim in mešanim kapitalom v Sloveniji na temo motivov in ovir za tuje investitorje v letu 2016 financirala Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije (SPIRIT Slovenija) – izvajalska inštitucija Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije.

Vsebina

Zahvala	3
Povzetek ugotovitev raziskave	4
Uvod	7
Značilnosti podjetij v vzorcu	8
Motivi	16
Ovire	21
Razpoložljivost delovne sile	28
Napotitve zaposlenih v tujino	31
Raziskovalno-razvojne aktivnosti podjetij	35
Struktura menjave	38
Struktura prodaje podjetij s tujim kapitalom in njihova vpetost v globalne verige vrednosti	38
Struktura nabave podjetij s tujim kapitalom ter njihova vpetost v lokalno okolje in mrežo matičnega podjetja	39
Struktura dobav tujemu matičnemu podjetju in/ali njegovim podružnicam v tujini	41
Uravnoveženost menjave znotraj multinacionalnih podjetij po različnih skupinah podjetij	43
Lastne podružnice slovenskih podjetij v tujini	44
Položaj anketiranih podjetij v sistemu tujega matičnega podjetja	46
Načrti	51
Spodbude	55
SKLEP	58
PRILOGE	60

Zahvala

Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije (SPIRIT Slovenija) vse od leta 2008 preverja, kako tuji investitorji v Sloveniji zaznavajo poslovno okolje, kaj jih motivira za investiranje v Sloveniji, s kakšnimi ovirami se soočajo in kakšni so njihovi načrti pri nadaljnjem poslovanju v Sloveniji in na konkurenčnih trgih.

Raziskavo za SPIRIT Slovenija že deveto leto zapored opravlja Center za mednarodne odnose Fakultete za družbene vede na Univerzi v Ljubljani, ki je osrednji raziskovalno-analitični center za spremljanje tujih neposrednih investicij in internacionalizacije v Sloveniji.

V študiji leta 2016 je bil odziv tujih investitorjev največji doslej. Na anketni vprašalnik je odgovorilo 239 podjetij z vsaj 10-odstotnim tujim deležem v kapitalu oziroma 25,4 % vzorčnih podjetij, poleg tega pa so številna podjetja svoje poglede, izkušnje in težave z raziskovalci delila tudi v poglobljenih intervjujih in krajših razgovorih.

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

Podjetjem se iskreno zahvaljujemo tudi za dolgoletno sodelovanje in zaupanje.

Povzetek ugotovitev raziskave

Načrti tujih investitorjev

- **Leta 2017 tuji neposredni investitorji v Sloveniji načrtujejo nadaljnje širitve v večjem obsegu kakor leto pred tem.**

Kar 37,5 % podjetij, ki so razkrila svoje investicijske načrte, leta 2017 načrtuje širitev v Sloveniji, kar je 6,4 % več kakor leto prej. Krčenje dejavnosti načrtuje le 2,3 % podjetij, medtem ko 41,7 % podjetij ne načrtuje sprememb obsega dejavnosti. Preostalih 18,5 % podjetij ni seznanjenih z načrti matičnega podjetja.

- **Napovedi obsega poslovanja za leto 2017 so optimistične. Večina tujih investitorjev (51,5 %) načrtuje povečanje zaposlovanja, skoraj 40 % pa jih načrtuje povečanje obsega prodaje.**

Povečanje zaposlovanja za 30 % ali več načrtuje 48 % vzorčnih podjetij, manjše povečanje števila zaposlenih (tj. povečanje za manj kot 30 %) načrtuje 3,2 % anketiranih podjetij. Obsežnejše povečanje prodaje (za 30 % ali več) načrtuje 27,85 % anketiranih podjetij, manjše povečanje prodaje (za manj kot 30 %) pa 11 % podjetij. Večina podjetij (56,6 %) ne načrtuje sprememb v prodaji, pri zaposlovanju pa enak obseg zaposlenosti kakor v preteklem letu načrtuje 41 % podjetij. Zmanjšanje obsega prodaje načrtuje 6 % vzorčnih podjetij, odpuščanje pa 5 % vzorčnih podjetij.

- **26,39 % matičnih podjetij načrtuje investicije oziroma širitev dejavnosti tudi v drugih državah, 27,78 % jih širitve ne načrtuje, medtem ko jih 45,83 % ni seznanjenih z načrti matičnega podjetja.**

Največ matičnih podjetij načrtuje širitev aktivnosti na Hrvaškem, Kitajskem, v Srbiji, Nemčiji, ZDA, na Češkem, v Romuniji, Bosni in Hercegovini ter Švici, na Slovaškem, Poljskem in Madžarskem. Države v regiji so v zadnjih treh letih vse pogosteje v kratkoročnih širitvenih načrtih matic, ki investirajo v Sloveniji, vse več podjetij pa povečuje širitev na Kitajskem.

Struktura menjave podjetij

Menjava z matičnimi podjetji je pomembna, podjetja v Sloveniji pa pri tem povečujejo delež visokotehnoloških izdelkov matičnim podjetjem. Povečanje tehnološke intenzivnosti izvoza je prisotno predvsem pri mikro podjetjih in storitvenih podjetjih (velika podjetja so tovrstne trende beležila že v preteklih letih).

Prednosti Slovenije

- Kot najpomembnejši prednosti Slovenije tuji investitorji ocenjujejo kakovost dela in obseg znanja zaposlenih.
- Med znanji in veščinami zaposlenih v Sloveniji sta najvišje ocenjeni sposobnost medkulturnega komuniciranja ter digitalna pismenost.

Pomen prednosti, vezanih na človeški kapital, med proučevanimi motivi v zadnjih treh letih relativno najbolj raste. Postopno se v zadnjih devetih letih povečuje tudi pomen dostopa do trgov Jugovzhodne Evrope in Evropske unije (EU). Učinkovitost delovanja podjetja v Sloveniji je pri storitvenih dejavnostih še pomembnejša kot v predelovalni dejavnosti.

Najpomembnejši motivi in ovire

Tabela 1: Najpomembnejši motivi in ovire za tuje investitorje pri investiranju v Slovenijo

NAJPOMEMBNEJŠI MOTIVI	NAJPOMEMBNEJŠE OVIRE
1. Obseg znanja in kakovost zaposlenih	1. Obremenitev dela z davki in prispevki
2. Stroški dela	2. Stroški dela
3. Geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije	3. Obdavčitev dobičkov in dohodka
4. Dostop do ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji	4. Davčni postopki
5. Učinkovitost storitvene dejavnosti v Sloveniji	5. Plačilna nedisciplina
6. Dostop do trgov v JV Evropi	6. Usposobljenost zaposlenih
7. Učinkovitost proizvodnje v Sloveniji	7. Splošen odnos do tujih investitorjev
	8. Odpuščanje zaposlenih
	9. Učinkovitost sodnega sistema
	10. Uveljavljanje dogovorjenih pogodb

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Motivi in njihove razlike glede na tip podjetja

Tabela 2: Najpomembnejši motivi za investiranje v Slovenijo glede na tip podjetja

IZVOZNIKI	PROIZVODNA PODJETJA	STORITVENA PODJETJA
1. Obseg znanja in kakovost zaposlenih	1. Obseg znanja in kakovost zaposlenih	1. Dostop do ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji
2. Stroški dela	2. Učinkovitost proizvodnje	2. Obseg znanja in kakovost zaposlenih
3. Geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije	3. Stroški dela	3. Stroški dela
4. Učinkovitost proizvodnje	4. Geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije	4. Geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije
5. Učinkovitost storitvenih dejavnosti	5. Učinkovitost storitvenih dejavnosti	5. Učinkovitost storitvenih dejavnosti

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

- **Motivi za investiranje v Slovenijo se med podjetji razlikujejo glede na dejavnost in usmerjenost na domač trg oziroma na tuje trge, zaradi česar je pri oblikovanju ukrepov za spodbujanje internacionalizacije pomembna segmentacija investorjev.**

Ovire

- **Investitorji v slovenskem okolju zaznavajo številne ovire; najpomembnejše so visoke obremenitve stroškov dela, obdavčitev in davčni postopki.**
- **V zadnjih 5 letih investorji zaznavajo povečevanje večine ovir, najbolj rastoči oviri v tem obdobju sta kakovost prometne infrastrukture ter (ne)spoštovanje pogodb in pravne države.**
- **Rahel napredek v zmanjševanju ovir je opazen v zadnjem letu; od leta 2015 se je po ocenah investorjev večina ovir zmanjšala, poslabšanje v zadnjem letu je največje pri davčnih postopkih in stroških dela.**

Spodbude

- **Tujim investorjem se zdijo najpomembnejše davčne olajšave in finančne spodbude, na tretje mesto pa glede na koristnost uvrščajo administrativne postopke. Spodbude in olajšave so bolj pomembne za proizvodna podjetja.**

Priložnosti Slovenije kot lokacije za TNI

- **Fleksibilnejši trg dela.**
- **Večja kakovost šolskega sistema in večje vključevanje spodbud za dvig odgovornosti, samoiniciativnosti, kreativnosti in inovativnosti posameznikov v izobraževanje.**
- **Zmanjšanje davkov in prispevkov na plače visoko usposobljenih zaposlenih.**
- **Poenostavljenje davčnih postopkov in izboljšano delovanje davčne uprave.**
- **Izboljšan odnos državne administracije do tujih investorjev (izobraževanje javnih uslužbencev).**
- **Sinhrono in bolj agilno delovanje državne administracije.**
- **Pomoč pri premagovanju razlik v lokalni administraciji, sodelovanje med občinami.**
- **Delovanje pravne države** (plačilna nedisciplina, uveljavljanje dogovorjenih pogodb) in **večja učinkovitost delovanja sodišč.**
- **Stabilna zakonodaja.**

Uvod

Preverjanje zaznav o slovenskem poslovnem okolju med tujimi investitorji je že od leta 2008 ena od rednih letnih aktivnosti agencije SPIRIT Slovenija. Raziskava je orodje za ugotavljanje motivov, težav in načrtov tujih investitorjev pri njihovem poslovanju v Sloveniji. Evalvacija zadovoljstva podjetij s tujim kapitalom z obstoječimi podpornimi storitvami za tuje investitorje in spremljanje njihovih potreb sta osnovi prilagajanja in načrtovanja storitev agencije SPIRIT Slovenija glede na spreminjajoče se potrebe podjetij.

Raziskavo za SPIRIT Slovenija vsa leta opravlja Center za mednarodne odnose Fakultete za družbene vede na Univerzi v Ljubljani, ki predstavlja osrednji analitično-raziskovalni center za področje tujih neposrednih investicij (TNI) v Sloveniji.

Leta 2016 je anketiranje podjetij s tujim kapitalom potekalo med 21. septembrom in 28. oktobrom, dodatni informativni razgovori s tujimi investitorji pa so potekali tudi novembra.

V nadaljevanju podajamo rezultate raziskave o zaznavah tujih investitorjev o slovenskem poslovnem okolju. Najprej prikažemo strukturne značilnosti proučevanega vzorca podjetij, nato pa predstavimo motive tujih investitorjev za investiranje v Slovenijo in ovire, s katerimi se 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 investitorjev za leto 2017 ter ocenami nekaterih spodbud, ki so na voljo tujim investitorjem v Sloveniji.

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 let 2012, 2013, 2014 in 2015. **Vzorčni okvir** je zajemal 941 podjetij s tujim kapitalom oziroma 36,7 % od leta 2015 skupno 2560 aktivnih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji.

Na vprašalnik je **odgovorilo 239 podjetij** z vsaj 10-odstotnim tujim deležem v kapitalu, kar predstavlja **25,4-odstoten odziv**. Raziskava TNI med tujimi investitorji v Sloveniji že tri leta zapored beleži povečan odziv podjetij. Leta 2016 je bil odziv največji do sedaj.

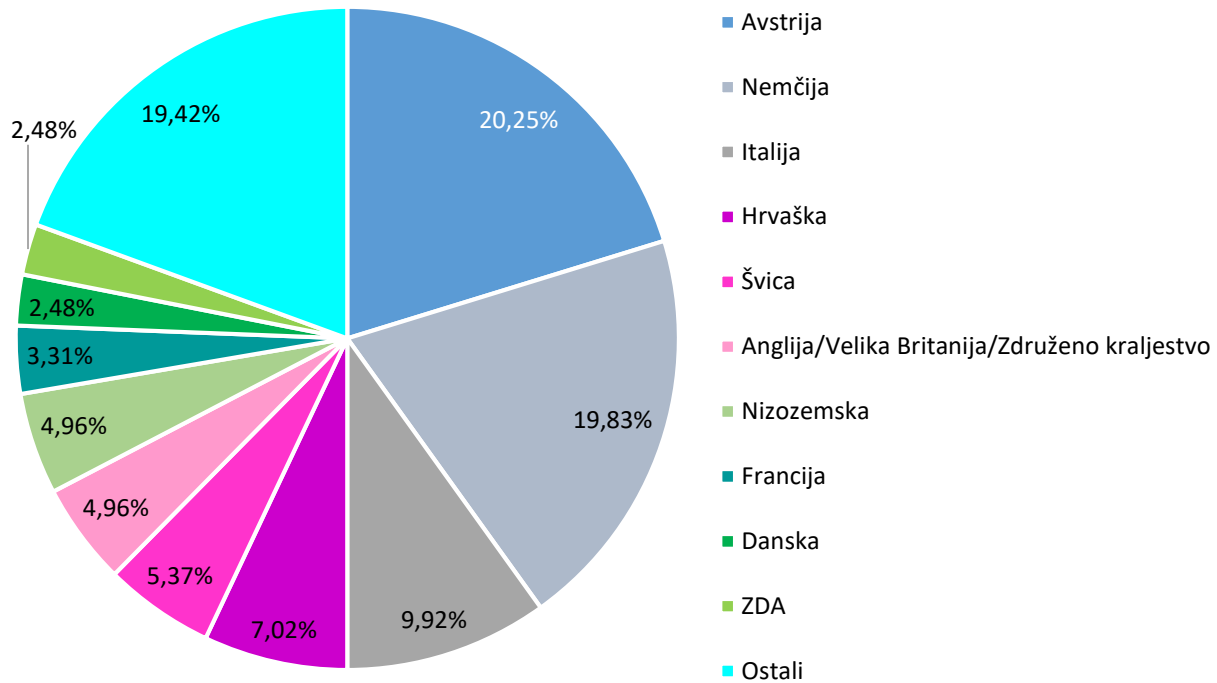
Ker so bili nekateri vprašalniki nepopolno izpolnjeni, so v analizah upoštevani vsi veljavni odgovori; število anketirancev se torej med vprašanji razlikuje.

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 2016 je bila glede na navedene kriterije naslednja:

- **Države izvora tujih investitorjev:** Od 239 tujih investitorjev (v nekaterih podjetjih je prisoten več kot en tuj investitor z 10- ali več- odstotnim deležem v kapitalu) jih je največ – kar 49 (tj. 20,25 %); iz Avstrije, 48 (tj. 19,83 %) iz Nemčije, 24 (9,29 %) iz Italije, 17 (7,02 %) s Hrvaške, 13 (5,37 %) iz Švice in 12 (4,96 %) iz Velike Britanije. Iz posameznih ostalih držav prihaja manj kot 10 investitorjev (glej Sliko 1), ima pa preostalih 20 % vzorčnih podjetij investitorje iz več kot 25 različnih drugih držav, kar kaže na pestrost geografskega porekla investitorjev. Struktura vzorca je glede na poreklo investitorjev reprezentativna.

Slika 1: Država, iz katere prihaja tuji investitor (deleži v %), 2016

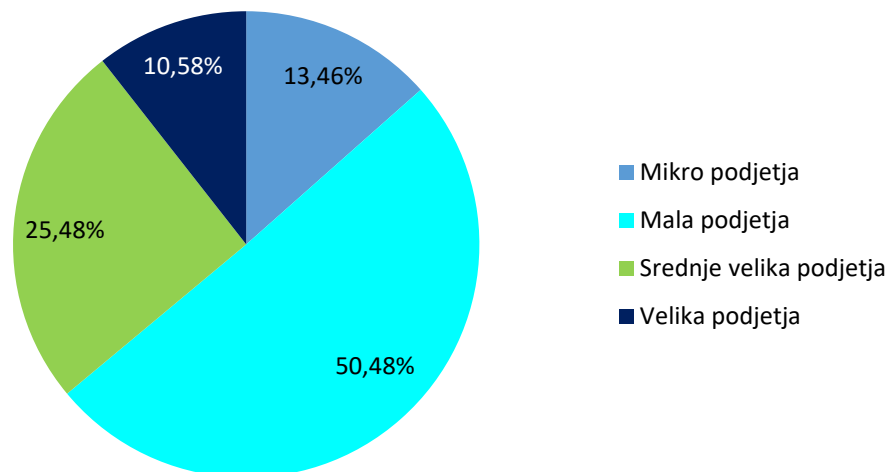


N= 239

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

- **Velikostna struktura:** V vzorcu prevladujejo majhna podjetja. 13,5 % anketiranih podjetij je mikro podjetij (do 10 zaposlenih); 50,5 % malih; 25,5 % srednje velikih in 10,6 % velikih podjetij (glej Sliko 2).

Slika 2: Velikostna struktura vzorca (deleži v %), 2016

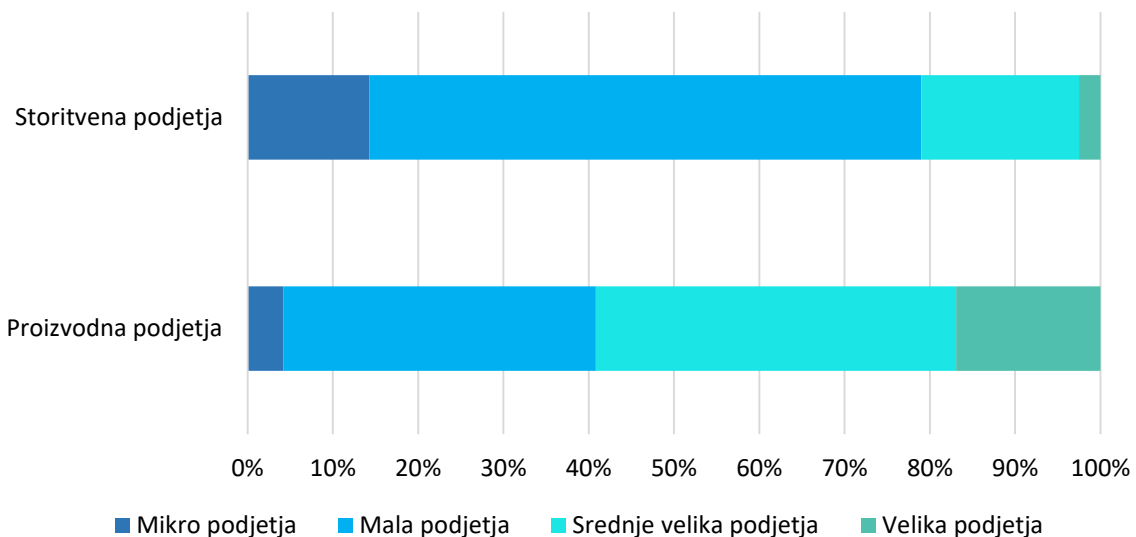


•
N=208

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

- **Dejavnost:** med vzorčnimi podjetji prevladujejo storitvena podjetja; 59,62 % anketiranih podjetij opravlja storitvene dejavnosti; 40,38 % pa jih deluje v proizvodnih dejavnostih. Večja podjetja so pogostejša med podjetji iz predelovalnih dejavnosti. Delež velikih podjetij med podjetji iz predelovalnih dejavnosti je 6-odstoten, delež velikih podjetij med storitvenimi podjetji pa 2-odstoten. Srednje velikih podjetij je 16% med proizvodnimi podjetji in 12% med storitvenimi podjetji. Največ je v vzorcu majhnih podjetij iz storitvenih dejavnosti (glej Slika 3).

Slika 3: Struktura vzorca glede na dejavnost in velikost podjetij, 2016

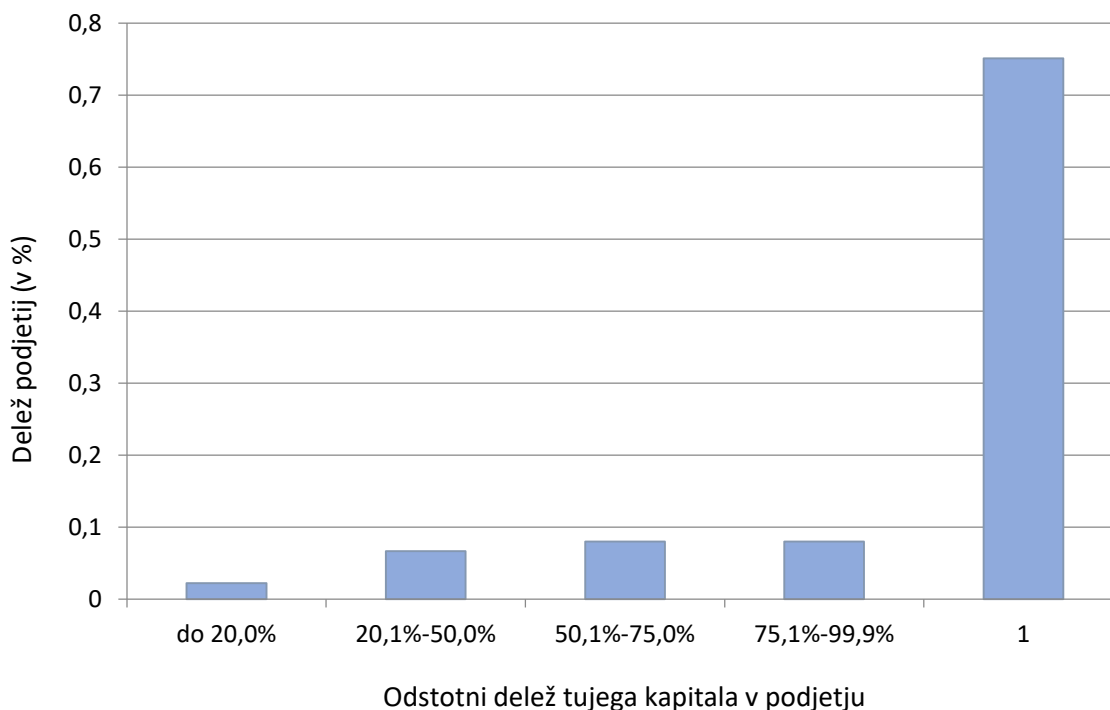


N=228

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

- **Trg:** Glede na ustvarjanje prihodkov od prodaje so podjetja v vzorcu enakomerno razpršena; 49,51 % vzorčnih podjetij večino svojih prihodkov ustvari na tujih trgih (so pretežni izvozniki); 50,49 % pa je v vzorcu pretežno na domači trg usmerjenih podjetij.
- **Lastniški delež:** Velika večina vzorčnih podjetij je v popolni lasti tujih investorjev; 100-odstotni tuj lastniški delež ima 75,95 % vzorčnih podjetij, v večinski tuji lasti pa je kar 91 % vzorčnih podjetij (glej Sliko 4).

