

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**PETRA SIRC**

**VLAGANJE MULTINACIONALK V RAZISKOVALNO-  
RAZVOJNI SEKTOR V SREDNJI IN VZHODNI  
EVROPI - na primeru Slovenije**

**DIPLOMSKO DELO**

**LJUBLJANA, 2003**

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**PETRA SIRC**

**MENTORICA: DOC. DR. MAJA BUČAR  
SOMENTOR: DOC. DR. MATIJA ROJEC**

**VLAGANJE MULTINACIONALK V RAZISKOVALNO-  
RAZVOJNI SEKTOR V SREDNJI IN VZHODNI  
EVROPI - na primeru Slovenije**

**DIPLOMSKO DELO**

**LJUBLJANA, 2003**

# KAZALO

|                                                                                                                                              |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. UVOD .....</b>                                                                                                                         | <b>1</b>  |
| <b>2. PREGLED OSNOVNIH POJMOV IN POJAVOV .....</b>                                                                                           | <b>4</b>  |
| 2.1. SPREMENJENE RAZMERE V SVETU IN VPLIV NA R&R DEJAVNOST .....                                                                             | 4         |
| 2.2. GLOBALIZACIJA IN INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA .....                                                                                  | 6         |
| <b>3. TEORIJE MEDNARODNE PROIZVODNJE IN R&amp;R DEJAVNOSTI.....</b>                                                                          | <b>9</b>  |
| 3.1. TEORIJA ŽIVLJENJSKEGA CIKLA PROIZVODA .....                                                                                             | 10        |
| 3.2. DINAMIČNA TEORIJA TEHNOLOŠKE AKUMULACIJE .....                                                                                          | 13        |
| <b>4. RAZISKOVALNO - RAZVOJNA DEJAVNOST (R&amp;R).....</b>                                                                                   | <b>16</b> |
| 4.1. R&R DEJAVNOST.....                                                                                                                      | 16        |
| 4.2. VLOGA DRŽAVE V R&R DEJAVNOSTI .....                                                                                                     | 17        |
| 4.3. INTERNACIONALIZACIJA R&R DEJAVNOSTI.....                                                                                                | 21        |
| 4.4. R&R DEJAVNOST V SLOVENIJI.....                                                                                                          | 25        |
| 4.4.1. Delež in struktura izdatkov za R&R dejavnost v BDP .....                                                                              | 26        |
| 4.4.2. Ocena slovenskega znanstveno-tehnološkega stanja in težave, s katerimi se srečuje<br>slovenska R&R dejavnost.....                     | 28        |
| 4.4.3. Ukrepi slovenske vlade na področju R&R v prihodnje .....                                                                              | 30        |
| <b>5. TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE V SLOVENIJI IN R&amp;R DEJAVNOST .....</b>                                                                 | <b>34</b> |
| 5.1. TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE V SLOVENIJI.....                                                                                            | 36        |
| 5.1.1. Motivi tujih investorjev; kdo in zakaj se odloča za investiranje v Sloveniji ter TNI v<br>Sloveniji v številkah.....                  | 36        |
| 5.1.2. Nekatere slabosti in prednosti Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije .....                                            | 38        |
| 5.1.3. Uspešnost domačih podjetij in podjetij, ki so v Sloveniji v tuji lasti.....                                                           | 40        |
| 5.1.4. Ukrepi slovenske vlade za spodbujanje TNI v Slovenijo .....                                                                           | 42        |
| 5.2. TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE V R&R .....                                                                                                 | 44        |
| 5.3. ŠTUDIJA PRIMERA MULTINACIONALNEGA PODJETJA, KI JE V SLOVENIJI ODPRLA<br>R&R ODDELEK- GOODYEAR ENGINEERED PRODUCTS EUROPE (GY EPE) ..... | 48        |
| <b>6. SKLEPNE MISLI.....</b>                                                                                                                 | <b>54</b> |
| <b>7. SEZNAM LITERATURE.....</b>                                                                                                             | <b>56</b> |