Slika 4: Struktura vzorca glede na tuji lastniški delež podjetij (v %), 2016

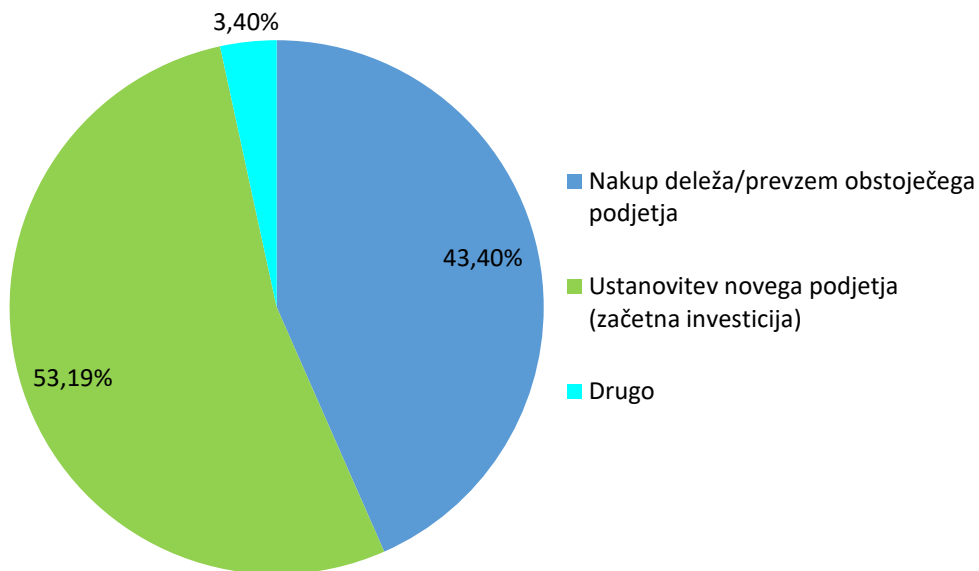


N=237

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

- **Vrsta investicije:** Večina vzorčnih podjetij (53,19 %) je v Slovenijo investirala v obliki začetne investicije, pri 43,40 % podjetjih gre za prevzem, pri 3,40 % podjetjih pa za druge oblike investiranja (glej Sliko 5). Med drugimi oblikami investiranja gre najpogosteje za kombinacijo obeh metod, ki je v nekaterih primerih vezana tudi na dokapitalizacijo ali postopke denacionalizacije.

Slika 5: Struktura vzorca glede na vrsto investicije

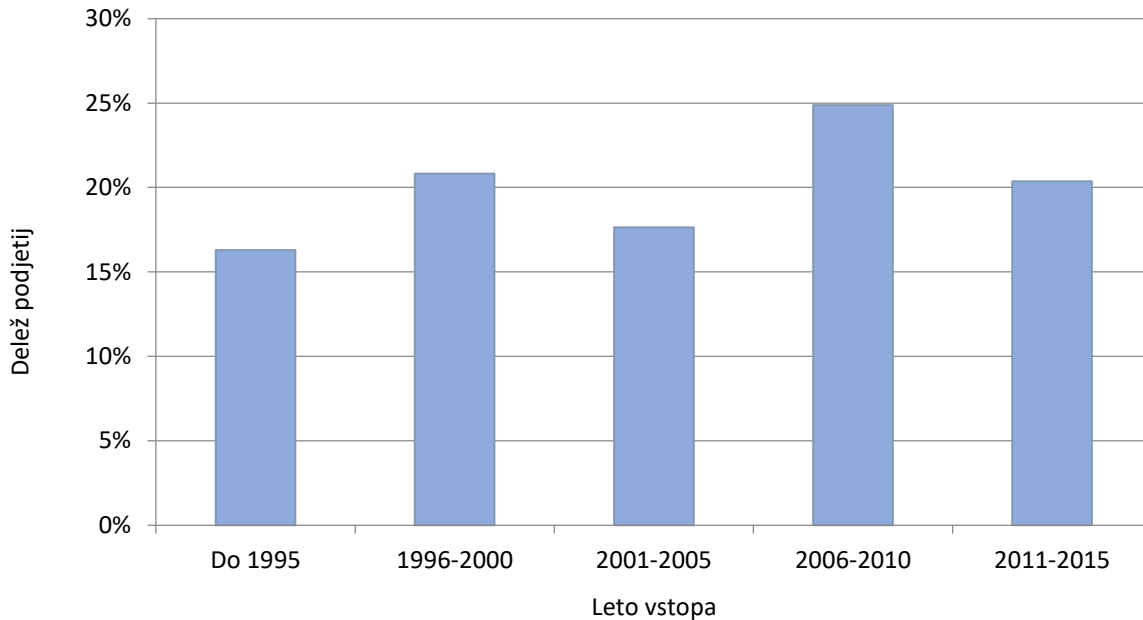


N=237

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

- **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 več kot 55 %. Petina vzorčnih podjetij je v Slovenijo vstopila v zadnjih 5 letih (glej Sliko 6).

Slika 6: Struktura vzorca glede na leto vstopa tujega investitorja (v %), 2016

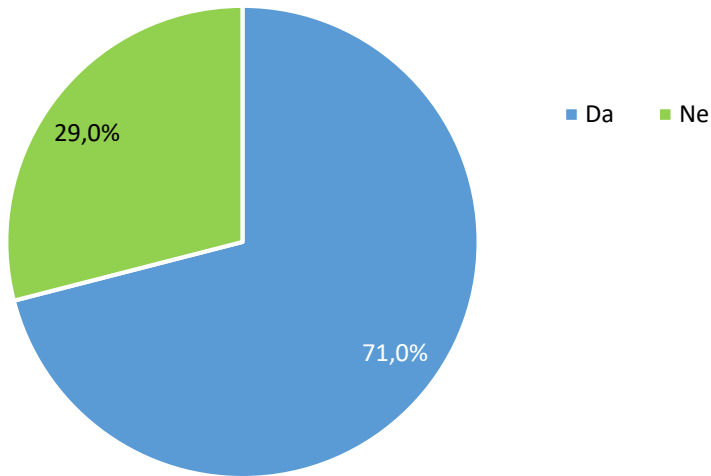


N=230

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

- Geografska razvejanost matičnih podjetij:** Večina vzorčnih podjetij je del mreže večjih multinacionalnih podjetij, le za 29 % je Slovenija edina lokacija tuje investicije. Za več kakor 70 % vzorčnih podjetij velja, da imajo njihova matična podjetja podružnice tudi v drugih državah, kar 65 % proučevanih podjetij pa ima mrežo podružnic v več kakor 5 državah (glej Sliko 7 in Sliko 8). Med njimi številna podjetja navajajo, da imajo mrežo podružnic na vseh kontinentih oziroma po celem svetu. Matična podjetja med najpogostejšimi lokacijami za druge podružnice navajajo Nemčijo, Madžarsko, Češko, Hrvaško, Romunijo in Srbijo (glej Tabelo P1 v Prilogah).

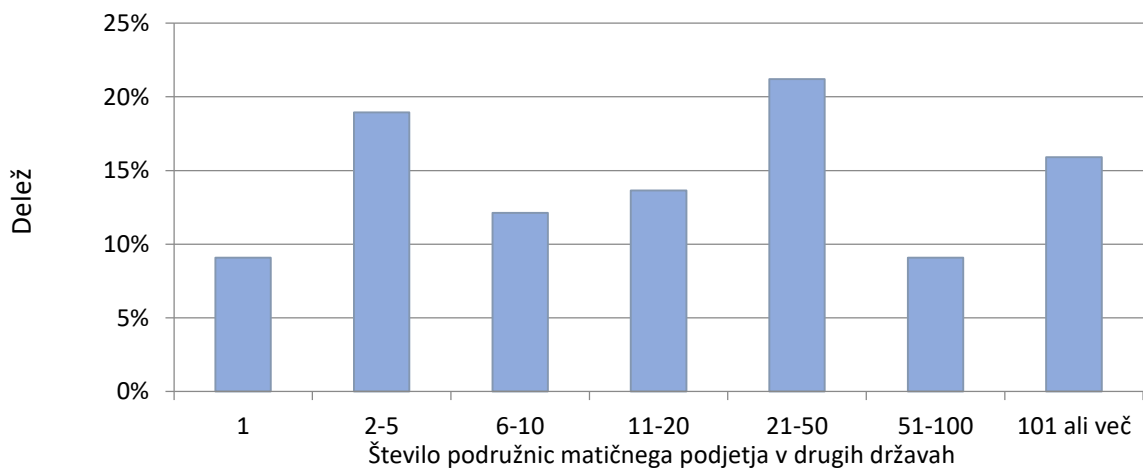
Slika 7: Delež matičnih podjetij s podružnicami v drugih državah (v %), 2016



N=231

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Slika 8: Število podružnic matičnega podjetja v drugih državah, 2016



N=231

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

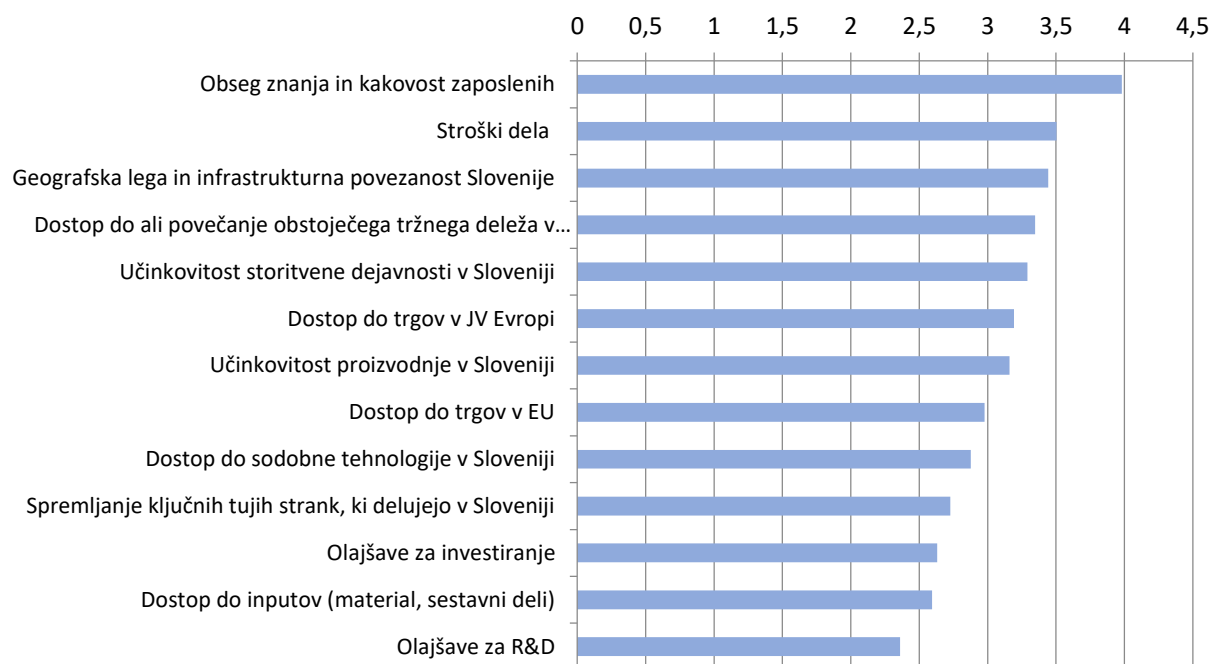
Motivi

V raziskavi smo preverjali, kateri so najpomembnejši motivi tujih investorjev za investicije v Sloveniji in ali prihaja do sprememb le-teh skozi čas, pri čemer smo opazovali razlike ocen pomena posameznih motivov v obdobju anketiranja med letoma 2010 in 2016 ter spremembe glede na predhodno raziskovalno leto (tj. leto 2015). Pri primerjavi smo upoštevali, da ne gre za enake vzorce anketiranih podjetij (čeprav je prekrivanje enot med različnimi letnimi vzorci relativno visoko). Prav tako smo preverili, ali se motivi razlikujejo glede na dejavnost in izvozno usmerjenost podjetij.

Rezultati kažejo, da tuji investitorji kot najpomembnejši prednosti Slovenije leta 2016 ocenjujejo kakovostne zaposlene in razpoložljivost znanja. Najpomembnejši motivi za investiranje v Sloveniji so namreč obseg znanja, kakovost in cena delovne sile (glej Sliko 9).

Med motivi po pomembnosti sledijo geografski položaj Slovenije, dostop do domačega trga, učinkovitost storitvene dejavnosti, dostop do trgov Jugovzhodne Evrope ter učinkovitost proizvodne dejavnosti. Učinkovitost poslovanja podjetij je v Sloveniji med pomembnimi motivi, pri čemer je agregatno učinkovitost storitvenih dejavnosti še pomembnejša kot učinkovitost proizvodnih dejavnosti.

Slika 9: Pomembnost posameznega motiva za investiranje v Sloveniji – povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno 5 – zelo pomembno), 2016



N= 219–224

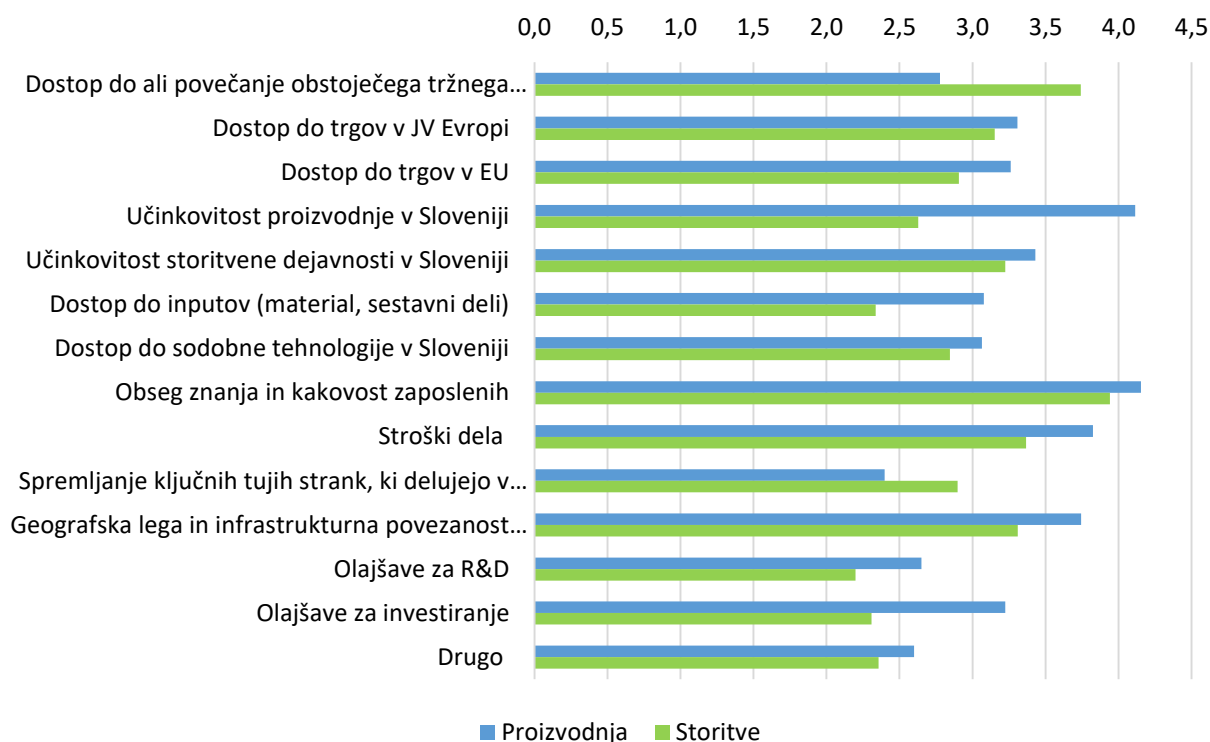
* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij s tujim kapitalom, ki so pomen vsakega posameznega motiva ocenjevala po lestvici od 1 = nepomembno do 5 = zelo pomembno.

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Preostali testirani dejavniki se investitorjem ne zdijo pomembni pri odločitvi za vstop na slovenski trg.

Agregatna slika daje vtis, da tuji investitorji v Slovenijo ne investirajo zaradi dostopa do sodobne tehnologije. Za tuje investitorje v Sloveniji tudi spremljanje ključnih tujih strank ni pomemben motiv. Enako velja za različne olajšave oziroma spodbude. Med motivi so (agregatno) namreč najmanj pomembne različne olajšave, ki jih nudi država, kar kaže da spodbude ne morejo nadomestiti prednosti ali pretehtati slabosti investicijske lokacije, temveč le delno moderirajo investicijsko odločitev, ki je sprejeta zaradi drugih dejavnikov. Podrobnejša analiza, predstavljena v nadaljevanju, pa pokaže, da so tako tehnologija kot spodbude pomembne za izvoznike in proizvodna podjetja, kar se je potrdilo tudi v intervjujih s podjetji (podjetja posebej izpostavljajo pomen olajšav na področju dodatnih investicij, pa tudi olajšav za raziskave in razvoj (R&R)), nizek pomen pa jim pripisujejo storitvena podjetja (glej Sliko 10).

Slika 10: Primerjava pomembnosti posameznega motiva za investiranje v Sloveniji na lestvici 1–5 za proizvodna in storitvena podjetja, 2016



* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij s tujim kapitalom, ki so pomen vsakega posameznega motiva ocenjevala po lestvici od 1 (nepomembno) do 5 (zelo pomembno).

N= 219–224

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

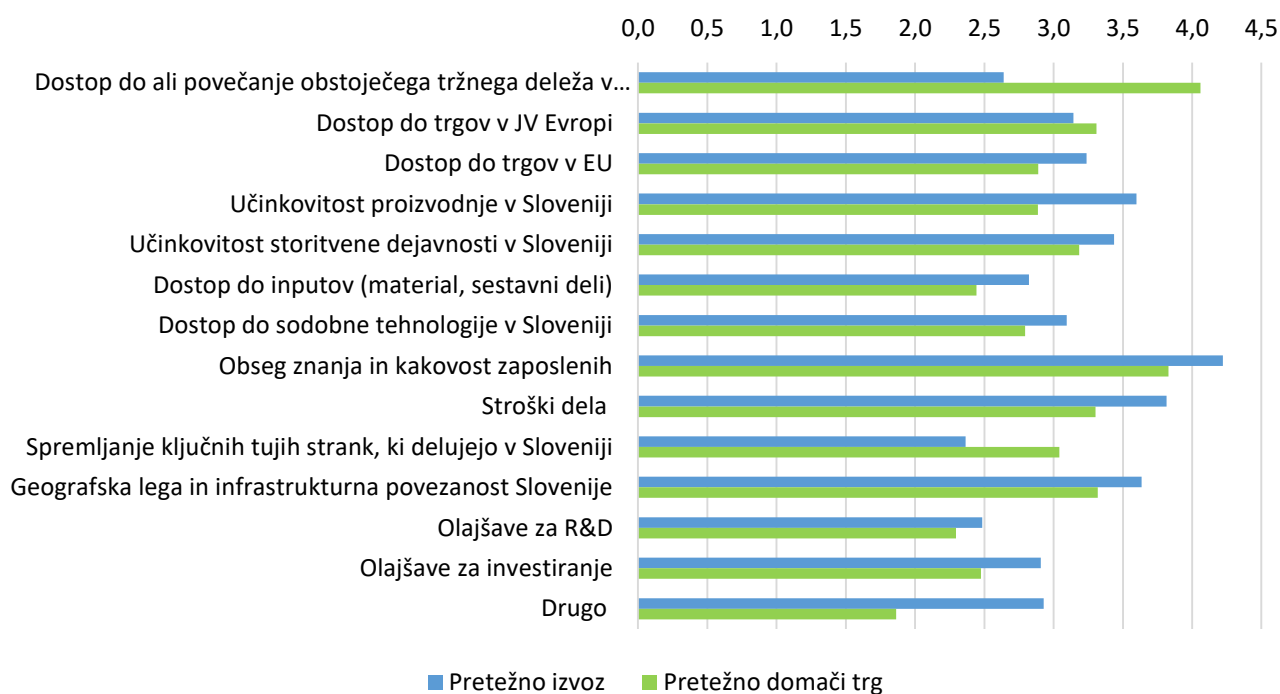
Med dejavniki, ki tuje investitorje motivirajo za prihod v Slovenijo, so relativno pomembnejši tisti, ki povečujejo učinkovitost investitorjev (gre za t. i. 'efficiency-seeking' TNI), ali se nanašajo na razpoložljivost, ceno in kakovost proizvodnih dejavnikov. Motivi, povezani z dostopom in razvijanjem trgov (t. i. 'market-seeking' NTI), so relativno manj pomembni. Rezultati analize namreč pokažejo, da Slovenija tujim investitorjem ne predstavlja odskočne deske za prodor na trge držav članic EU, večji (in rastoč) pomen pa imata dostop do trgov Jugovzhodne Evrope ter dostop do slovenskega trga, kjer več kakor polovica proučevanih podjetij ustvari tudi večino svojih prihodkov.

Pri tem obstajajo pomembne razlike med proizvodnimi in storitvenimi podjetji.² Za storitvena - pretežno na domači trg usmerjena podjetja - je dostop do slovenskega trga najpomembnejši motiv oziroma eden izmed najpomembnejših motivov za investiranje v Sloveniji. Ostali pomembni motivi so še: dostop do znanja in kakovost zaposlenih ter učinkovitost storitvene dejavnosti v Sloveniji. Za proizvodna/izvozna podjetja je motiv domačega trga nepomemben, pomembnejši pa je dostop do trgov Jugovzhodne Evrope. Zanje so najpomembnejši motivi kakovostni zaposleni in

² Proizvodna podjetja so pretežno izvozno usmerjena, storitvena pa prodajajo pretežno na domači trg.
RAZISKAVA TNI 2016

dostop do znanja, učinkovitost proizvodne dejavnosti v Sloveniji, stroški dela, geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije, dostop do trgov Jugovzhodne Evrope in trgov EU, dostop do inputov in tehnologije ter olajšave za investiranje. Za proizvodna podjetja (mnoga med njimi so tudi pretežno izvozno usmerjena) je precej pomembna tudi cena delovne sile, čeprav manj kot njena kakovost. Enako velja za pretežne izvoznike (tj. podjetja, ki so pretežno izvozno usmerjena), za katere so najpomembnejši motivi kakovost dela in obseg znanja, stroški dela, geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije ter učinkovitost proizvodne dejavnosti v Sloveniji. Pomembni za pretežne izvoznike pa so še dostop do trgov Jugovzhodne Evrope in trgov EU ter dostop do inputov in tehnologije (glej Sliki 11 in 12).

Slika 11: Primerjava pomembnosti posameznega motiva za investiranje v Sloveniji na lestvici 1–5 za pretežne izvoznike in podjetja, usmerjena pretežno na domači trg, 2016



* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij s tujim kapitalom, ki so pomen vsakega posameznega motiva ocenjevala po lestvici od 1 (nepomembno) do 5 (zelo pomembno).

N= 219–224

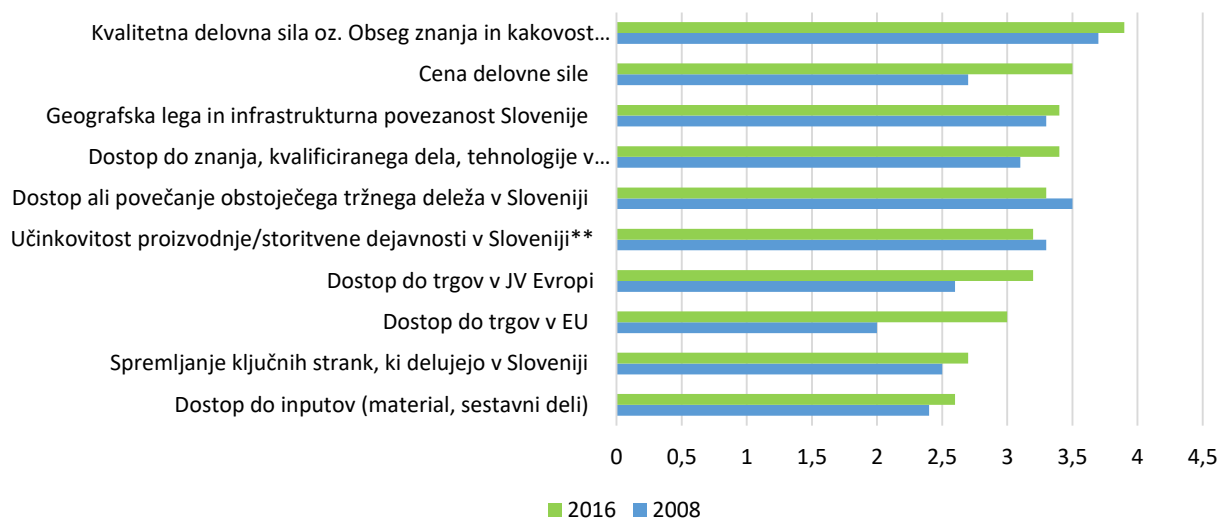
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Najpomembnejši motivi za investicije v Slovenijo ostajajo zelo podobni tistim iz leta 2015. Glede na leto 2015 pa lahko opazimo spremembe pri dostopu do trgov Jugovzhodne Evrope in do trgov EU, ki nadalje pridobivajo pomen.

Odkar redno letno anketiramo podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji (tj. od leta 2008), se je motivacija tujih investitorjev za investiranje v Sloveniji relativno malo spreminjala: rangiranje posameznih motivov je bilo vsa leta precej podobno (glej Tabelo 3). Kljub temu je prišlo do nekaterih opaznih sprememb: nekoliko se je zmanjšal pomen slovenskega trga kot motiva, precej pa so se povečali pomen dostopa do trgov EU, pomen dostopa do trgov v Jugovzhodni Evropi ter pomen kakovosti in cene delovne sile, dostopa do znanja, in inputov ter spremljanja ključnih strank, ki delujejo v Sloveniji.

Prednosti, ki jih preverjamo v zadnjih devetih letih, se relativno krepijo. Posebej pomen prednosti, vezanih na človeški kapital, se vse od leta 2008 med proučevanimi motivi relativno povečuje, rahlo pa se krepi tudi pomen prednosti geostrateške lege, predvsem pa se med motivi od leta 2013 ponovno nenehno krepi dostop do trgov Jugovzhodne Evrope in do trgov EU (Tabela 2).

Slika 12: Primerjava pomembnosti posameznih motivov tujih investitorjev za investiranje v Sloveniji za leti 2008 in 2016 (ocene na lestvici 1–5)



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskave TNI 2008 in 2016.

** Za leto 2016 je učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji izračunana kot povprečje dveh motivov, in sicer 'Učinkovitost proizvodnje v Sloveniji' in 'Učinkovitost storitvene dejavnosti v Sloveniji'.

*** Za leto 2016 je 'Dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji' izračunan kot povprečje spremenljivk 'Dostop do sodobne tehnologije v Sloveniji' in 'Obseg znanja in kakovost zaposlenih', za 'Kvalitetno delovno silo' pa primerjalno uporabimo 'Obseg znanja in kakovost zaposlenih'.

Tabela 3: Primerjava pomembnosti posameznih motivov tujih investitorjev za investiranje v Sloveniji iz anket med letoma 2008 in 2016 (n=219–224); povprečna ocena pomena posameznega motiva *

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Dostop do ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji	3,5	3,6	3,5	3,7	3,5	2,9	3,1	3,3	3,3
Dostop do trgov v JV Evropi	2,6	2,5	2,3	3,0	3,0	2,6	2,8	3,0	3,2
Dostop do trgov v EU	2,0	2,1	2,2	2,6	2,7	2,5	2,6	2,8	3,0
Učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji	3,3	3,4	3,4	3,4	3,3	3,4	3,2	3,2**	3,2
Dostop do inputov (material, sestavni deli)	2,4	2,4	2,5	2,6	2,4	2,4	2,4	2,6	2,6
Dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji	3,1	3,2	3,0	3,1	3,2	3,5	3,4	3,5	3,4***
Kvalitetna delovna sila	3,7	3,8	3,6	3,7	3,6	3,7	3,8	3,9	3,9***
Cena delovne sile	2,7	2,8	2,8	2,6	2,8	3,0	2,8	3,5	3,5
Spremljanje ključnih strank, ki delujejo v Sloveniji	2,5	2,7	2,5	2,5	2,7	2,3	2,6	2,8	2,7
Geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije	3,3	3,0	3,1	3,2	3,1	3,0	3,0	3,3	3,4
Olajšave za R&R	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	2,0	2,4	2,4
Olajšave za investiranje	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	2,3	2,5	2,6
Druge olajšave	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	1,3	1,8	n.p.

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskave TNI 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 in 2016.

* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij s tujim kapitalom (PTK), ki so pomen vsakega posameznega motiva ocenjevala po lestvici od 1 (nepomembno) do 5 (zelo pomembno).

** Za leti 2015 in 2016 je 'Učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji' izračunana kot povprečje dveh motivov, in sicer 'Učinkovitost proizvodnje v Sloveniji' in 'Učinkovitost storitvene dejavnosti v Sloveniji'.

*** Za leto 2016 je 'Dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji' izračunan kot povprečje spremenljivk 'Dostop do sodobne tehnologije v Sloveniji' in 'Obseg znanja in kakovost zaposlenih', za 'Kvalitetno delovno silo' pa primerjalno uporabimo 'Obseg znanja in kakovost zaposlenih'.

Ovire

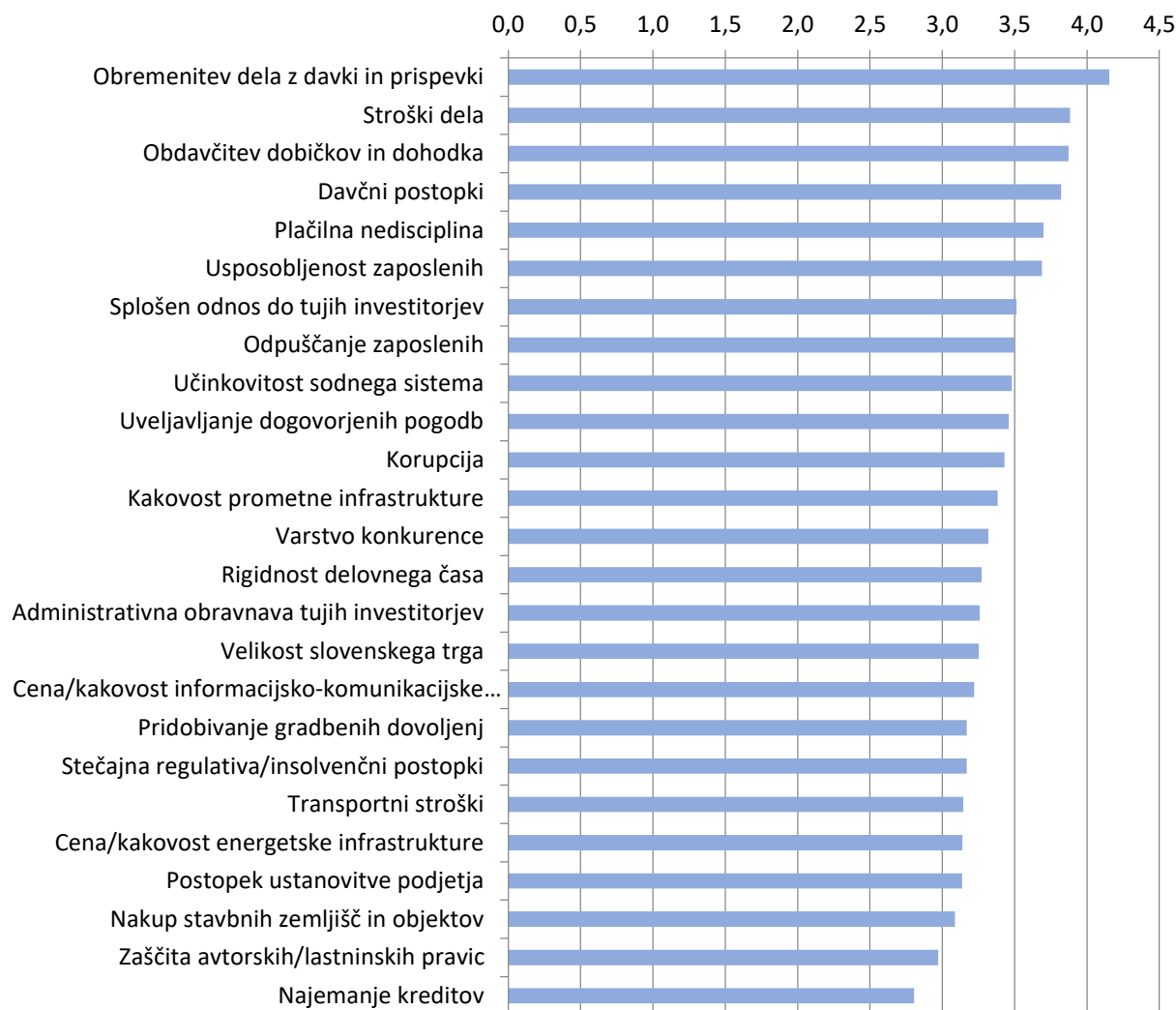
Spremljanje ovir je med najpomembnejšimi cilji raziskave; zato v anketi preverjamo vrednotenje ovir, ki so se izkazale za pomembne v dosedanjih raziskavah, hkrati pa podjetja odgovarjajo tudi na odprta vprašanja o ovirah in opisujejo zanje specifične in pomembne ovire.

Leta 2016 so tuji investitorji med 25 proučevanimi ovirami kar 23 ovir ocenjevali kot pomembne (glej Sliko 13). Med najpomembnejšimi so: obremenitev dela z davki in prispevki, stroški dela, obdavčitev dobičkov in dohodka, davčni postopki in plačilna nedisciplina.

Med 15 najpomembnejših ovir se uvrščajo še: usposobljenost zaposlenih, splošen odnos do tujih investitorjev, težave z odpuščanjem zaposlenih, učinkovitost sodnega sistema in uveljavljanje dogovorjenih pogodb, korupcija, kakovost prometne infrastrukture, varstvo konkurence, rigidnost delovnega časa ter administrativna obravnava (šikaniranje) tujih investitorjev.

V nasprotju z motivi se ovire med različnimi skupinami podjetij (glede na njihove strukturne značilnosti) ne razlikujejo veliko. Rangiranje številnih ovir je zelo podobno med storitvenimi in proizvodnimi podjetji, ravno tako ni večjih razlik v ocenah med pretežnimi izvozniki in pretežno na domači trg usmerjenimi podjetji. Tudi po velikostnih razredih podjetij za večino ovir ni opaziti razlik (glej Tabelo P2 v Prilogah). Nekaj razlik je opaziti denimo pri pridobivanju gradbenih dovoljenj ter pri obremenitvah dela z davki in prispevki, kjer se z večjimi težavami srečujejo proizvodna, izvozno usmerjena in velika podjetja.

Slika 13: Pomembnost posamezne ovire za investiranje v Sloveniji – povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2016



N = 217–222

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Kar 35 % anketiranih podjetij je poleg vrednotenja izbranih ovir še dodatno navedlo konkretne ovire, kar kaže, da so te zanje zares zelo moteče. To je v dosedanjih devetih letih izvajanja ankete največji spontani odziv na vprašanje o ovirah v slovenskem poslovnem okolju.

Med ovirami, ki jih podjetja navajajo spontano na odprta vprašanja, se jih največ nanaša na trg dela; na postopke zaposlovanja in odpuščanja zaposlenih.

Pogrešajo predvsem razumevanje javne administracije glede višine obremenitev usposobljenega dela in tudi glede dodatkov in priznanih stroškov za poslovna potovanja in delo v tujini. Veliko težav podjetja zaznavajo pri obračunu plač (ki je v Sloveniji viden kot zelo zapleten in predstavlja oteženo delovanje v mednarodnem podjetju z enotno platformo za spremljanje učinkovitosti poslovanja).

Rast stroškov dela in rastoče težave z razpoložljivostjo izbranih profilov (inženirjev strojništva in elektrotehnik, informatikov idr.) je značilnost celotne regije Srednje in jugovzhodne Evrope, zato je smiselno razpoložljivost ažurno spremljati tudi primerjalno – vsaj prek razpoložljivih sekundarnih virov (ena od možnosti je uporaba baz podatkov Svetovne banke). Dodatno tovrstno raziskovanje utemeljujejo rezultati o državah, kjer širitve načrtujejo matična podjetja.

Glede na to da je usposobljeno delo med glavnimi lokacijskimi prednostmi Slovenije, smo letos poleg razpoložljivost delovne sile ter posameznih veščin in znanj podrobneje proučevali napotitve in mobilnost zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom. Mobilnost se je izkazala za pomembno orodje njihovega delovanja: predvsem je znaten delež vzorčnih podjetij uporabljalo napotitve zaposlenih iz Slovenije v tujino. Napotitve posameznikov na delo v tujino za vsaj en mesec namreč uporablja 18,10 % vzorčnih podjetij, 9,05 % pa jih na delo v tujino za obdobje vsaj enega meseca pošilja ekipe. Med anketiranimi podjetji 4,07 % podjetij pri svojem poslovanju uporablja tako napotitve posameznikov kot tudi ekip na delo v tujino. Manj je napotitev iz tujine v Slovenijo, kar bi lahko bilo povezano tudi s težavami, s katerimi se soočajo fizične osebe, ki so napotene v Slovenijo (pa tudi osebe, ki vanjo investirajo) in želijo pridobiti status.

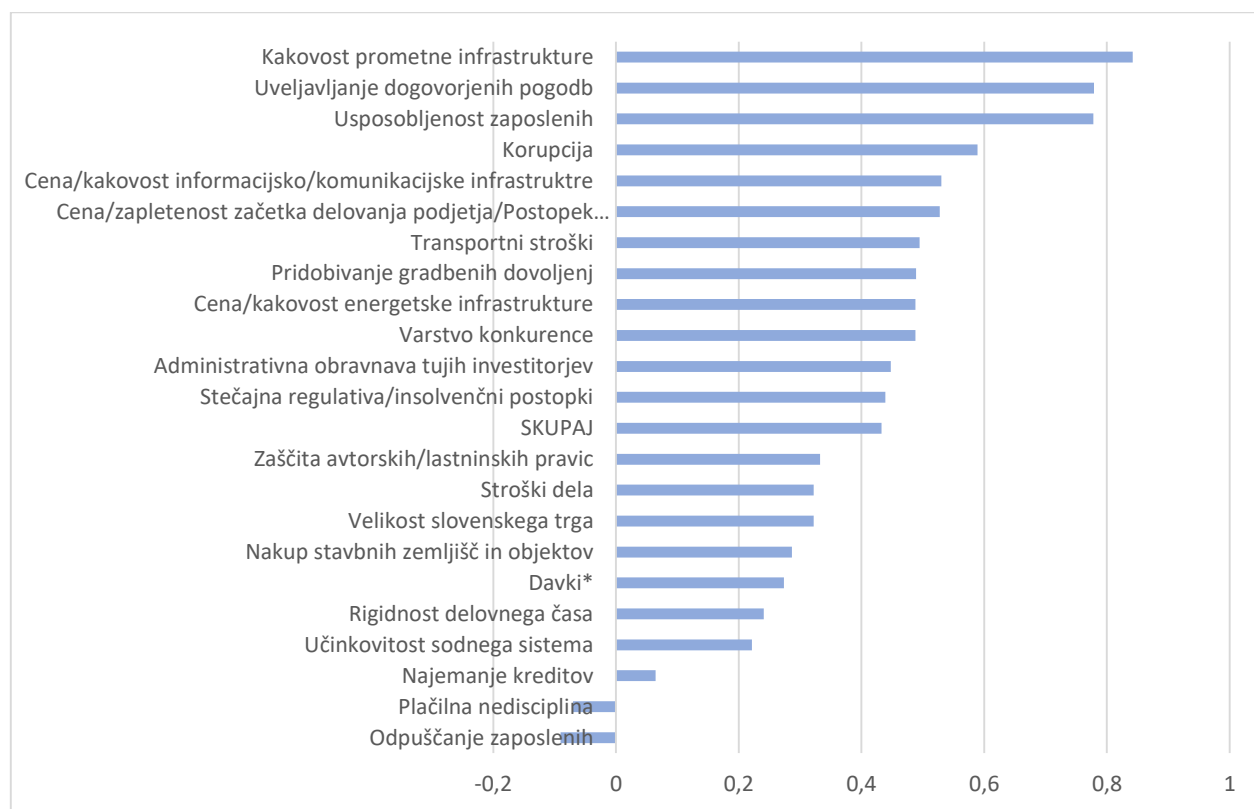
Drugi najpogostejši sklop ovir se nanaša na vzpostavljanje pravne države in na administrativne postopke. Podjetja motijo dolgotrajni postopki na sodiščih, počasna ali neodzivna državna administracija in nepripravljenost narediti več, kot je nujno potrebno. Podjetja med težavami navajajo odlašanje z različnimi postopki, prenašanje odgovornosti z enega urada na drugega, počasno odzivnost ter diskriminatorno obravnavo tujih investitorjev. Po mnenju investitorjev se podjetja s tujim kapitalom soočajo s predolgimi postopki (in nejasnimi navodili) za pridobivanje dovoljenj za izvajanje aktivnosti, zaradi česar si želijo bolj kompetentno in hitrejše reševanje vlog za izvajanje aktivnosti. Med omenjenimi ovirami sta tudi neusklajenost državnih in lokalnih uprav in velike razlike med praksami lokalnih samouprav (srečujejo 'različne države'). Med institucijami podjetja včasih eksplicitno navajajo ovire, denimo neodzivnost Sklada kmetijskih zemljišč in gozdov (SKZG) na potrebe podjetij, velike in rastoče zahteve države pri rudarskih podjetjih (permanentna želja po enormnem povečanju koncesnin) ali nevračanje trošarin za energente, ki jih uporabljajo za predelavo nekovinskih mineralov (po isti uredbi EU trošarino podjetjem vračata Češka in Nemčija).

Številne med posebej navedenimi ovirami se neposredno povezujejo z rastočimi stroški lokacije, (denimo zaradi dolgotrajnih postopkov ali slabe infrastrukture, ki poslabšuje odzivnost in število razpoložljivih delovnih dni).

Med ovirami podjetja pogosto navajajo še nejasno (nepremišljeno) in neuskklajeno zakonodajo ter hitre in pogoste spremembe le-te, ki otežujejo poslovanje, pa tudi izpolnjevanje zakonodaje.

Pri opazovanju ovir v času je prva ugotovitev, da se enake ovire v času ohranjajo. Pri večini ovir lahko opazimo povečevanje in ne zmanjševanja ovir (glej Tabelo P3 v Prilogah). V primerjavi z letom 2010 so investitorji leta 2016 zaznali zmanjšanje le pri dveh ovirah (glej Sliko 14): pri odpuščanju zaposlenih in plačilni nedisciplini, pri vseh ostalih opazovanih ovirah pa leta 2016 lahko opazimo poslabšanje. Največje poslabšanje lahko v obdobju 2010 do 2016 opazimo pri kakovosti prometne infrastrukture, kjer investitorji ocenjujejo stanje tudi glede na spremembe v regiji. V pogovorih podjetja razkrivajo, da so najbolj pereče težave slabe: železniška infrastruktura, prometna povezanost in letalske povezave.

Slika 14: Spremembe v ocenah pomena posameznih ovir za investiranje v Sloveniji med letoma 2010 in 2016



N= 217–222

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2010 in raziskava TNI 2016.

Vendar pa beležimo bolj pozitivne premike, če opazujemo ocene ovir glede na preteklo leto. Od 25 preverjenih ovir jih je bilo namreč 19 leta 2016 ocenjenih kot rahlo manj pomembnih kot leta 2015, pri šestih pa je zaznati poslabšanje. Glede na leto 2015 so se v letošnjem letu najbolj

RAZISKAVA TNI 2016

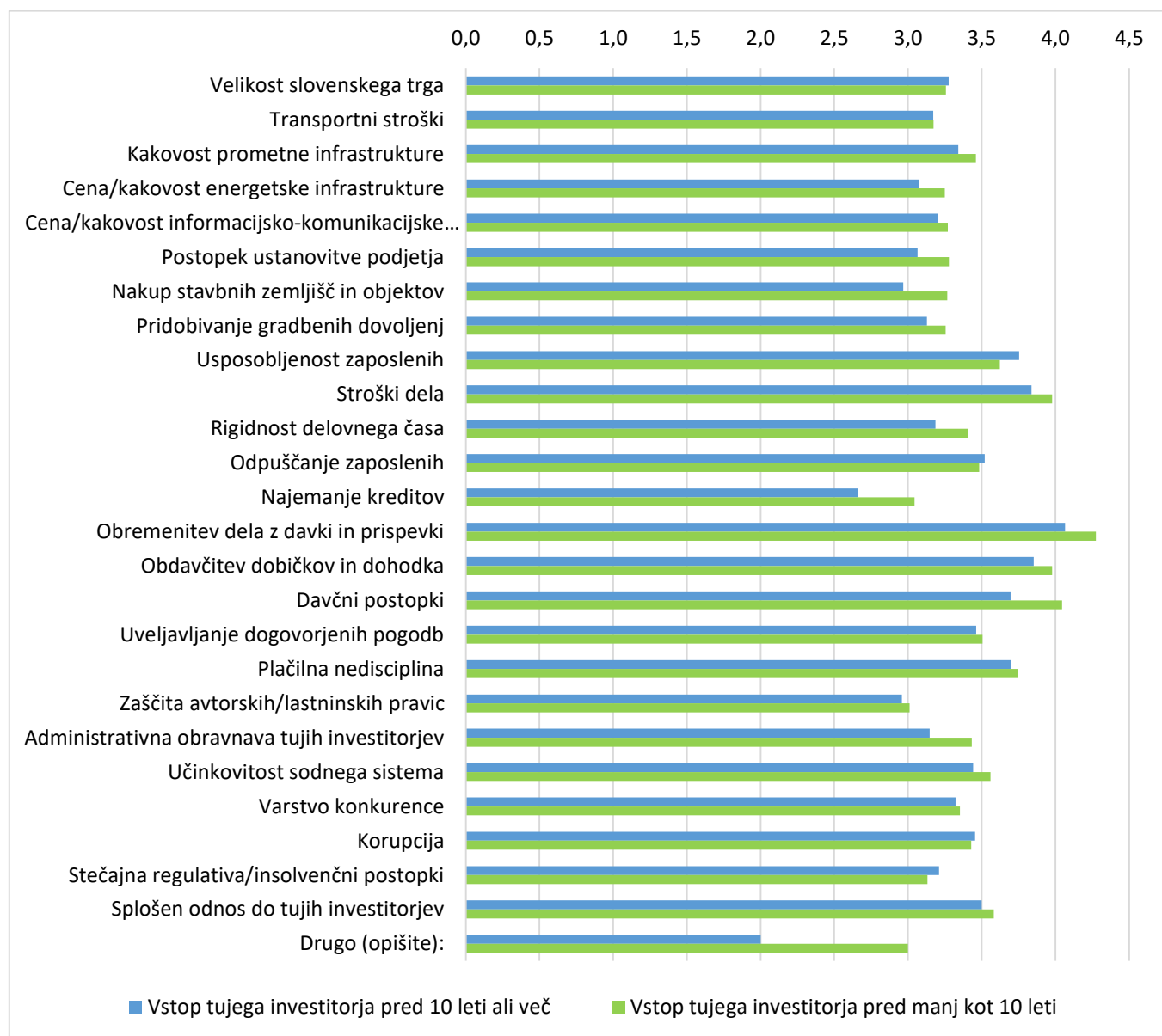
poslabšale ocene za davčne postopke (za četrtno ocene) in stroške dela. Največje izboljšave pa so zabeležene pri stečajnih in insolvenčnih postopkih ter administrativni obravnavi tujih investitorjev.