## SEZNAM KRATIC

BDP: bruto družbeni produkt

CICD: Center for International Cooperation and Development; Center za mednarodno sodelovanje in razvoj

EC: European Commision; Evropska komisija

ERIA: European Research and Innovation Area; Evropski raziskovalni in inovacijski prostor

EU: Evropska unija

GY EPE: Goodyear Engineered Products Europe

OECD: Organisation for Economic Cooperation and Development; Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj

R&R: raziskave in razvoj

R&TR: raziskave in tehnološki razvoj

RS: Republika Slovenija

SFRJ: Socialistična federativna republika Jugoslavija

SIT: denarna enota RS

SURS: Statistični urad Republike Slovenije

TNI: tuje neposredne investicije

UMAR: Urad za makroekonomske analize in razvoj

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Develompent; Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj

USD: denarna enota Združenih držav Amerike

ZDA: Združene države Amerike

# 1. UVOD

Zaradi globalizacije gospodarstva in izredne dinamike gospodarskega razvoja, ki temelji na znanju, so danes inovativnost, znanje, tehnološki napredek in podjetništvo glavni viri ekonomske rasti in socialne blaginje držav. Vlaganja v razvoj novih tehnologij in novih izdelkov, se pravi v raziskave in razvoj (R&R), so tako v dobi hitrih tehnoloških sprememb pomemben element gospodarske rasti. Ker večina podjetij sama nima dovolj sredstev, da bi lahko razvijala vedno nove inovacije<sup>1</sup>, ki se v dobi informacijske družbe neverjetno hitro pojavljajo na trgu, še vedno pa želijo povečati svoje tržne deleže ali vsaj ohraniti zdajšnje, so začela iskati druge poti za ohranjanje svoje konkurenčnosti. Zato so se podjetja začela na področju R&R dejavnosti povezovati ne samo drugo z drugim, ampak je veliko tudi strateških dogovorov med njimi. Prav tako je vedno več povezav med podjetji, vladami in univerzami, kar predstavlja ključ do uspešne politike razvoja.

Ravno zaradi visokih stroškov R&R želijo inovatorji svoja dognanja čim hitreje predstaviti globalnemu trgu. Poleg neposredne prodaje končnega izdelka je pomemben tudi prenos oziroma prodaja tehnologije in to na način, ki lastniku (investitorju v razvoj) še omogoča nadzor nad prodano oziroma preneseno tehnologijo. Tak nadzor pa je najbolj učinkovit ob tuji neposredni investiciji, internalizaciji transfera tehnologije. Tu se torej pojavljata dva pojma: internacionalizacija R&R dejavnosti (zanjo se podjetja odločajo delno zato, da koristijo cenejšo visoko kvalificirano delovno silo, delno zato, ker želijo organizirati R&R dejavnost 24 ur na dan- predvsem na področju programske opreme, delno zaradi prilagoditve končnega izdelka lokalnim zahtevam) ter prenos tehnologije in internacionalizacija poslovne (proizvodne) dejavnosti (za internacionalizacijo poslovanja se podjetja odločajo predvsem zaradi nujnosti globalnega trženja). Trend internacionalizacije se tako pojavlja tudi na področju raziskovalno- razvojnega sektorja, sicer v precej manjši meri kot internacionalizacija proizvodnje, vendar narašča. Temu trendu se mora prilagoditi tudi Slovenija, kajti, če želijo slovenska

---

<sup>1</sup> Po vsebini ločimo več vrst inovacij: programske, tehnično-tehnološke, upravljalne, organizacijske in metodjske. (Mulej, 1994 v Bučar, 2001: 12)

podjetja obdržati stik s svetovno konkurenco in posledično obdržati svojo rast, bodo morala internacionalizirati svojo proizvodnjo in R&R dejavnost. Zato se moja prva hipoteza glasi: “Vlaganje v R&R dejavnost je nujno za vzdrževanje konkurenčnosti na svetovnem trgu.” Kar pa se tiče internacionalizacije poslovanja, bom poskušala ugotoviti, ali je Slovenija lahko zanimiva za tuje investitorje tudi za naložbe v R&R. Da pa bom lahko dobro razložila sodobne trende glede selitve izvajanja R&R po svetu, bom najprej naštel najbolj uveljavljene teorije mednarodne proizvodnje ter podrobneje predstavila teorijo življenjskega cikla proizvoda in dinamično teorijo tehnološke akumulacije, ki mi bosta pomagali pojasniti, katero podjetje in zakaj se odloči za selitev svoje R&R dejavnosti v tujino.

Osrednji del moje diplomske naloge obsega tako prikaz razlogov za ustanavljanje oz. selitev R&R oddelkov v tujino, prednosti in slabosti ustanavljanja R&R sektorja v tujini, tako za državo prejemnico investicij kot tudi za podjetje investitorja. V tem delu bom poskušala potrditi svojo drugo hipotezo: “Od vlaganja v raziskovalno-razvojni sektor v tujini imata koristi tako podjetje-investitor kot podjetje, ki prejme investicijo.”

Poleg tega bo središčni del diplome analiza vlaganj tujih<sup>2</sup> podjetij v slovenski R&R, ki bo poleg vlaganj v obliki tujih neposrednih investicij (TNI) zajela tudi strateške dogovore med podjetji. Da pa bom lahko dobro predstavila vlaganja tujih podjetij v slovenski R&R, bom podrobneje predstavila najprej stanje v slovenski R&R dejavnosti, s kakšnimi težavami se srečuje, v kolikšni meri se povezujejo akademska sfera, vlada in gospodarstvo, kakšne ukrepe je sprejela slovenska vlada, ali spodbuja inoviranje ali otežuje njegov razmah. Kajti višja ko je stopnja povezanosti med akademsko sfero, gospodarstvom in vladami držav, hitrejši je prenos uporabnih raziskav v gospodarstvo, zato je gospodarstvo bolj inovativno in posledično bolj konkurenčno. Tako urejena raziskovalna dejavnost je lahko eden od razlogov za zanimanje tujcev za naložbe v (slovenski) R&R. To je bila osnova za tretjo hipotezo: “Tesna prepletenost med gospodarstvom, akademsko sfero in vlado države je ključnega pomena za uspešnost R&R dejavnosti in za gospodarsko uspešnost države.”

---

<sup>2</sup> Kadarkoli bom v diplomu uporabila izraz “tuj”, si pod tem izrazom predstavljam “iz druge države/podjetja”.

Saj države, v katerih ni zadostnega sodelovanja med znanostjo, gospodarstvom in vlado, začnejo danes zelo hitro tehnološko zaostajati.

Za ponazoritev internacionalizacije R&R ter potrditev postavljenih hipotez in teoretičnih osnov, ki so mi jih dale teorije mednarodne proizvodnje, bom nazadnje predstavila tudi konkretno podjetje, ki se mu lahko pripiše pojem multinacionalnosti. Ameriško podjetje Goodyear se je odločilo za ustanovitev podružnice v Sloveniji, ki je evropski sedež Goodyeara, z imenom Goodyear Engineered Products Europe (GY EPE). Pokazala bom njegov pogled na razvoj in raziskave, predstavila razloge zakaj je ustanovilo svoj razvojni oddelek ravno v Sloveniji, kakšno pomoč mu je nudila slovenska vlada in ali se mu zdi smiselno povezovanje s slovensko akademsko sfero in drugimi slovenskimi podjetji v tako imenovanih tehnoloških mrežah.