Predpostavljali smo, da podjetja z več izkušnjami v slovenskem okolju lažje premagujejo ovire, kar naj bi se pokazalo tudi pri percepcijah ovir med investitorji.

Analize (glej Sliko 15) pokažejo, da višje ovire za večino spremenljivk res zaznavajo podjetja, kjer so tuji investitorji v lastniško strukturo vstopili šele pred kratkim (pred manj kot 10 leti), medtem ko podjetja z daljšo vključenostjo tujega investitorja (10 let ali več) zaznavajo nižje ovire. Največje razlike so pri spremenljivkah: postopek ustanovitve podjetja, nakup stavbnih zemljišč in objektov, rigidnost delovnega časa, najemanje kreditov, obremenitev dela z davki in prispevki, davčni postopki in administrativna obravnava tujih investitorjev. Izjema je le usposobljenost zaposlenih, ki jo podjetja z daljšo prisotnostjo tujega investitorja v svoji lastniški strukturi zaznavajo kot višjo oviro.

Minimalne razlike se pojavljajo še pri velikosti slovenskega trga, odpuščanju zaposlenih, korupciji in stečajni regulativi/insolvenčnih postopkih (kot pomembnejše te ovire prav tako zaznavajo podjetja z daljšo vključenostjo tujega investitorja) ter pri transportnih stroških, uveljavljanju dogovorjenih pogodb, plačilni nedisciplini, zaščiti avtorskih/lastninskih pravic in varstvu konkurence (kot pomembnejše te ovire zaznavajo podjetja s krajšo vključenostjo tujega investitorja).

Slika 15: Pomembnost posamezne ovire za investiranje v Sloveniji na lestvici 1–5 glede na leto vstopa tujega investitorja: povprečne ocene, 2016



N= 217–222

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Vse navedene ovire omejujejo večje aktivnosti tujih investitorjev v Sloveniji, ujemajo pa se z ocenami in zaznavami ovir za poslovanje v domačih podjetjih. (Poslovne tendence, 2016, Gospodarska klima, 2016, SURS).

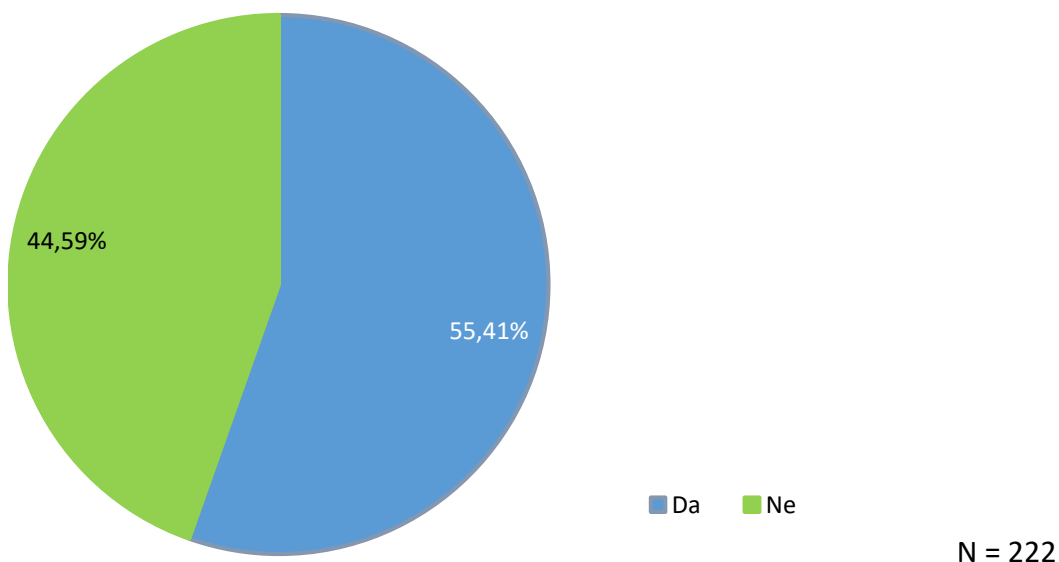
Razpoložljivost delovne sile

Kljub temu, da so človeški viri ena glavnih prednosti Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije, večina vzorčnih podjetij beleži težave pri iskanju in zaposlovanju ustrezno usposobljenih ljudi. Težave pri zagotavljanju ustrezno usposobljenih zaposlenih so se pokazale kot pomembne tudi med ovirami. Poleg tega so pogosto omenjene kot omejitev pri širitvenih načrtih podjetij.

V raziskavi nas je najprej zanimalo, ali imajo podjetja s tujim kapitalom težave z iskanjem ustrezno usposobljene delovne sile (glej Sliko 16), pri čemer smo podrobneje analizirali, katere vrste podjetij se soočajo z več težavami pri iskanju ustrezno usposobljenih zaposlenih (glej Sliko 17). Sledila so vprašanja o kompetencah, znanjih in veščinah, ki jih podjetja težko najdejo oziroma jih najbolj pogrešajo na slovenskem trgu dela. Podjetja pa smo prosili, da ocenijo tudi veščine in kompetence lastnih zaposlenih.

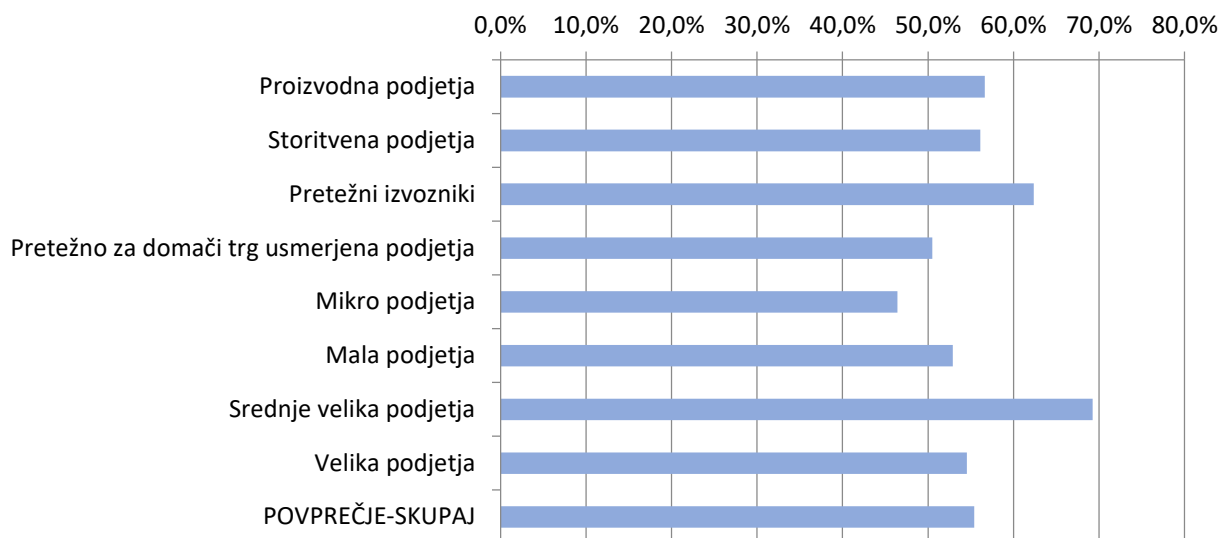
Kar 55,4 % vzorčnih podjetij je navedlo težave pri iskanju ustrezno usposobljenih zaposlenih, medtem ko 44,6 % podjetij teh težav nima (glej Sliko 16). Največ težav imajo srednje velika podjetja (ki tudi najhitreje rastejo), najmanj pa mikro podjetja, vendar je tudi med njimi kar 46 % takih, ki se s tovrstno težavo srečuje. Med proizvodnimi in storitvenimi podjetji ni razlik. Pri iskanju ustreznih zaposlenih pa imajo več težav pretežno izvozno usmerjena podjetja v primerjavi s tistimi, ki prodajajo pretežno na domačem trgu.

Slika 16: Delež podjetij glede na težave z iskanjem ustrezno usposobljene delovne sile (v %), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Slika 17: Delež podjetij s težavami pri iskanju ustrezno usposobljenih zaposlenih glede na vrsto podjetja (v %), 2016



N = 222

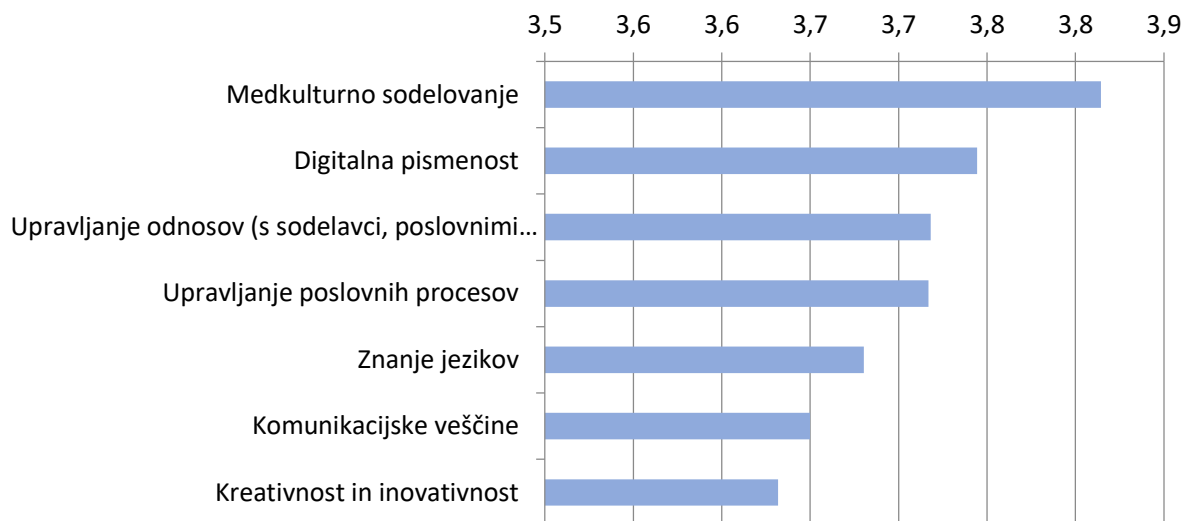
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Znanja in veščine, ki jih podjetja pri zaposlenih najbolj pogrešajo:

- Znanje tujih jezikov in komunikacijske veščine
- Prodajne veščine
- Praktične izkušnje in znanja
- Tehnična in tehnološka znanja
- Programiranje in računalniška pismenost
- Podjetniška znanja in podjetnost
- Kreativnost in inovativnost
- Menedžerska znanja
- Organiziranost in upravljanje s časom (time management)
- Upravljanje odnosov
- Pozitiven odnos do dela (motiviranost, želja po učenju in napredovanju, samostojnost in odgovornost, samoiniciativnost, proaktivnost, fleksibilnost), strokovnost, reševanje problemov, ciljna naravnost

Med znanji in veščinami lastnih zaposlenih v Sloveniji podjetja najvišje ocenjujejo sposobnost medkulturnega komuniciranja ter digitalno pismenost. Najnižje sta ocenjeni kreativnost in inovativnost zaposlenih (glej Sliko 18).

Slika 18: Ocena znanj in veščin lastnih zaposlenih na lestvici 1 – 5 (1 – nezadostno; 5 – odlično), 2016

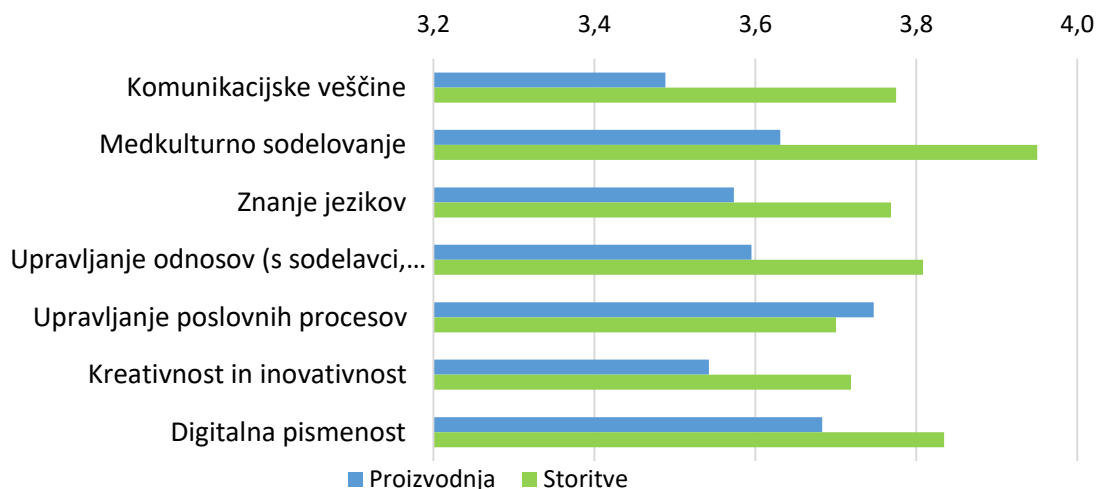


N = 219–221

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Primerjava med proizvodnimi in storitvenimi podjetji pokaže, da je raven znanja in veščin v storitvenih podjetjih višja na vseh področjih razen na področju upravljanja poslovnih procesov (glej Sliko 19). Zelo velika je razlika pri kreativnosti in inovativnosti zaposlenih, kjer je razkorak med proizvodnimi in storitvenimi podjetji največji.

Slika 19: Ocena znanj in veščin lastnih zaposlenih na lestvici 1–5 (1 – nezadostno; 5 – odlično): primerjava proizvodnih in storitvenih podjetij, 2016



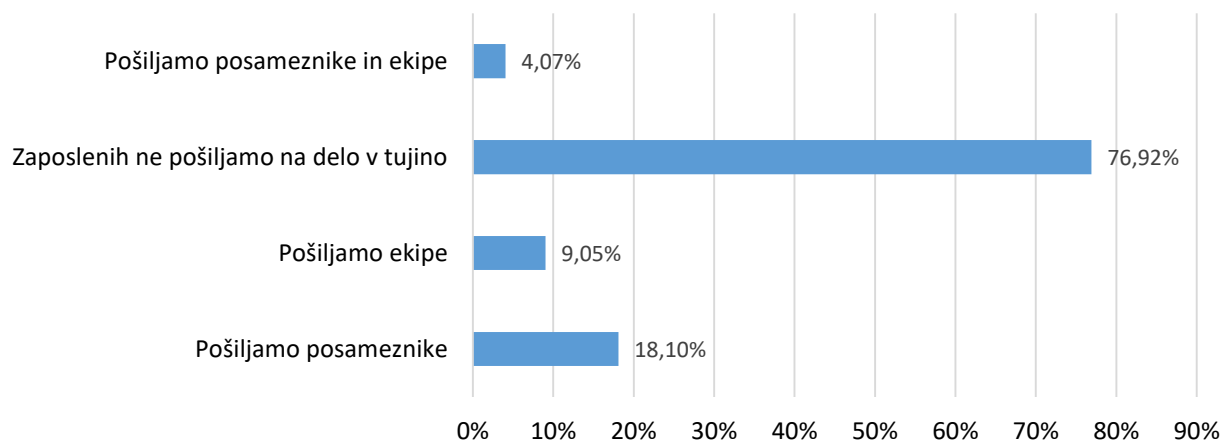
N = 219–221

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Napotitve zaposlenih v tujino

Glede na to da je usposobljeno delo med glavnimi lokacijskimi prednostmi Slovenije, hkrati pa nemoteno zagotavljanje usposobljenih zaposlenih za večino podjetij predstavlja izziv, smo letos poleg razpoložljivosti delovne sile ter posameznih veščin in znanj pri zaposlenih podrobneje proučevali napotitve in mobilnost dela v podjetjih s tujim kapitalom. Prvi rezultati kažejo, da napotitve posameznikov na delo v tujino za vsaj en mesec uporablja 18,10 % vzorčnih podjetij, 9,05 % pa jih na delo v tujino za obdobje vsaj enega meseca pošilja ekipe (glej Sliko 20). Med anketiranimi podjetji 4,07 % podjetij pri svojem poslovanju uporablja tako napotitve posameznikov kot tudi ekip na delo v tujino. Precej manj vzorčnih podjetij pri napotitvah deluje kot gostitelj napotenih delavcev, in sicer jih 10,05 % v svoja podjetja v Sloveniji sprejema posamezne napotene delavce, le 1,83 % pa napotene ekipe. To nakazuje na pretežno uporabo napotitev bodisi za opravljanje dejavnosti v tujini bodisi za izpopolnjevanje kadrov.

Slika 20: Napotitve delavcev v tujino, delež anketiranih podjetij z napotitvami (v %), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Zanimalo nas je tudi, s katerih delovnih mest najpogosteje pošiljajo zaposlene na delo v tujino (vsaj za en mesec). Med odgovori so podjetja navedla zelo različne profile, med njimi so:

razvijalci programske opreme, proizvodnje, kakovosti, tehnologije in logistike, inštalaterji (elektro- in vodovodni), mehaniki, električarji, elektroniki, projektni vodje, varilci, upravljalci linij, kontrolorji kakovosti, tehnologi, razvojni inženirji, programerji, analitiki, samostojni referenti asistence, monterji, programerji, inštalaterji, delavci s področja prodaje in delno vodenja proizvodnje, licencirani letalski mehaniki, varilci, projektni inženirji, vodstveni delavci in vodilni kadri, zidarji, vodje timov, monterji, zidarji, železokrivci, zaposleni v oddelkih za raziskave in razvoj, ključavničarji, monterji, elektro monterji, tehnologi, zaposleni, odgovorni za kakovost oziroma kontrolo kakovosti, vzdrževanje, montažne storitve, IT in logistiko, asfalterji, inženirji iz različnih profilov, elektroniki, mehatroniki, organizatorji transporta, zaposleni v kontrolingu ali kadrovske službi, serviserji, razvojniki, , cevarji, vozniki, fasaderji, monterji, strokovnjaki različnih področij, gradbinci, tesarji in zidarji.

Za napotene posameznike med področji napotitve največkrat navajajo delovna mesta iz tehnično-strokovnih področij – najpogosteje inženirje; za ekipe (skupine) pa vodstvo, kontroling ali proizvodno delo.

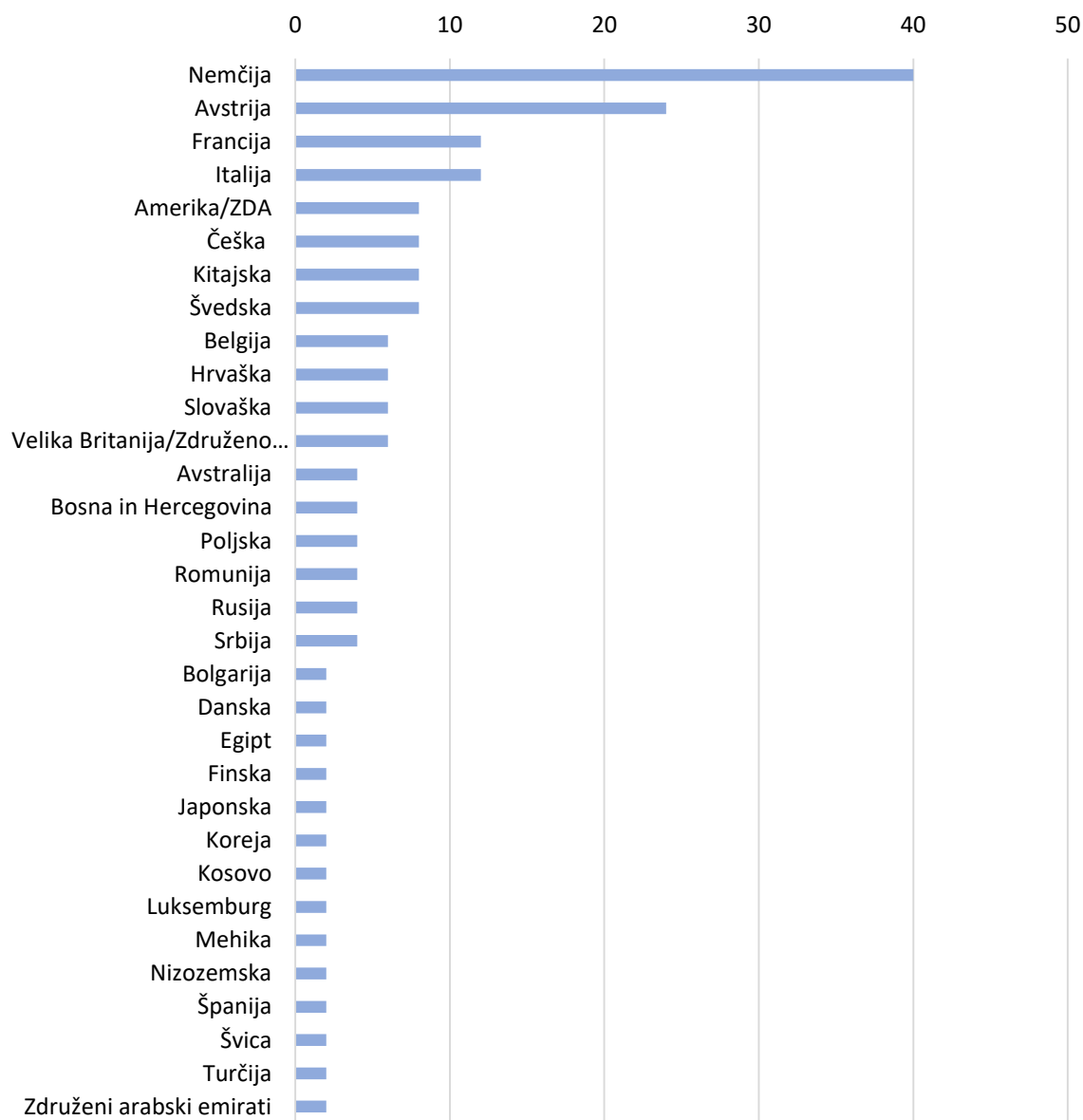
Zelo podobna področja podjetja s tujim kapitalom omenjajo med ciljnim namestitvami v tujini.