## 2. PREGLED OSNOVNIH POJMOV IN POJAVOV

V tem poglavju bom najprej predstavila spremenjene razmere na svetovnih trgih na področju tehnologije in kako se posledice teh sprememb odražajo na področju R&R dejavnosti. Posebno poglavje bom namenila globalizaciji in internacionalizaciji ter njenemu vplivu na spremembo poslovanja podjetij. Predstavila bom tudi razloge, zakaj so se podjetja začela medsebojno povezovati na različne načine.

### 2.1. SPREMENJENE RAZMERE V SVETU IN VPLIV NA R&R DEJAVNOST

Zaradi spremenjenih razmer na svetovnem trgu, ki so posledica razmaha vseh oblik mednarodnega poslovanja, se je pojavila tudi nova oblika konkurence (svetovni trg je postal oligopolen<sup>3</sup>). Znanje postaja skupaj s tehnologijo vedno bolj pomembna konkurenčna prednost in eden glavnih proizvodnih dejavnikov, zato se je uveljavil termin "na znanju temelječa družba", ki opredeljuje tudi tehnološki razvoj. Tako je na znanju temelječe gospodarstvo po opredelitvi Evropske komisije "*...kombinacija treh temeljnih dejavnikov: novih informacijsko-komunikacijskih tehnologij, ki so že same po sebi nov proizvod, predvsem pa prinašajo radikalno spremembo v proizvodne vzorce vseh sektorjev, v organizacijo dela in v samo vsebino delovnih mest; inoviranja in še posebej raziskav, ki predstavljajo vedno večji del vrednosti proizvodov in storitev; izobraževanja in usposabljanja, ki postajata bistvena, če naj se delavci prilagajajo tehnološkim spremembam in če naj podjetja razvijajo sposobnost inoviranja.*" (UMAR, 2001a: 49)

20. in začetek 21. stoletja je obdobje industrializacije in informatizacije družbe. Prešli smo v postindustrijsko obdobje, njegova glavna značilnost je odprto svetovno gospodarsko tržišče. Spremenjene razmere na svetovnem trgu zahtevajo prestrukturiranje gospodarstva, če želijo podjetja obstati na njem. Neinovativna gospodarstva morajo s pomočjo tehnoloških sprememb, zamenjave dotrajanih osnovnih sredstev, sprememb v naložbeni politiki, predvsem pa s pomočjo prenosa znanja iz akademskih krogov v industrijo, postati inovativna. To še posebej velja za

---

<sup>3</sup> Na trgu je nekaj ponudnikov-podjetij in veliko kupcev, izdelki so bolj diferencirani kot homogeni, nove firme zelo težko pridejo na trg, ker so vstopne tržne ovire visoke. (glej Svetličič, 1996: 183)

tranzicijske države. Hiter razvoj informacijske tehnologije je pospešil R&R dejavnost, vlaganja v raziskave in razvoj so v družbi znanja in informacijske tehnologije postala temeljnega pomena za nadaljnji svetovni gospodarski razvoj. Gonilna sila svetovnega napredka so postale gospodarsko najuspešnejše države, to pa so tiste države, ki največ vlagajo v R&R. Tako je Finska leta 2001 namenila 3,66% BDP R&R dejavnosti (leta 1995 2,3%), Švedska 3,8% BDP leta 1999 (leta 1995- 3,6%), leta 2000 ZDA 2,70% BDP, Japonska 2,89% BDP, povprečje EU pa je za leto 2001 1,95%. (glej EC, 2002b: 33) Slovenija je leta 2000 za R&R dejavnost namenila 1,52% BDP. (glej SURS, 2003b: 1)

Zaradi povečanja stroškov razvoja novih tehnologij in zaradi naraščajoče konkurence, ki sili podjetja, da iščejo vedno nove načine za povečanje svoje učinkovitosti, tudi s širitvijo svojih trgov v začetni fazi izdelka in s spreminjanjem določenih proizvodnih dejavnosti za zmanjšanje stroškov, se je povečal pomen strateških povezovanj podjetij in internacionalizacije poslovanja in R&R dejavnosti. Najpomembnejša pa je postala sposobnost prenosa rezultatov znanstveno raziskovalnega dela v gospodarstvo.