Med nameni napotitev na delo v tujino podjetja največkrat omenjajo naslednje:

- Razvoj
- Tesnejše sodelovanje z ekipami v drugih podružnicah, usposabljanje ekip v hčerinskih družbah ter prenos znanj, vrednot in vizije iz matične družbe v enote v tujini
- Prevzemanje projektov v razvojni fazi in njihovo nadaljevanje na domači lokaciji,
- Pomoč pri zagonu projektov in usposabljanje za projekt
- Nadzorna funkcija
- Zaključek razvojnega projekta
- Inštruiranje tujih montažerjev, Strokovna zahtevna montažna dela v industriji
- Projektno vodenje projektov za naročnike v tujini, šolanje slušateljev za pridobivanje licenc
- Montaža
- Ne gredo na delovno mesto, ampak opravljajo kontrolo dela izvajalcev
- Vodenje oddelkov
- Prenos dobrih praks v skupini
- Gradnja in montaža stanovanjskih in nestanovanjskih stavb

Med lokacijami napotitve napotenih delavcev se najpogosteje pojavljajo Nemčija, Avstrija, Francija, Italija in ZDA, vendar slovenska podjetja opravljajo napotitve globalno (glej Sliko 21).

Slika 21: Države, kamor so delavci napoteni na delo v tujini, 2016



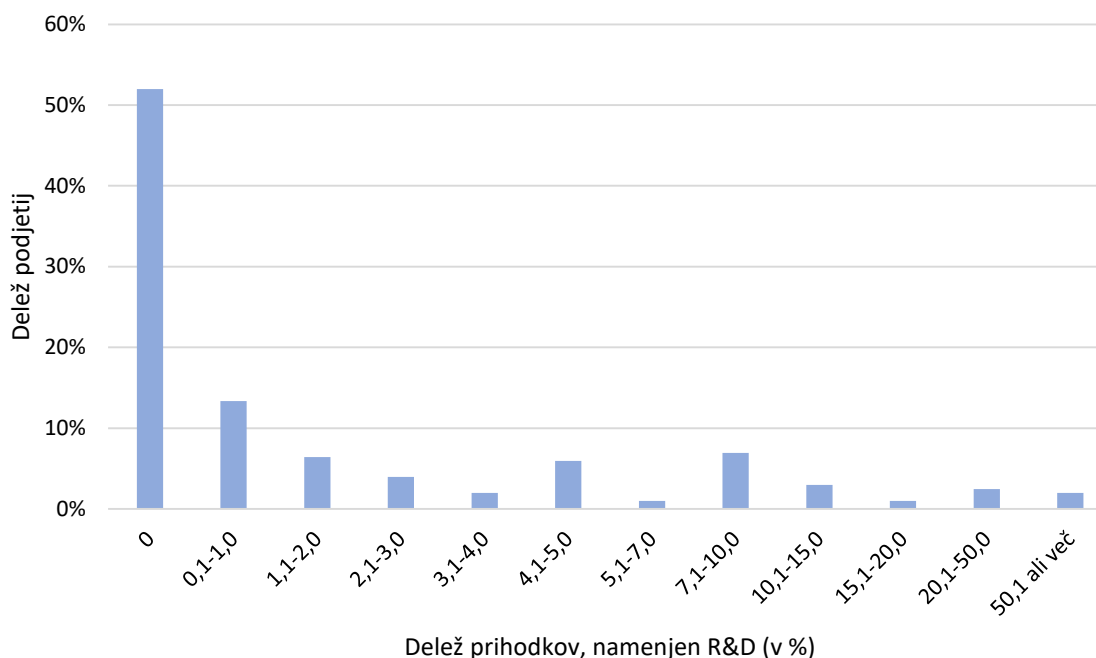
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Raziskovalno-razvojne aktivnosti podjetij

V raziskavi med podjetji s tujim kapitalom redno preverjamo raziskovalno-razvojne aktivnosti podjetij, saj številne pretekle analize kažejo, da le-te močno vplivajo na izvozno sposobnost in povečevanje produktivnosti podjetij. Raziskovalno-razvojne aktivnosti imajo zaradi prelivanja znanja pogosto tudi pozitivne učinke v širšem okolju (med povezanimi podjetji, kot so denimo dobavitelji in kupci, pogosto pa zaradi razvojno-raziskovalnega sodelovanja tudi širše). Raziskovalno-razvojne aktivnosti podjetij v tuji lasti so posledično močno povezane s sposobnostjo ustvarjanja dodane vrednosti, ustvarjanjem delovnih mest za visoko usposobljene zaposlene in s pozicioniranjem posameznih podružnic v sistemu multinacionalnih podjetij (oziroma globalnih verig vrednosti), zato so pri oblikovanju politike do tujih investicij v ospredju zanimanja.

Večina anketiranih podjetij raziskavam in razvoju ne namenja nobenih sredstev, takih podjetij je v vzorcu iz leta 2016 kar 51 %. Dobrih 13 % anketiranih podjetij namenja raziskavam in razvoju do 1 % prihodkov od prodaje, dobrih 6 % pa med 1–2 % prihodkov od prodaje. Skoraj 4 % podjetij namenja raziskovalno-razvojnim aktivnostim med 2 in 3 % prihodkov od prodaje, približno 6 % podjetij za to namenja med 4 in 5 % prihodkov od prodaje, skoraj 7 % anketiranih podjetij pa med 7 in 10 % prihodkov od prodaje. Med anketiranimi podjetji so tudi močna raziskovalno-razvojna jedra: 2,5 % podjetij namreč v raziskave in razvoj vlaga med 20 in 50 % svojih prihodkov, 2 % podjetij pa v raziskovalno-razvojne aktivnosti vlaga več kot polovico svojih prihodkov od prodaje (glej Sliko 22).

Slika 22: Struktura podjetij glede na delež prihodkov, namenjen raziskavam in razvoju(v %), 2016

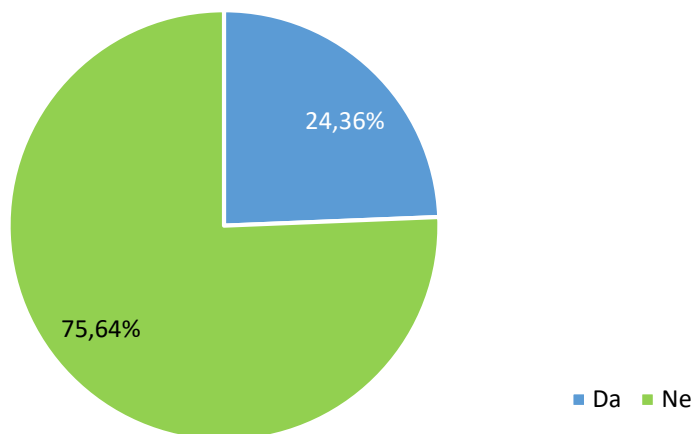


N=202

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Med vzorčnimi podjetji jih ima skoraj četrtina svoj lastni raziskovalno-razvojni (R&R) oddelek (glej Sliko 23), velikosti raziskovalnih oddelkov pa se med podjetji močno razlikujejo. Najmanjši razvojno-raziskovalni oddelek ima le eno zaposleno osebo (takih oddelkov ima 3,6 % anketiranih podjetij z lastnim R&R oddelkom), največji raziskovalno-razvojni oddelek pa ima kar 267 zaposlenih (gre za veliko raziskovalno podjetje). Najpogosteje imajo podjetja v tuji lasti v Sloveniji manjše R&R oddelke, ki zaposlujejo do 5 ljudi ali med 6 in 10 ljudi. Kar dobrih 7 % anketiranih podjetij z lastnim R&R oddelkom pa ima srednje velik raziskovalno-razvojni oddelek z več kot 50 zaposlenimi (glej Sliko 24).

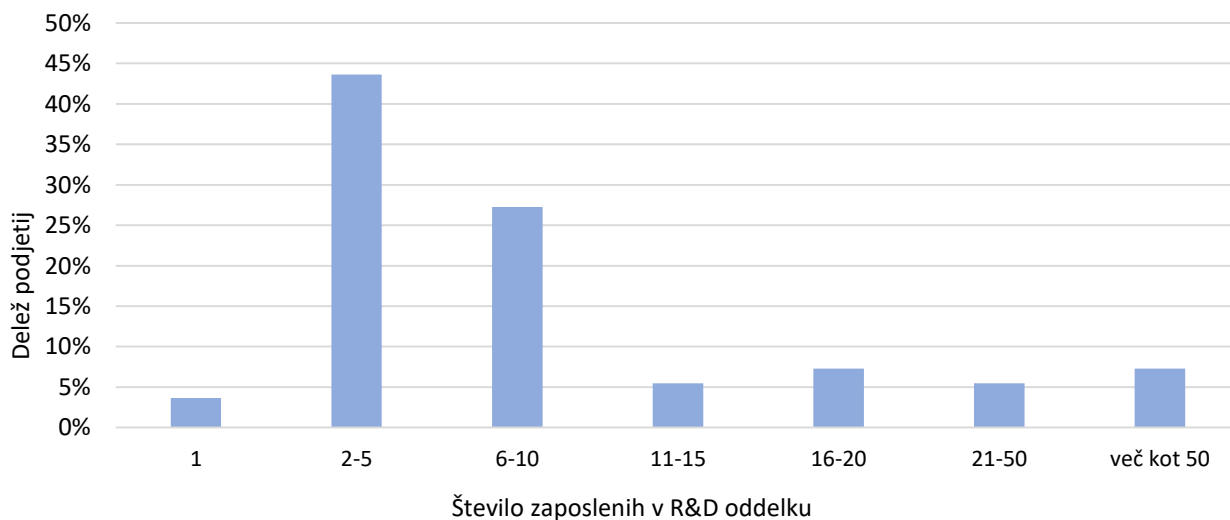
Slika 23: Delež podjetij z lastnim R&R oddelkom v slovenskem podjetju (v %), 2016



N=202

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Slika 24: Struktura podjetij glede na število zaposlenih v R&R oddelku (v %), 2016



N=55

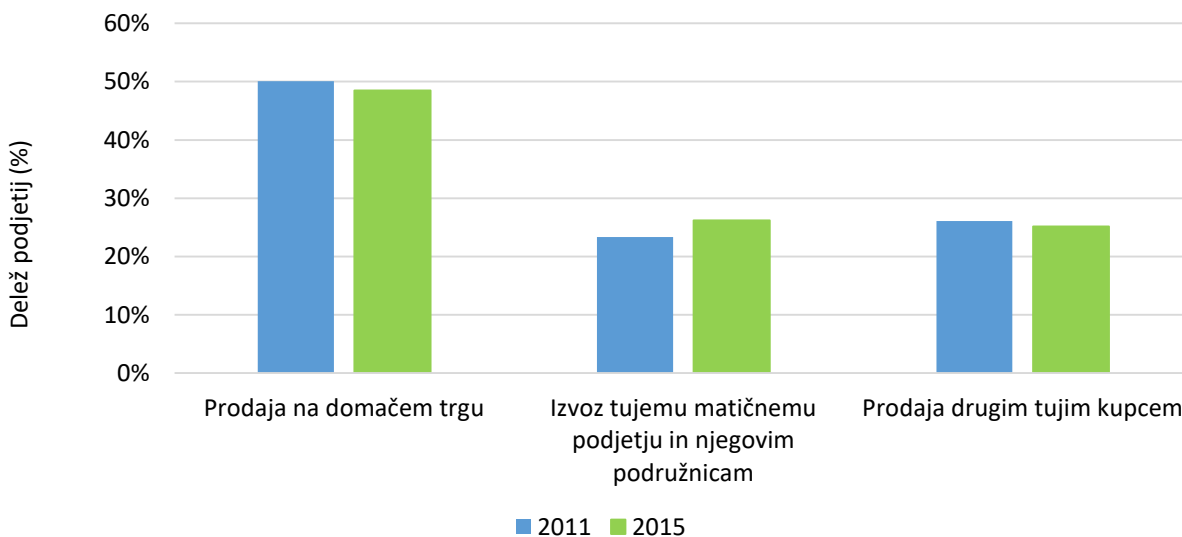
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Struktura menjave

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

Za realizacijo prodaje je še vedno najpomembnejši domači trg, v izvozu pa sta prodaja znotraj mreže multinacionalnih podjetij in prodaja izven mreže (t. i. arms' lenght) precej izenačeni. Anketirana podjetja so leta 2015 na domačem trgu v povprečju prodala 48,4 % svoje celotne prodaje (1,6 % manj kot leta 2011), svojim matičnim tujim podjetjem ali njihovim podružnicam 26,2 % svoje celotne prodaje (2,7 % več kot leta 2011), drugim tujim kupcem pa 25,1 % svoje celotne prodaje (1,0 % manj kot leta 2011). (glej Sliko 25).

Slika 25: Povprečna struktura prodaje anketiranih podjetij (povprečje za posamezno skupino kupcev) za leti 2011 in 2015 (v %)



N = 219

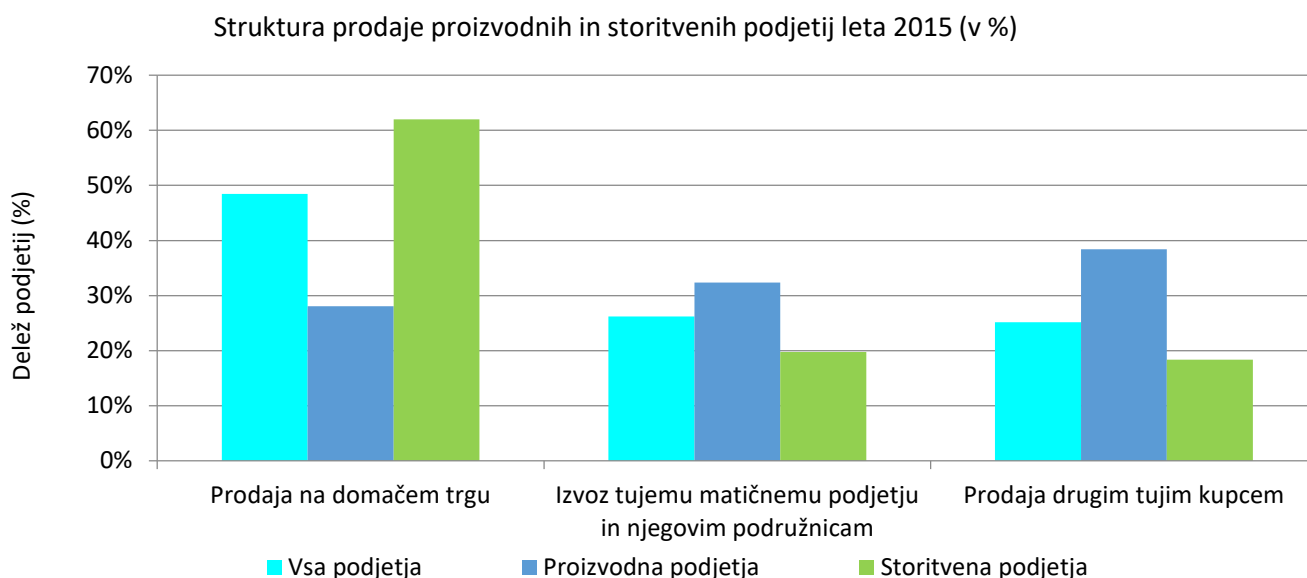
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Medtem ko so proizvodna podjetja večino svoje prodaje leta 2015 realizirala na tujem trgu, so storitvena podjetja le-to realizirala z večinsko prodajo doma (glej Sliko 26). Proizvodna podjetja

so v povprečju na domačem trgu realizirala le 28 % prodaje, storitvena pa več kot 62 %. Storitvena podjetja so tudi v nekoliko večji meri vpeta v menjavo matičnega podjetja kakor proizvodna podjetja, ki več izvozijo prek ostalih tržnih poti.

Izvoz matičnemu podjetju se je posebej povečal za mikro, mala in velika podjetja. Srednje velika podjetja so v povprečju zmanjšala delež izvoza matičnemu podjetju. Izvoz na tretje trge so povečala le majhna podjetja, vse ostale velikostne skupine podjetij pa so ta delež v povprečju zmanjšale. To nakazuje večjo vpetost podjetij v globalne verige vrednosti.

Slika 26: Povprečna (povprečje za posamezno skupino kupcev) struktura prodaje anketiranih podjetij v letu 2015 glede na osnovno dejavnost podjetja; v %



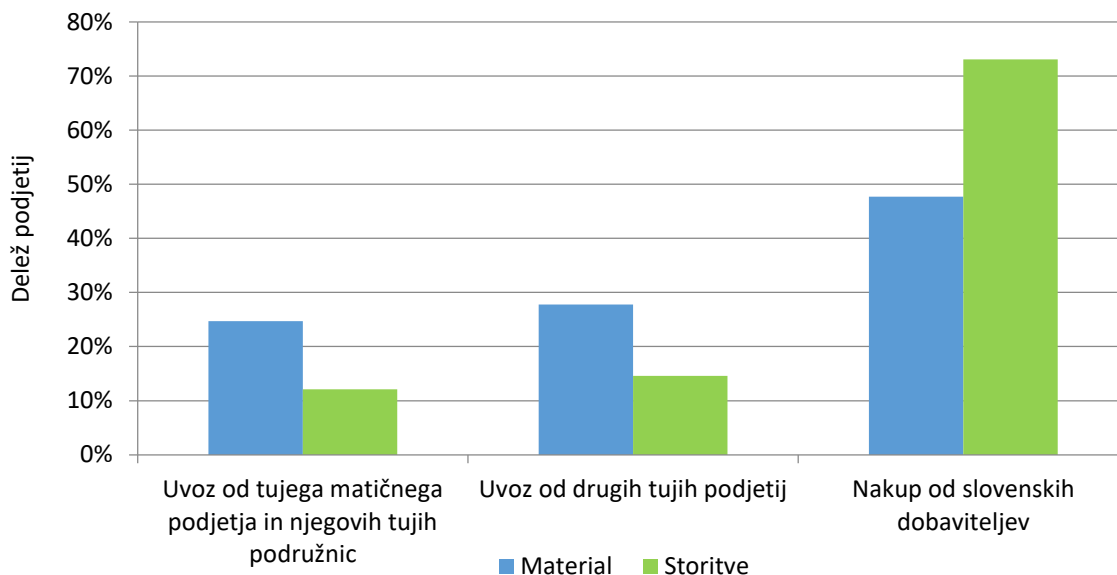
N = 219

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Struktura nabave podjetij s tujim kapitalom ter njihova vpetost v lokalno okolje in mrežo matičnega podjetja

Pri nabavah anketirana podjetja v povprečju največ nakupujejo pri slovenskih dobaviteljih. Storitvena podjetja pri slovenskih dobaviteljih nabavijo v povprečju 72 % materiala in storitev, proizvodna podjetja pa več kot 47 %. Uvoz iz tujine je torej večji za proizvodna podjetja, obe skupini pa več uvozita s tretjih trgov kakor od matičnega podjetja in njegovih podružnic (glej Sliko 27).

Slika 27: Struktura nabav materiala in storitev glede na dobavitelje, 2016

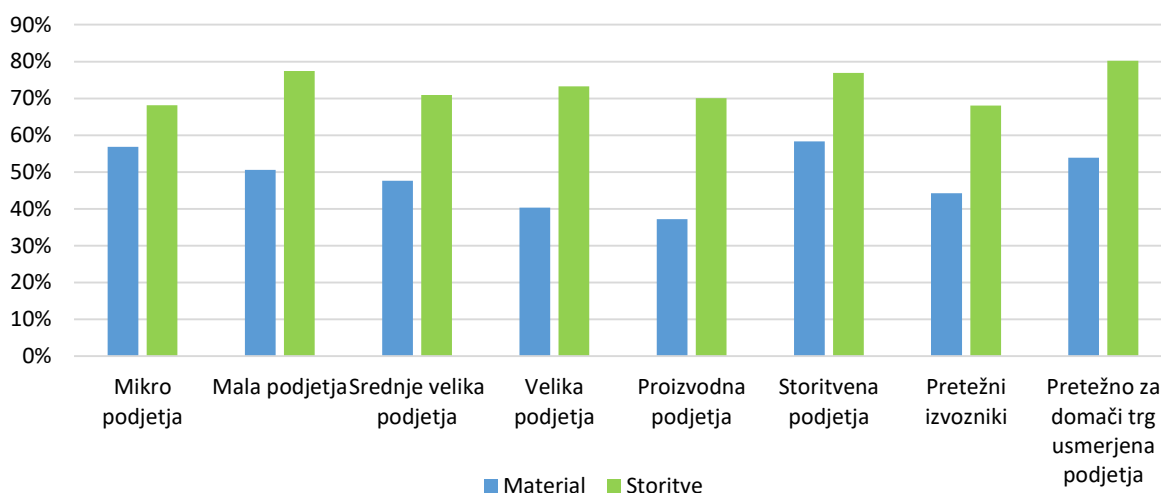


N = 219

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Pri nabavi storitev so pretežni dobavitelji slovenska podjetja: anketirana podjetja nabavljajo med 60 % do 80% vseh storitev iz Slovenije (ne glede na strukturne značilnosti podjetij; ni večjih razlik med različno velikimi podjetji ali različnimi dejavnostmi), ter med 37 % in 58 % vsega materiala iz Slovenije. Najmanjši delež materiala iz Slovenije kupujejo proizvodna podjetja (37 %), velika podjetja in pretežni izvozniki (44 %), ki se v dobavah bolj naslanjajo na tuje trge (glej Sliko 28).

Slika 28: Delež nabav proizvodnih in storitvenih podjetij pri slovenskih dobaviteljih (v %), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Struktura dobav tujemu matičnemu podjetju in/ali njegovim podružnicam v tujini

Kot kaže Slika 25 (zgoraj) so leta 2015 anketirana podjetja 26,2 % svoje prodaje realizirala z izvozom tujemu matičnemu podjetju in njegovim podružnicam. Skoraj dve tretjini dobav tujim matičnim podjetjem in njihovim podružnicam so predstavljali proizvodi za končno porabo, skoraj tretjino pa proizvodi za vmesno porabo. Manj kot 7 % dobav matičnemu podjetju in njegovim podružnicam so predstavljali proizvodi za investicije. Glede na tehnološko zahtevnost proizvodov so največji delež dobav matičnemu podjetju in njegovim podružnicam predstavljali srednje tehnološko zahtevni proizvodi, ki so jim sledili nizko tehnološko zahtevni proizvodi in petini primerov (v najmanjšem deležu- 20,7 %) zelo tehnološko zahtevni proizvodi (glej Tabelo 4).

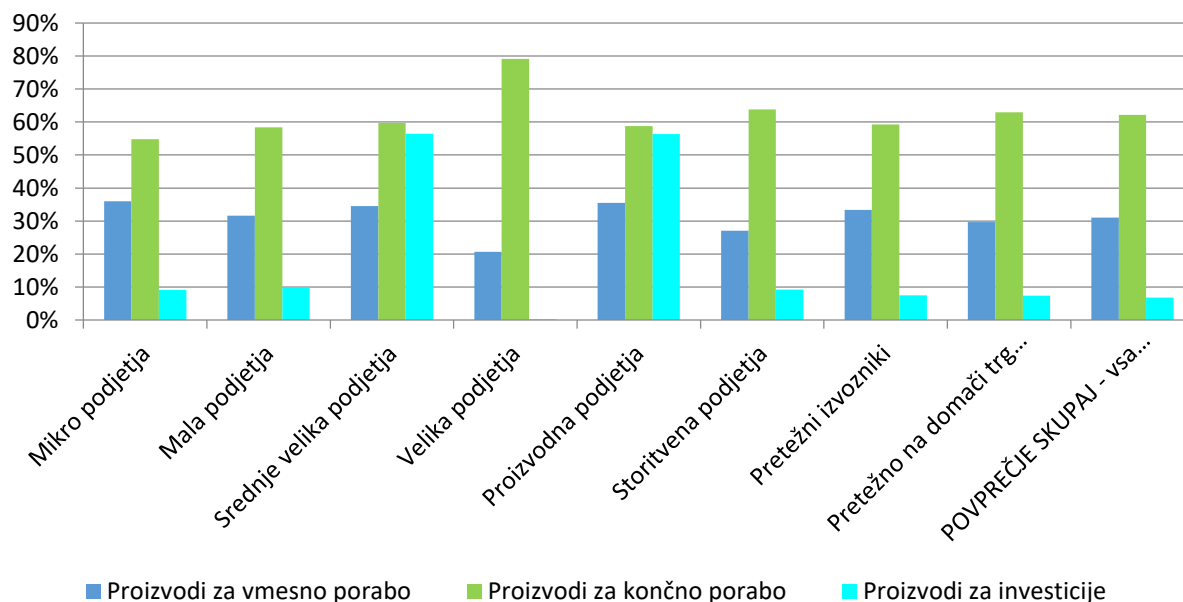
Tabela 4: Struktura dobav tujemu matičnemu podjetju in/ali njegovim podružnicam v tujini glede na vrsto proizvoda in njegovo tehnološko intenzivnost (povprečni deleži v %), 2016

Struktura dobav glede na vrsto proizvoda (n=127)	Deleži
Proizvodi za vmesno porabo	31,1
Proizvodi za končno porabo	62,1
Proizvodi za investicije	6,8
Struktura dobav glede na tehnološko intenzivnost proizvoda (n=128)	
Zelo tehnološko zahtevni proizvodi	36,7
Srednje tehnološko zahtevni proizvodi	42,6
Nizko tehnološko zahtevni proizvodi	20,7

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Proizvodi za končno porabo v dobavah matičnim podjetjem prevladujejo pri vseh vrstah podjetij, največ proizvodov, namenjenih za investicije, dobavljajo proizvodna podjetja, glede na velikost pa srednje velika podjetja (glej Sliko 29).

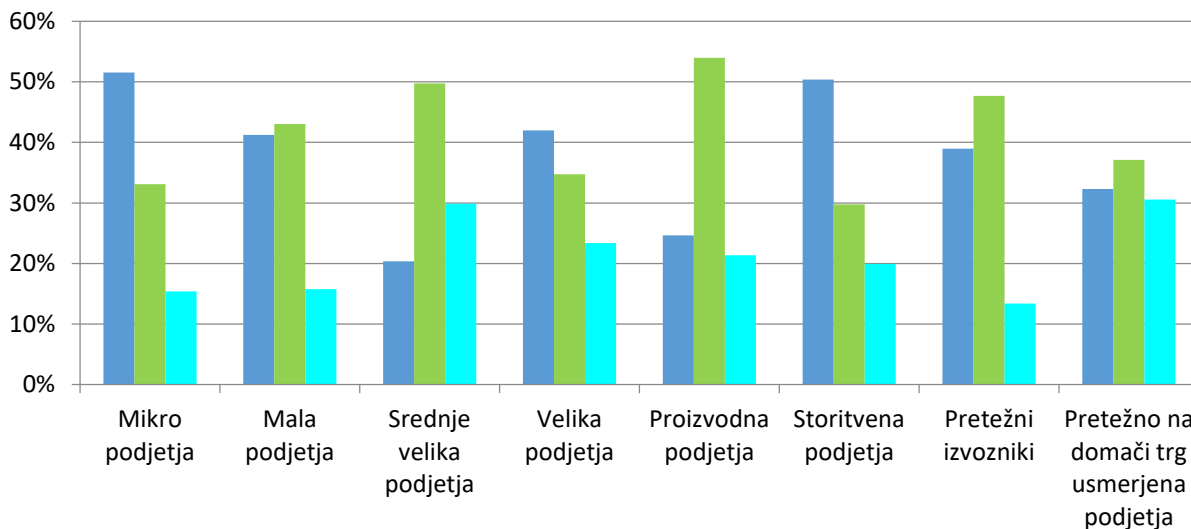
Slika 29: Struktura dobav glede na vrsto proizvoda (v %); primerjava različnih vrst podjetij, 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Glede na tehnološko intenzivnost proizvodov, ki jih anketirana podjetja dobavljajo tujim matičnim podjetjem in njihovim podružnicam v tujini, imajo daleč najbolj razvojno napredno strukturo mikro podjetja in velika podjetja, pri katerih prevladuje izvoz zelo tehnološko zahtevnih proizvodov. Mikro podjetja in velika podjetja izvozijo matičnim podjetjem več kot polovico visokotehnoloških izdelkov. Visok delež visoko tehnološko zahtevnih izdelkov v mikro podjetjih je letos v devetih letih opazovanja opažen prvič – običajno so imela največji delež visoko tehnološko zahtevnih velika podjetja. Prevladujoč delež visoko tehnološko zahtevnih izdelkov v dobavah matičnim podjetjem je prisoten tudi v storitvenih podjetjih. Pri ostalih kategorijah podjetij prevladujejo srednje tehnološko intenzivni proizvodi. Izjema so le še majhna podjetja, pri katerih sta deleža izvoza zelo in srednje tehnološko intenzivnih proizvodov praktično izenačena (glej Sliko 30). Najvišji delež nizko tehnološko zahtevnih izdelkov imajo podjetja, ki večino svojih prihodkov ustvarijo na domačem trgu, kar je skladno s teoretično predpostavko o heterogenosti podjetij glede na njihovo stopnjo internacionalizacije.

Slika 30: Struktura dobav glede na tehnološko zahtevnost proizvoda (v %), 2016



■ Zelo tehnološko zahtevni proizvodi ■ Srednje tehnološko zahtevni proizvodi ■ Nizko tehnološko zahtevni proizvodi

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Uravnoteženost menjave znotraj multinacionalnih podjetij po različnih skupinah podjetij

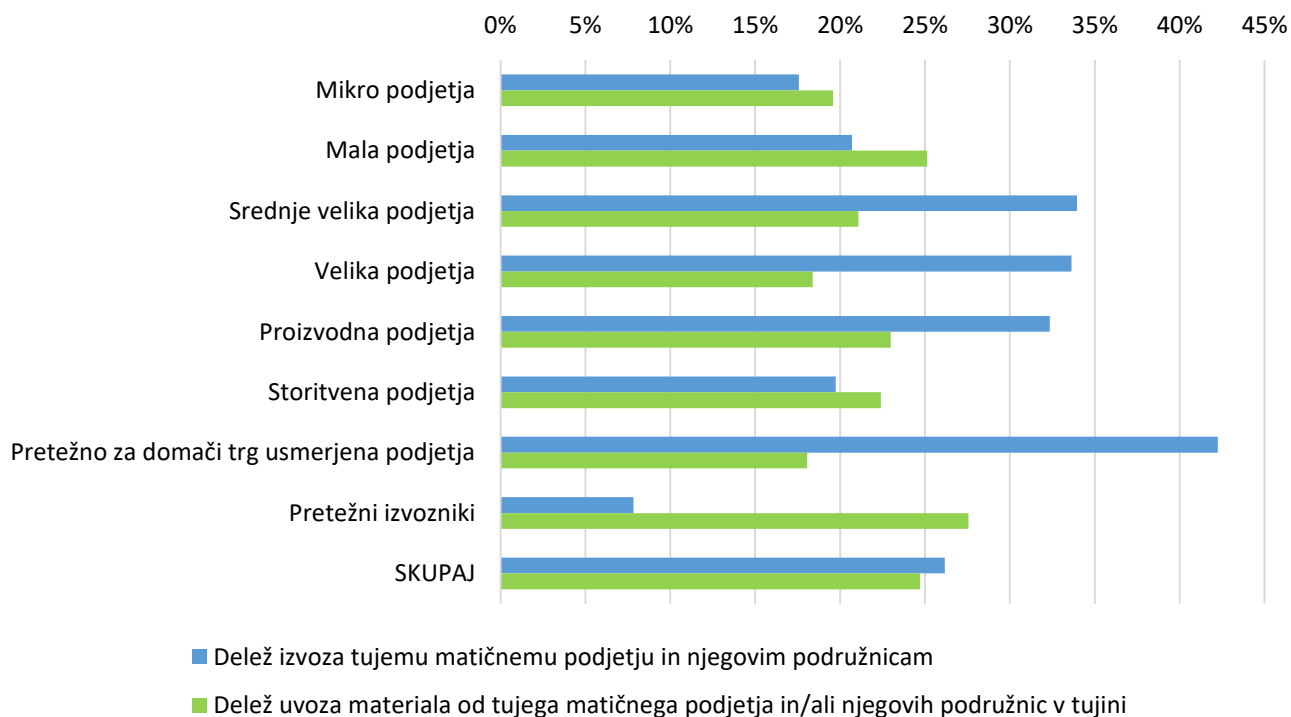
V nadaljevanju primerjamo povprečne vrednosti za izvoz matičnemu podjetju in njegovim podružnicam in uvoz z matičnim podjetjem in njegovimi podružnicami glede na strukturne značilnosti podjetij. Agregatno je vrednost izvoza matičnim podjetjem in podružnicam v povprečju večja kakor vrednost uvoza iz matičnih podjetij in njihovih podružnic.

Izrazito večji izvoz kakor uvoz imajo srednje velika in velika podjetja (ki imajo največji presežek izvoza), medtem ko so majhna in mikro podjetja v povprečju neto uvozniki (glej Sliko 31). Podatki kažejo tudi, da so proizvodna podjetja neto izvozniki, storitvena podjetja pa v povprečju neto uvozniki (a so razlike med povprečno vrednostjo uvoza in izvoza majhne, saj znašajo približno 3 %).

Največja razlika v menjavi z matičnim podjetjem in njegovimi podružnicami je izmerjena, če podjetja opazujemo po realizaciji prihodkov od prodaje; podjetja, ki ustvarijo večino dohodkov na tujih trgih, so v povprečju neto uvozniki (razlika znaša kar 10 %), medtem ko so podjetja, ki večino

prihodkov ustvarijo na domačem trgu, neto izvozniki. Slednje je zaradi boljšega razumevanja, kako poteka ustvarjanje vrednosti in vključevanje v verige vrednosti v prihodnje smiselno podrobneje analizirati.

Slika 31: Delež izvoza tujemu matičnemu podjetju in uvoza materiala od njega ali njegovih podružnic leta 2015 (povprečje za posamezno skupino kupcev v %)

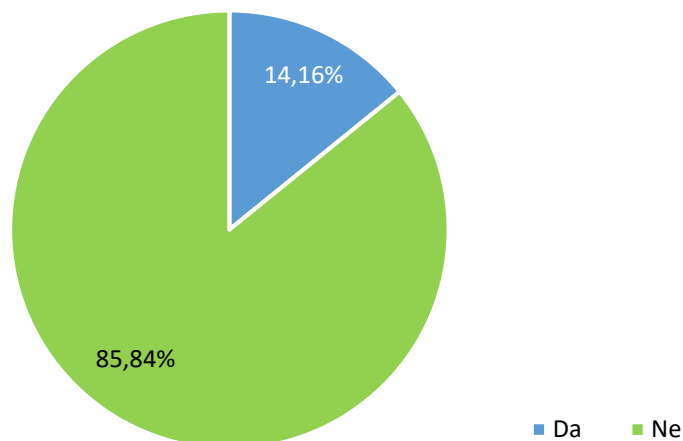


Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Lastne podružnice slovenskih podjetij v tujini

V okviru menjav in nabav smo opazovali še morebitne neposredne načine vstopa na tuje trge; torej ustanavljanje lastnih podružnic slovenskih podjetij v tujini. Delež posrednih investitorjev (podjetij v lasti tujih investitorjev, ki tudi sama investirajo na tuje trge) je v Sloveniji relativno nizek: le 14 % anketiranih podjetij ima lastne podružnice v tujini (glej Sliko 32). Zelo podobni deleži so bili zabeleženi tudi v preteklih letih (tako na anketnih kakor tudi na populacijskih podatkih), kar kaže da se lokacijske prednosti s tega vidika v Sloveniji niso bistveno spremenile. Slovenija ni prepoznana kot odskočna deska za nadaljnje investicije.

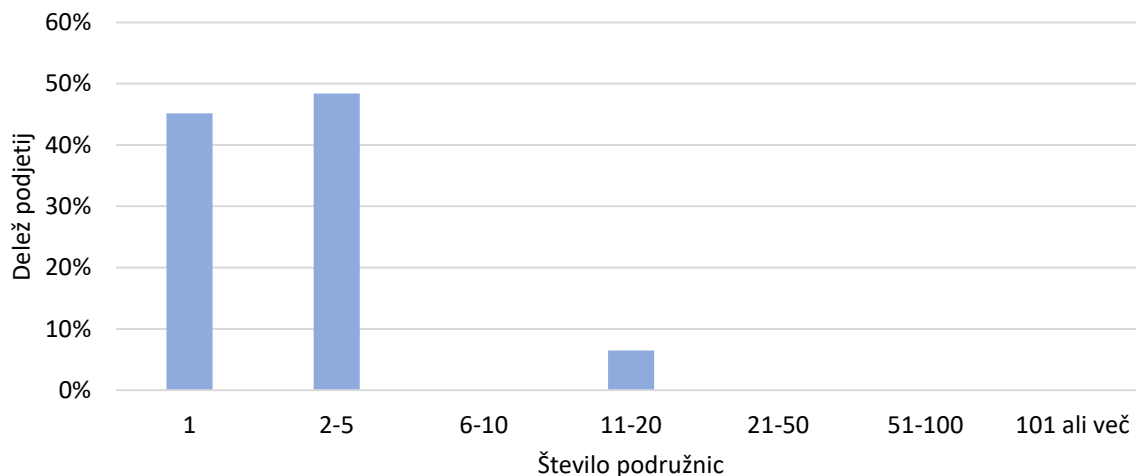
Slika 32: Delež slovenskih podjetij z lastnimi podružnicami (v %), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Največ podjetij ima od 2 do 5 podružnic, sledijo podjetja z eno samo podružnico, nato pa podjetja ki imajo med 11 in 20 podružnic v tujini. Največje število podružnic slovenskega podjetja s tujim kapitalom v tujini je 12 (glej Sliko 33). Geografsko se lastne podružnice anketiranih podjetij nahajajo na 22 različnih lokacijah. Najpogostejša lokacija podružnic slovenskih podjetij v tujini je Hrvaška (slaba tretjina podružnic anketiranih podjetij se nahaja na Hrvaškem). Sledijo Srbija, Bosna in Hercegovina, Češka in Nemčija, Italija ter Makedonija. Večina slovenskih podjetij s tujim kapitalom je regionalno usmerjena, pogosti pa imajo slovenske enote pomembno ali celo zelo avtonomno vlogo pri širitvi matice v regijo.

Slika 33: Delež slovenskih podjetij z lastnimi podružnicami glede na število podružnic (v %), 2016



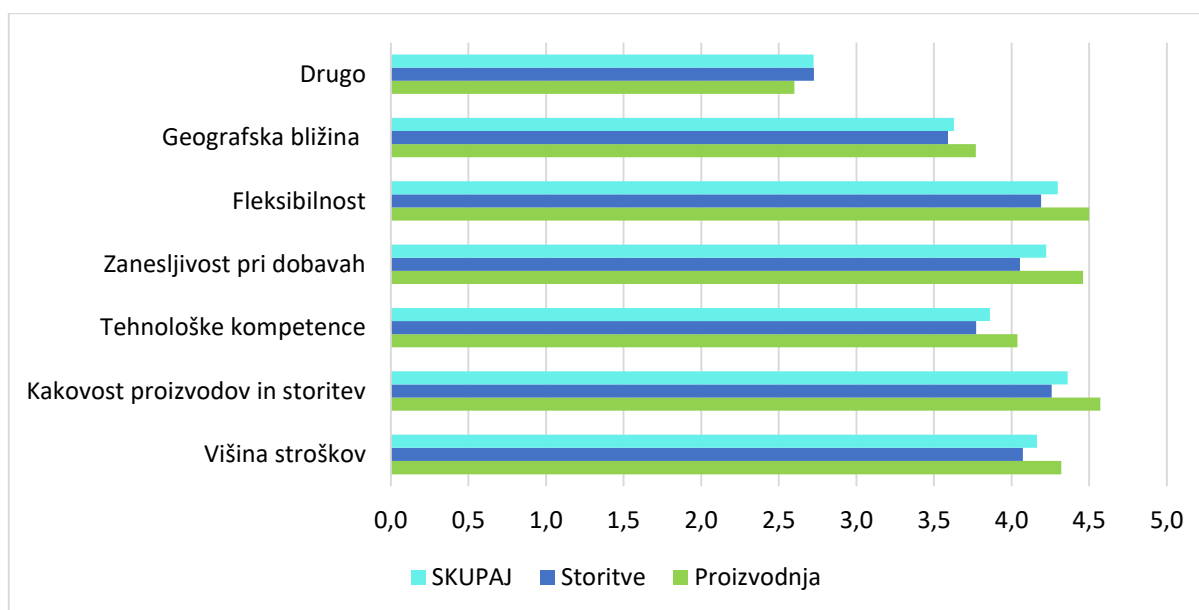
N=32.

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Položaj anketiranih podjetij v sistemu tujega matičnega podjetja

Položaj anketiranih podjetij v sistemu tujega matičnega podjetja smo analizirali z vprašanjem o dejavnikih, ki vplivajo na navedeni položaj, in z vprašanjem o poslovnih funkcijah, ki jih opravljajo anketirana podjetja. Na položaj anketiranih podjetij v sistemu tujega matičnega podjetja po ocenah anketirancev najbolj vplivajo kakovost njihovih proizvodov in storitev, fleksibilnost in zanesljivost pri dobavah, pa tudi cena in tehnološke kompetence. Kot najmanj pomembna se je izkazala geografska bližina (glej Sliko 34). Vsi navedeni dejavniki (razen geografske bližine) so bolj pomembni za proizvodna podjetja kakor za storitvena podjetja.

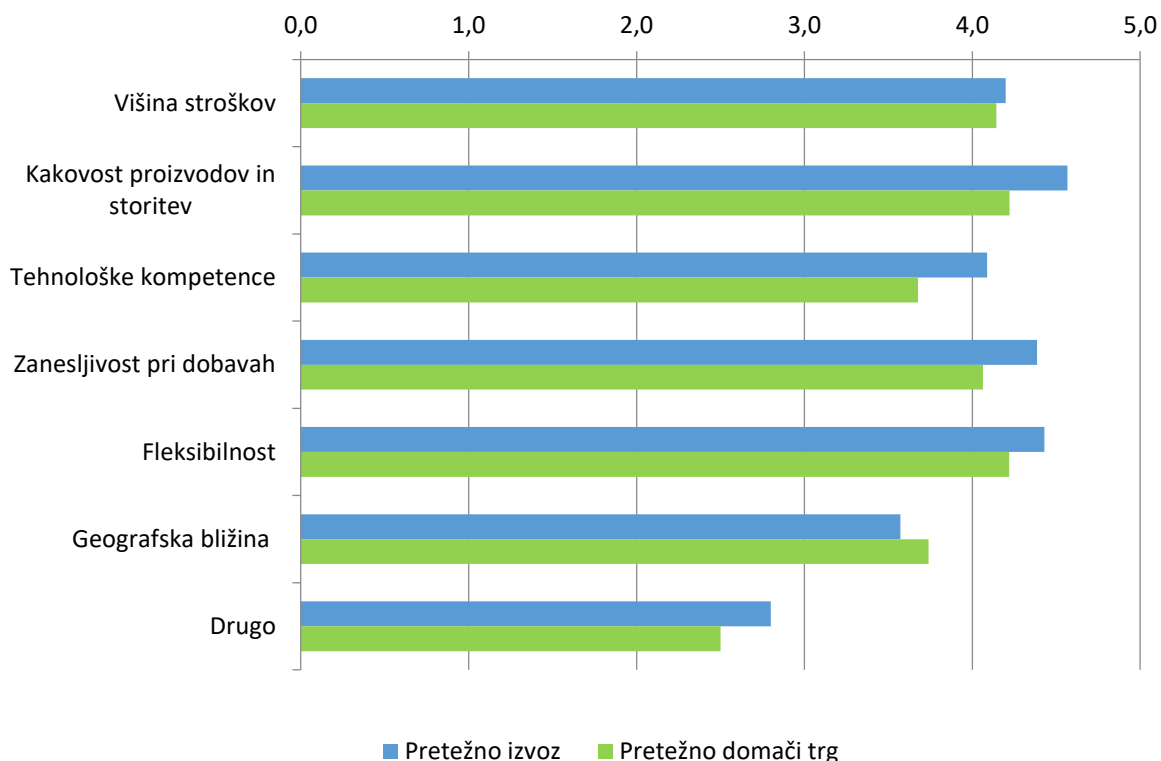
Slika 34: Pomembnost dejavnika za položaj slovenskega podjetja v sistemu tujega matičnega podjetja – razlika med storitvenimi in proizvodnimi podjetji (povprečja na lestvici 1–5; 1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Enako velja za pretežne izvoznike, ki ocenjujejo da morajo za ohranjanje položaja v sistemu tujega podjetja dosegati v navedenih kategorijah višjo uspešnost kakor podjetja, ki poslujejo na domačem trgu. V tej primerjavi se najbolj razlikujejo zahteve glede tehnoloških kompetenc, čemur pretežni izvozniki pripisujejo večji pomen (glej Sliko 35).

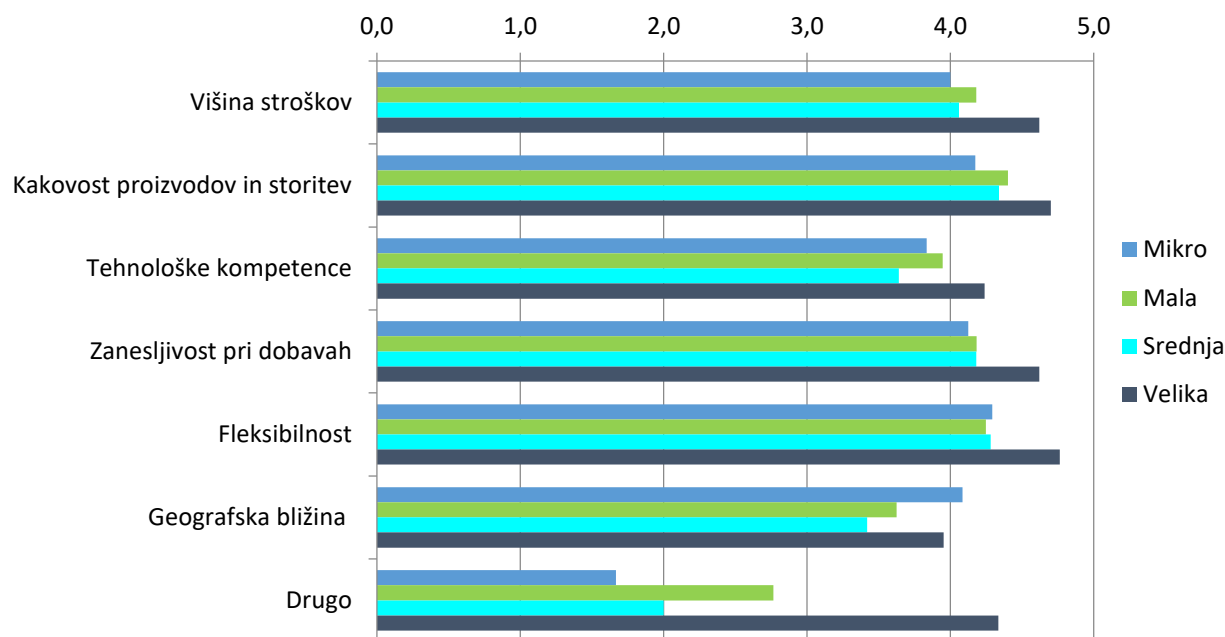
Slika 35: Pomembnost dejavnika za položaj slovenskega podjetja v sistemu tujega matičnega podjetja – razlika med pretežnimi izvozniki in pretežno na domači trg usmerjena podjetja, (povprečja na lestvici 1–5; 1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Glede na velikostne razrede podjetij so pod največjim pritiskom matice velika podjetja, saj so njihove ocene za zahtevano kakovost, zanesljivost in fleksibilnost najvišje, vendar pa odstopanja med velikostnimi razredi niso velika (glej Sliko 36).

Slika 36: Pomembnost dejavnika za položaj slovenskega podjetja v sistemu tujega matičnega podjetja – razlika med podjetji glede na njihovo velikost (povprečja na lestvici 1–5; 1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Med poslovnimi funkcijami, ki jih opravljajo anketirana podjetja, prevladuje proizvodnja končnih proizvodov in storitev, ki ji sledijo nabava inputov in pospeševanje prodaje ter marketing. Nekoliko redkeje anketirana podjetja opravljajo funkcijo proizvodnje vmesnih proizvodov in storitev, še redkeje (pa vendar pogosto) pa funkcijo razvojno-inovacijske aktivnosti (glej Tabela 5). V primerjavi z letom 2015 se število in raznolikost poslovnih funkcij v enotah v Sloveniji krepi (glej raziskavo TNI 2015).

TABELA 5: Delež slovenskih podjetij s tujim kapitalom, ki opravljajo naštetе poslovne funkcije, (v %), 2016 *

	Delež (%)
Nabava inputov	48,1%
Pospeševanje prodaje in marketing	47,2%
Proizvodnja vmesnih proizvodov in storitev	37,9%
Proizvodnja končnih proizvodov in storitev	56,5%
Razvojno/inovacijska aktivnost	30,4%

N = 208

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Iz rezultatov podrobnejše analize so razvidne precejšnje razlike glede pogostosti opravljanja različnih poslovnih funkcij po posameznih kategorijah podjetij. Pogostost opravljanja poslovnih funkcij se npr. povečuje z velikostjo podjetja (izjema sta le pospeševanje prodaje in marketing, ki ju velika podjetja za matično podjetje opravljajo precej redko). Primerjava proizvodnih in storitvenih podjetij pokaže večjo kompleksnost prvih glede opravljanja različnih poslovnih funkcij (izjemo ponovno predstavljata pospeševanje prodaje in marketing, ki ju enako pogosto opravljajo oba tipa podjetij). Podobno sliko kaže tudi primerjava izvoznih in pretežno na domači trg usmerjenih podjetij: izvozna podjetja manj pogosto opravljajo ostale poslovne funkcije (glej Tabela 6).

TABELA 6: Delež slovenskih podjetij s tujim kapitalom, ki opravljajo naštetе poslovne funkcije glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja (v %)

	Nabava inputov	Pospeševanje prodaje in marketing	Proizvodnja vmesnih proizvodov in storitev	Proizvodnja končnih proizvodov in storitev	Razvojno/inovacij-ska aktivnost
Proizvodna podjetja	67,9%	46,4%	63,1%	81,0%	40,5%
Storitvena podjetja	32,3%	46,8%	21,0%	36,3%	21,8%
Pretežno na domači trg usmerjena podjetja	51,0%	39,2%	52,0%	63,7%	42,2%
Pretežno izvozna podjetja	43,3%	54,8%	25,0%	45,2%	17,3%
Mikro podjetja	28,6%	42,9%	25,0%	35,7%	17,9%
Mala podjetja	36,2%	43,8%	29,5%	41,0%	41,0%
Srednje velika podjetja	64,2%	58,5%	52,8%	79,2%	39,6%
Velika podjetja	77,3%	36,4%	59,1%	81,8%	50,0%

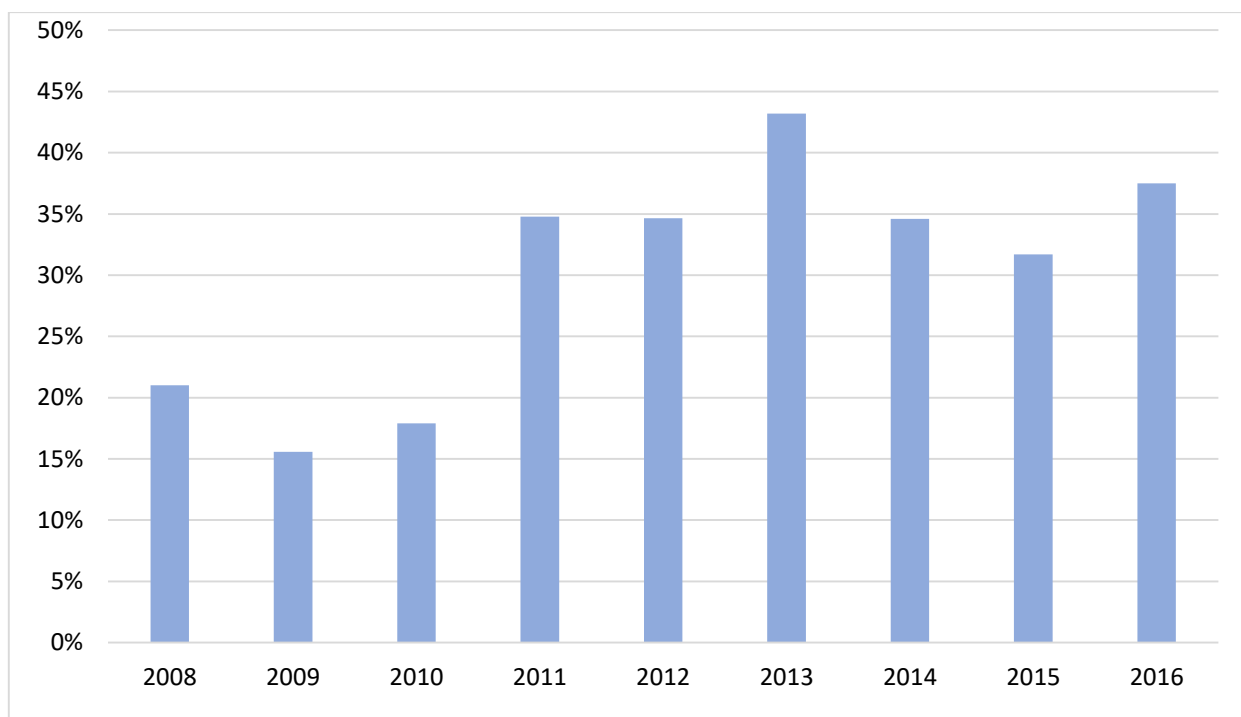
N = 208

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Načrti

Leta 2017 tuji neposredni investitorji v Sloveniji načrtujejo nadaljnje širitve aktivnosti v večjem obsegu kakor leta 2016 (glej Sliko 37). Širitvene aktivnosti načrtuje kar 37 % podjetij.

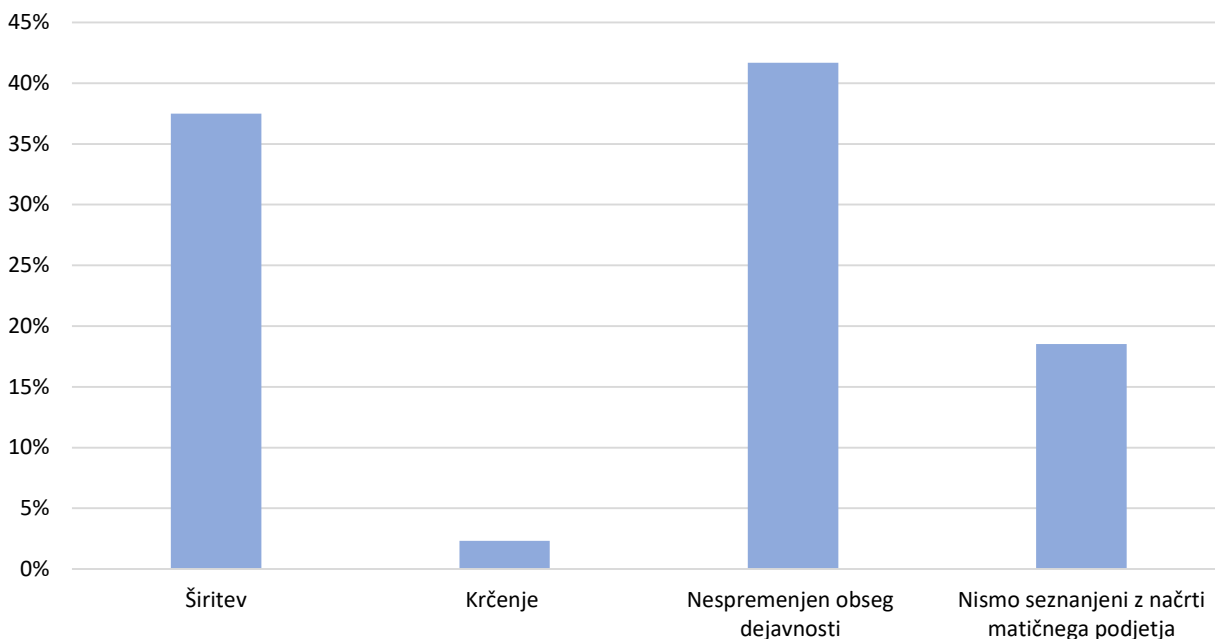
Slika 37: Deleži podjetij, ki načrtujejo širitev dejavnosti v Sloveniji, 2008–2016 (v %)



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskave TNI 2008–2016.

Kar 37,5 % podjetij, ki so razkrila svoje investicijske načrte, načrtuje širitev v Sloveniji (glej Sliko 38), kar je 6,4 % več kakor leto prej. Krčenje dejavnosti načrtuje le 2,3 % podjetij, 41,7 % podjetij pa ne načrtuje sprememb obsega dejavnosti. Preostalih 18,5 % podjetij ni seznanjenih z načrti matičnega podjetja. V primerjavi s preteklim letom podjetja načrtujejo več širitev.

Slika 38: Deleži podjetij glede na načrte leta 2017 v Sloveniji (%)

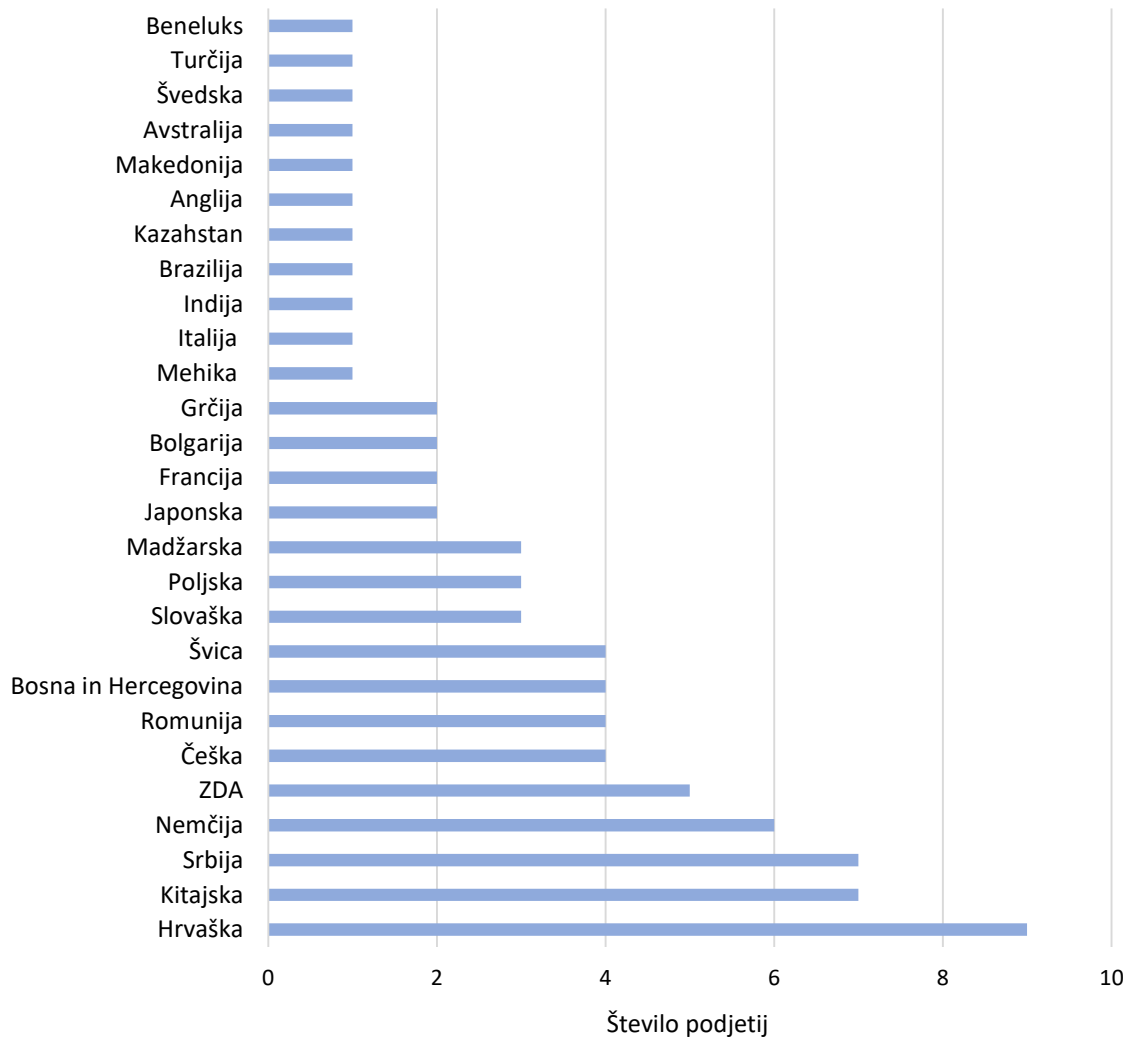


Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Podjetja, ki poznajo širitvene načrte skupine, razkrivajo, da 26,39 % matičnih podjetij anketirancev načrtuje investicije oziroma širitev dejavnosti tudi v drugih državah, 27,78 % jih širitve ne načrtuje, medtem ko jih 45,83 % ni seznanjenih z načrti matičnega podjetja.

Največ matičnih podjetij načrtuje širitev aktivnosti na Hrvaškem, Kitajskem, v Srbiji, Nemčiji, ZDA, na Češkem, v Romuniji, Bosni in Hercegovini ter Švici, na Slovaškem, Poljskem in Madžarskem (glej Sliko 39).

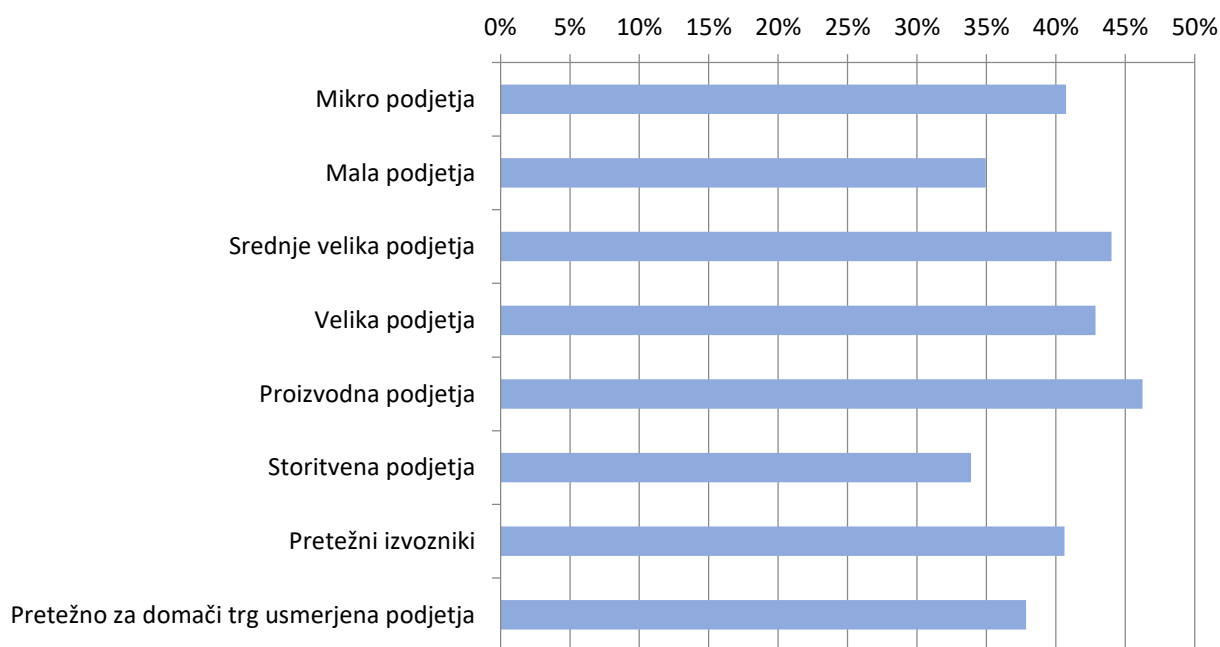
Slika 39: Države, kjer matična podjetja načrtujejo širitev investicij oziroma dejavnosti, 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Širitveni načrti so najbolj izraziti med srednje velikimi, velikimi in mikro podjetji. Proizvodna in pretežno izvozno usmerjena podjetja pa širitev načrtujejo pogosteje od storitvenih in pretežno na domači trg usmerjenih podjetij (glej Sliko 40).

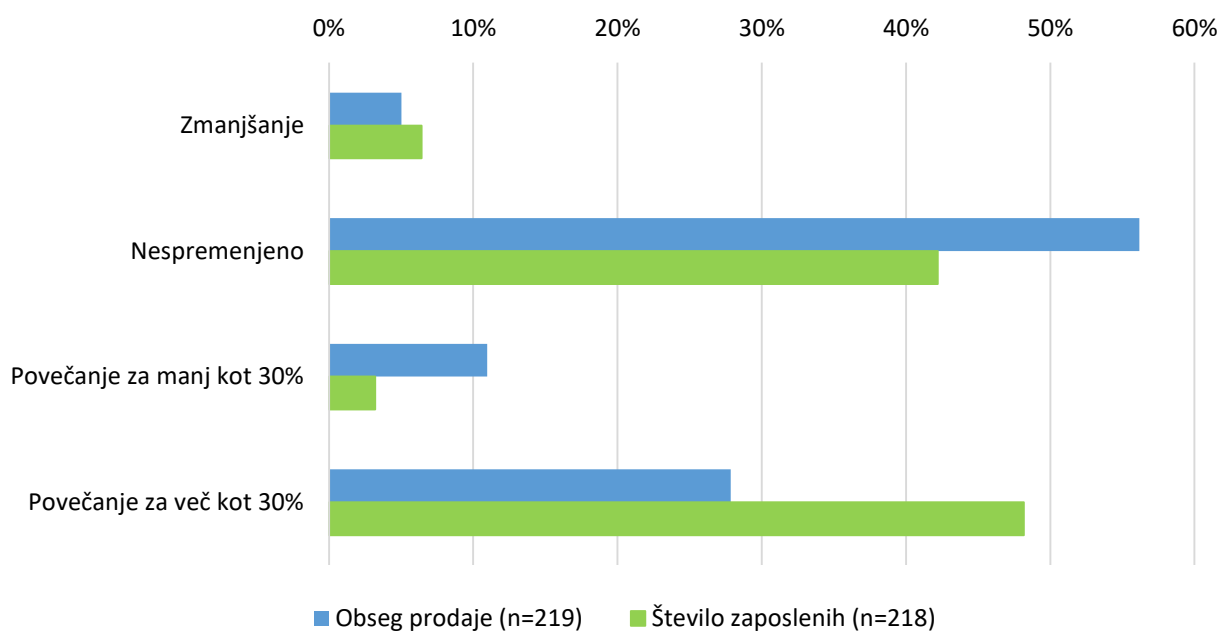
Slika 40: Delež matičnih podjetij s širitvenimi načrti v Sloveniji (v %), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Tuji investitorji so precej optimistični tudi glede obsega poslovanja v naslednjem letu, saj jih za leto 2017 večina (51,5 %) načrtuje povečanje zaposlovanja, skoraj 40 % pa jih načrtuje povečanje prodaje. Kar 48 % vzorčnih podjetij načrtuje več kot 30-odstotno rast zaposlenosti, medtem ko jih skoraj 28 % načrtuje več kot 30-odstotno rast prodaje. Zmanjšanje obsega prodaje načrtuje le 6 % vzorčnih podjetij, odpuščanje pa 5 % vzorčnih podjetij. Ostala podjetja načrtujejo nespremenjen obseg aktivnosti (glej Sliko 41).

Slika 41: Pričakovanja glede obsega aktivnosti za leto 2017 (v %)

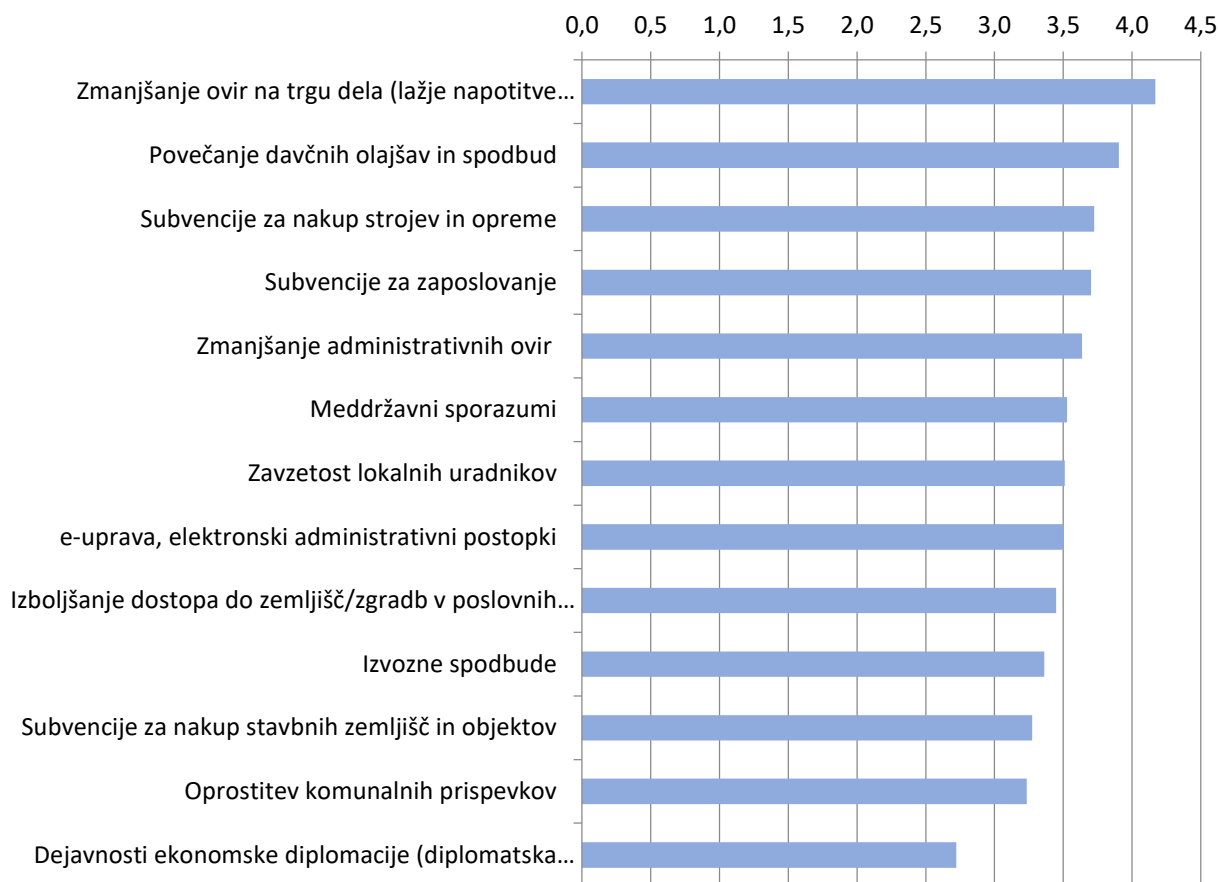


Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Spodbude

Med spodbudami tuji investitorji najvišje vrednotijo pomen zmanjšanja ovir na trgu dela ter povečanja davčnih olajšav in spodbud. Sledijo subvencije za nakup strojev in naprav ter subvencije za zaposlovanje. Nekoliko manj pomembni se tujim investitorjem zdijo zmanjšanje administrativnih ovir, e- postopki in e uprava ter večja zavzetost državnih uradnikov. Najnižje pa ocenjujejo pomen aktivnosti ekonomske diplomacije (glej Sliko 42).

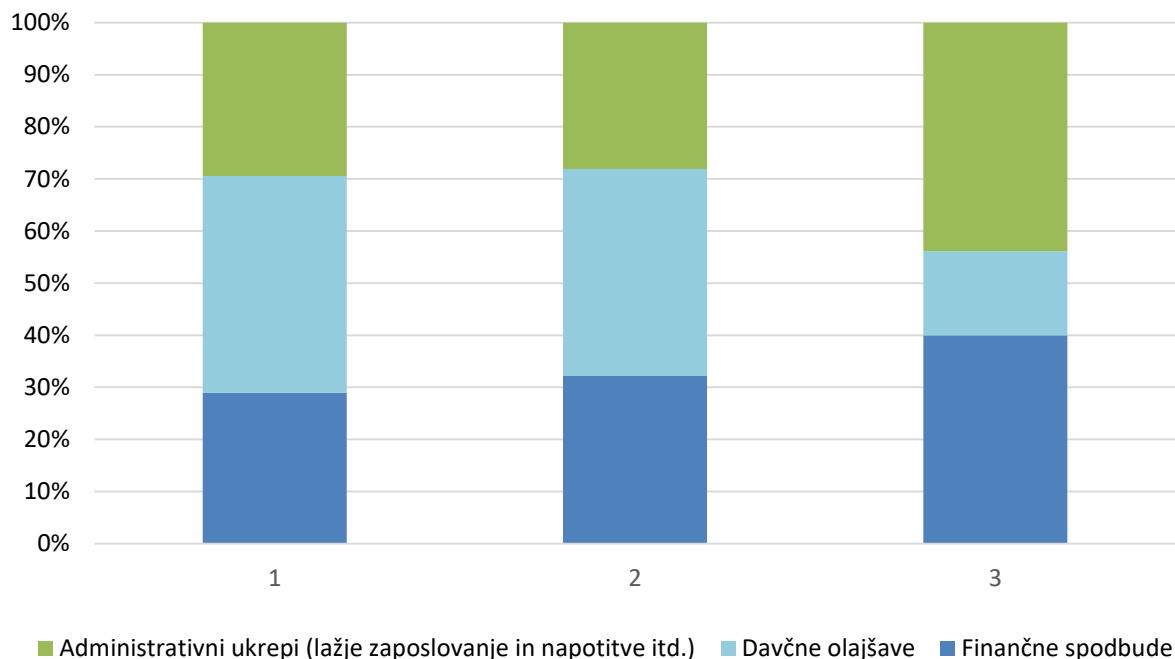
Slika 42: Pomen posamezne spodbude za podjetja, povprečne ocene na lestvici 1–5 (1 – nepomembno, 5 – zelo pomembno), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Kljub (sicer minimalnim) razlikam v ocenah pomena spodbud, pa večino proučevanih spodbud tuji investitorji ocenjujejo kot pomembne in imajo težave s podrobnejšim rangiranjem posameznih vrst spodbud. Najpomembnejše se jim zdijo davčne olajšave in finančne spodbude, na tretje mesto pa uvrščajo administrativne postopke (glej Sliko 43 in Tabelo 7).

Slika 43: Koristnost posamezne spodbude za tuje investitorje – rangi (1 – najbolj koristna, 2 – srednje koristna, 3 – najmanj koristna), 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Tabela 7: Koristnost posamezne spodbude za tuje investitorje – povprečni rangi (1 – najbolj koristna, 2 – srednje koristna, 3 – najmanj koristna)

SPODBUDA	Povprečje
Davčne olajšave	1,68
Finančne spodbude	2,04
Administrativni ukrepi (lažje zaposlovanje in napotitve itd.)	2,07

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

SKLEP

Glavne ugotovitve raziskave zaznav o slovenskem poslovnem okolju med podjetji s tujim kapitalom leta 2016 so naslednje:

- Kot najpomembnejši prednosti Slovenije tuji investitorji ocenjujejo kakovost dela in obseg znanja zaposlenih.
- Med znanji in veščinami svojih zaposlenih v Sloveniji tuji investitorji najvišje ocenjujejo sposobnost medkulturnega komuniciranja in digitalno pismenost.
- Motivi za vstop v Slovenijo se v zadnjih petih letih ne spreminjajo bistveno. Krepijo se dejavniki vezani na kakovost človeških virov in znanje, večji pomen dobivajo tudi dostop do trgov Jugovzhodne Evrope in EU.
- Motivi se nekoliko razlikujejo glede na strukturne značilnosti podjetij, proizvodna in izvozno usmerjena podjetja so bolj občutljiva na kakovost in stroške dela, storitvena podjetja bolj na dostop do domačega trga.
- Slovenski dobavitelji so za podjetja s tujim kapitalom zelo pomembni – še posebej za storitvena podjetja. Vsaj četrtno dobav imajo slovenska podjetja v povprečju tudi od matičnih podjetij. V strukturi dobav matičnim podjetjem se je v povprečju povečal delež visoko tehnoloških izdelkov v mikro podjetjih in v storitvenih podjetjih (visoko tehnološki izvoz v teh skupinah podjetij prevladuje). Prevladujoč delež visoko tehnološko zahtevnih izdelkov v dobavah matičnim podjetjem so imela v preteklih letih le velika podjetja in izvozniki (za katere v letu 2016 to ne velja).
- Investitorji v slovenskem okolju zaznavajo številne ovire, najpomembnejše so visoke obremenitve stroškov dela, obdavčitev in davčni postopki. Davčni postopki so ocenjeni kot najbolj rastoča ovira v obdobju zadnjega leta.
- Glede na leto 2010 se je večina zaznanih ovir za tuje investitorje povečala, minimalne pozitivne premike pa je opaziti v zadnjem letu. Zaznavanje ovir je med različnimi vrstami podjetij zelo podobno, razlike se pokažejo le pri njihovih izkušnjah s slovenskim okoljem: podjetja, kjer so tuji investitorji v Sloveniji prisotni že dlje časa (10 let ali več), večino ovir zaznavajo manj kakor podjetja, pri katerih so tuji investitorji v Slovenijo vstopili v zadnjem obdobju (tj. pred manj kot 10 leti) – izjema je odpuščanje zaposlenih in iskanje novih usposobljenih zaposlenih.

- Med spodbudami se tujim investitorjem zdijo najkoristnejše davčne olajšave in finančne spodbude, na tretje mesto pa uvrščajo administrativne postopke.
- Leta 2017 tuji neposredni investitorji v Sloveniji načrtujejo nadaljnje širitve v večjem obsegu kakor leto pred tem.
- Napovedi poslovanja v 2017 so optimistične. Večina tujih investitorjev (51,5 %) načrtuje povečanje zaposlovanja, skoraj 40 % podjetij pa načrtuje povečanje obsega prodaje.

Da bi bila Slovenija kot lokacije za TNI bolj zanimiva, lahko izkoristi naslednje priložnosti:

- Fleksibilnejši trg dela.
- Večja kakovost šolskega sistema in večje vključevanje spodbud za dvig odgovornosti, samoiniciativnosti, kreativnosti in inovativnosti posameznikov v izobraževanje.
- Zmanjšanje davkov in prispevkov na plače visoko usposobljenih zaposlenih.
- Poenostavljenje davčnih postopkov in izboljšano delovanje davčne uprave.
- Izboljšan odnos državne administracije do tujih investitorjev (izobraževanje javnih uslužbencev).
- Sinhrono in bolj agilno delovanje državne administracije.
- Pomoč pri premagovanju razlik v lokalni administraciji, sodelovanje med občinami.
- Delovanje pravne države (plačilna nedisciplina, uveljavljanje dogovorjenih pogodb) in večja učinkovitost delovanja sodišč.
- Stabilna zakonodaja.

PRILOGE

Tabela P1 : Lokacije podružnic matičnih podjetij v drugih državah (kje vse imajo podružnice matična podjetja, ki investirajo v Slovenijo)

Država	Število anketirancev, ki je navedlo, da ima podružnice v tej državi
Nemčija	40
Madžarska	36
Češka	31
Hrvaška	31
Romunija	27
Srbija	27
Slovaška	26
Kitajska	25
ZDA (vključena tudi Amerika, ne pa Severna Amerika)	25
Avstrija	24
Poljska	22
Italija	20
Rusija	19
Španija	18
Bosna in Hercegovina	17
Francija	17
Bolgarija	16
Švica	16
Velika Britanija (10), Anglija (2), Združeno kraljestvo (3)	15
Avstralija	12
Braziliya	12
Indija	11
Ukrajina	11
Turčija	10
Makedonija	9
Slovenija	9
Grčija	8
Nizozemska	8
Švedska	8
Belgija	7
Japonska	7
Mehika	7
Kanada	6
Norveška	6
Danska	5
Singapur	5
Albanija	4
Belorusija	4

Črna gora	4
Estonija	4
Indonezija	4
Koreja (1x eksplicitno Južna)	4
Kosovo	4
Malezija	4
Portugalska	4
Argentina	3
Ciper	3
Latvija	3
Litva	3
Luksemburg	3
Filipini	2
Finska	2
Hong Kong	2
Južna Afrika	2
Kazahstan	2
Maroko	2
Moldavija	2
Peru	2
Tunizija	2
Združeni arabski emirati	2
Alžirija	1
Azerbajdžan	1
Brunei	1
Dubaj	1
Egipt	1
Gibraltar	1
Honduras	1
Irska	1
Islandija	1
Izrael	1
Kenija	1
Kolumbija	1
Malta	1
Nova Zelandija	1
Savdska Arabija	1
Tajska	1
Urugvaj	1
Uzbekistan	1
Vietnam	1

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Tabela P2: Ovire za neposredni investicije v Sloveniji glede na strukturne značilnosti podjetij, 2016

POMEMBNOST OVIRE	Proizvodnja	Storitve	Pretežno izvoz	Pretežno domači trg					SKUPAJ
				Mikro	Medija	Srednja	Velika		
Velikost slovenskega trga	2,9	3,5	3,0	3,6	3,4	3,4	3,2	2,6	3,3
Transportni stroški	3,3	3,1	3,2	3,1	3,3	3,2	2,9	3,3	3,1
Kakovost prometne infrastrukture	3,4	3,5	3,3	3,5	3,6	3,5	3,3	3,1	3,4
Cena/kakovost energetske infrastrukture	3,4	3,1	3,3	3,1	3,2	3,2	3,2	3,5	3,1
Cena/kakovost informacijsko-komunikacijske infrastrukture	3,4	3,2	3,2	3,3	3,2	3,3	3,2	3,3	3,2
Postopek ustanovitve podjetja	3,3	3,1	3,1	3,2	3,3	3,2	3,1	3,1	3,1
Nakup stavbnih zemljišč in objektov	3,5	2,9	3,2	3,1	3,4	2,9	3,4	3,5	3,1
Pridobivanje gradbenih dovoljenj	3,6	3,0	3,3	3,2	3,4	2,9	3,5	3,8	3,2
Usposobljenost zaposlenih	3,7	3,7	3,6	3,7	3,5	3,7	3,6	3,8	3,7
Stroški dela	4,1	3,8	3,9	3,9	3,9	3,8	3,9	4,3	3,9
Rigidnost delovnega časa	3,3	3,3	3,3	3,4	2,9	3,4	3,4	3,3	3,3
Odpuščanje zaposlenih	3,4	3,5	3,4	3,5	3,4	3,5	3,4	3,8	3,5
Najemiranje kreditov	2,8	2,9	2,8	2,9	3,0	3,0	2,6	2,7	2,8
Obremenitev dela z davki in prispevki	4,3	4,1	4,2	4,1	4,0	4,1	4,2	4,7	4,2
Obdavčitev dobičkov in dohodka	3,9	3,9	3,8	4,0	3,6	3,9	3,8	4,3	3,9
Davčni postopki	3,8	3,9	3,8	3,8	3,9	3,8	3,7	4,1	3,8
Uveljavljanje dogovorjenih pogodb	3,4	3,6	3,3	3,7	3,6	3,6	3,3	3,5	3,5
Plačilna nedisciplina	3,6	3,8	3,4	4,0	4,0	3,8	3,6	3,4	3,7
Zaščita avtorskih/lastninskih pravic	2,9	3,1	2,8	3,2	3,3	3,1	2,8	3,0	3,0
Administrativna obravnava tujih investitorjev	3,4	3,3	3,2	3,4	3,4	3,3	3,2	3,6	3,3
Učinkovitost sodnega sistema	3,4	3,6	3,3	3,7	3,8	3,5	3,4	3,6	3,5
Varstvo konkurence	3,2	3,4	3,3	3,4	3,6	3,3	3,2	3,5	3,3
Korupcija	3,3	3,5	3,3	3,5	3,6	3,4	3,4	3,4	3,4
Stečajna regulativa/insolvenčni postopki	3,3	3,1	3,0	3,4	3,5	3,1	3,1	3,3	3,2
Splošen odnos do tujih investitorjev	3,5	3,5	3,4	3,6	3,7	3,4	3,4	3,9	3,5
Drugo (opišite):	2,7	2,5	2,6	2,4	2,5	2,4	2,9	3,0	2,5

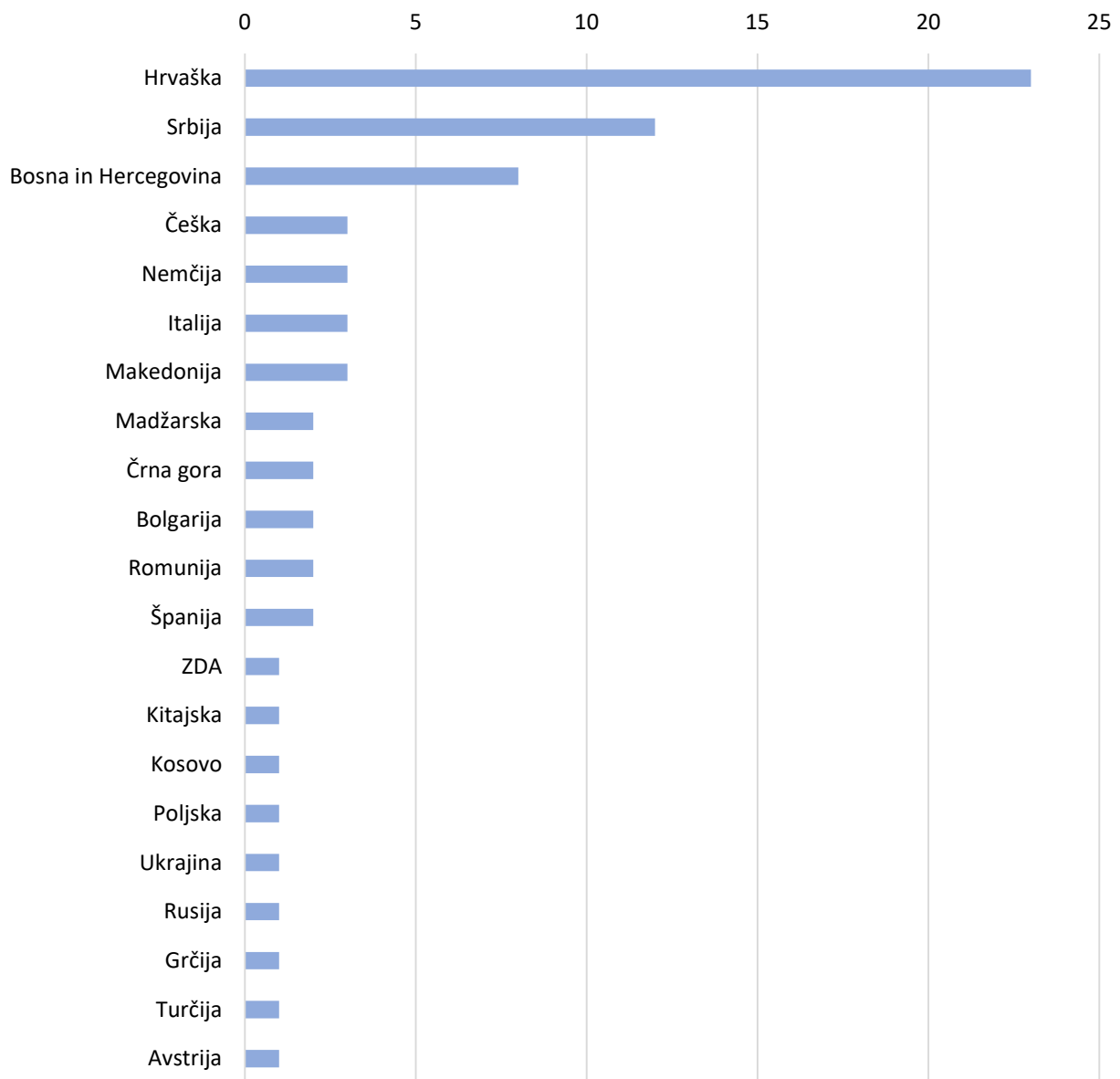
Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Tabela P3: Primerjava ovir za investiranje v Slovenijo med leti 2008 in 2016

RANGIRANO PO VELIKOSTI 2016	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*
Davki*	3,50	3,73	3,74	3,80	3,65	3,94	3,67	3,87	4,01
Stroški dela	3,12	3,58	3,56	3,63	3,68	3,66	3,60	3,96	3,88
Davčni postopki	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	3,10	3,59	3,82
Plačilna nedisciplina	3,41	3,73	3,77	3,67	3,87	3,67	3,50	3,76	3,70
Usposobljenost zaposlenih	2,71	2,94	2,91	2,92	3,04	2,98	2,80	3,65	3,69
Splošen odnos do tujih investorjev	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	3,59	3,51
Odpuščanje zaposlenih	2,94	3,40	3,59	3,57	3,66	3,41	3,50	3,59	3,50
Učinkovitost sodnega sistema	3,06	3,28	3,26	3,42	3,30	3,24	3,30	3,64	3,48
Uveljavljanje dogovorjenih pogodb	2,38	2,88	2,68	2,79	2,83	2,92	3,00	3,55	3,46
Korupcija	2,56	2,93	2,84	3,02	3,22	3,32	3,30	3,57	3,43
Kakovost prometne infrastrukture	1,03	2,50	2,54	2,62	2,65	2,62	2,70	3,30	3,38
Varstvo konkurence	2,74	3,04	2,83	3,01	3,01	2,96	2,90	3,35	3,32
Rigidnost delovnega časa	2,59	2,83	3,03	2,98	3,08	2,95	3,00	3,36	3,27
Administrativna obravnava tujih investorjev	2,55	2,83	2,81	2,77	2,97	2,98	2,90	3,44	3,26
Velikost slovenskega trga	2,75	3,03	2,93	2,99	2,99	2,59	2,90	3,25	3,25
Cena/kakovost informacijsko/komunikacijske infrastrukture	2,39	2,72	2,69	2,71	2,73	2,78	2,70	3,30	3,22
Stečajna regulativa/insolvenčni postopki	2,38	2,87	2,73	2,86	2,94	3,03	3,10	3,40	3,17
Pridobivanje gradbenih dovoljenj	2,53	2,66	2,68	2,66	2,70	3,01	3,10	3,26	3,17
Transportni stroški	2,53	2,71	2,65	2,90	2,84	2,82	2,70	3,12	3,14
Cena/kakovost energetske infrastrukture	2,31	2,79	2,65	2,78	2,73	2,81	2,70	3,19	3,14
Cena/zapletenost začetka delovanja podjetja/Postopek ustanovitve podjetja	2,69	2,47	2,61	2,51	2,88	3,05	3,00	3,41	3,14
Nakup stavbnih zemljišč in objektov	2,53	2,73	2,80	2,53	2,78	3,09	3,30	3,19	3,09
Zaščita avtorskih/lastninskih pravic	2,45	2,65	2,64	2,64	2,68	2,65	2,70	2,95	2,97
Najemanje kreditov	2,39	2,76	2,74	2,73	2,98	2,78	2,80	2,89	2,80
Delovanje davčne uprave	2,64	3,00	2,81	3,02	2,89	3,17	2,90	3,44	n.p.
SKUPAJ	2,62	2,96	2,93	2,98	3,05	3,06	2,93	3,42	3,37

Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.

Slika P1: Število podružnic slovenskega podjetja glede na njihovo lokacijo, 2016



Vir: Center za mednarodne odnose, raziskava TNI 2016.