Znanje se iz znanstvenih oziroma drugih neindustrijskih raziskovalnih ustanov prenaša v industrijo kot model omrežij. (glej Lorber, 2000: 13) Tu pa ima pomembno vlogo R&R sfera, saj je od povezanosti med akademsko sfero, gospodarstvom in vladami držav odvisna višina izdatkov za R&R, stopnja rasti nacionalnega gospodarstva in njegova konkurenčna sposobnost. Kot sem že zapisala v tretji hipotezi, je od stopnje povezanosti teh treh akterjev odvisna višina izdatkov za R&R in hitrost prenosa uporabnih raziskav v gospodarstvo, kar vpliva na inovativnost gospodarstva in posledično na njegovo konkurenčnost.

Zaradi vpliva zgoraj naštetih dejavnikov se je spremenila tudi konkurenčna sposobnost države. Zmanjšala se je pomembnost surovin in poceni delovne sile, v ospredje sta prišla dinamika tehnološkega napredka in sposobnost hitrega prilagajanja na spremembe v tehnologijah ter povečevanje tehnološke zahtevnosti izdelkov. Tako je danes inovacija<sup>4</sup> in predvsem njena difuzija, kar velja še posebej za manjše države, glavni konkurenčni dejavnik. Zato je konkurenčnost države, njeno vključevanje v

---

<sup>4</sup> Proces tehnološke spremembe ima tri stopnje. Prva je proces invencije, ko se pojavljajo nove zamisli. Druga stopnja je inovacijski proces, ko se te nove zamisli spremenijo v tržno zanimive proizvode ali postopke. Tretja stopnja pa je difuzija-ko se novi proizvodi ali postopki razširijo na potencialne trge. (Stoneman, 1995 v Bučar, 2001:18)

mednarodno delitev dela ter njena gospodarska rast in razvoj vedno bolj odvisna od sposobnosti njenega gospodarstva na področju ustvarjanja novih tehnologij ter sposobnosti hitrega uvajanja koristnih novih tehnoloških, organizacijskih inovacij in inovacij upravljanja v poslovne in druge procese. In to ne le lastnih, temveč tudi tujih inovacij. (glej Bučar 2001, 12)

## **2.2. GLOBALIZACIJA IN INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA**

Najpomembnejša sprememba mednarodnih ekonomskih odnosov je njihova globalizacija. V svetu še ni splošno sprejete definicije termina globalizacija- zaradi kompleksnosti samega pojma, niti ni še prišlo do dogovora o tem, kako globalizacijo sploh definirati. *“V deskriptivnem smislu je globalizacija proces, v katerem se povečuje medsebojna odvisnost proizvajalcev blaga in storitev in v katerem se odločitve o alokaciji produkcijskih faktorjev v vse večji meri sprejemajo na globalnem nivoju. V normativnem smislu pa gre za liberalizacijo trgovinskih in finančnih tokov oziroma za proces odpiranja nacionalnih ekonomij. Vendar ima globalizacija omejitve na svetovni ravni, ki so v upoštevanju socialnih, humanih in okoljskih komponent, sicer se “svoboda” globalizacije sprevrže v tiranijo močnejšega.”* (UMAR, 2001a: 23)

Eno izmed definicij globalizacije, ki jo je povezal z internacionalizacijo, je podal tudi Svetličič (1996: 59): “Globalizacijo opredeljujemo kot svetovno razvejano internacionalizacijo, vsaj na vseh najpomembnejših tržiščih.”

“Internacionalizacija se je pogosto uporabljala kot sinonim za geografsko širjenje ekonomskih aktivnosti preko nacionalnih meja. Pri globalizaciji pa gre tudi za funkcionalno integracijo geografsko razpršene ekonomske dejavnosti.” (Svetličič, 1996: 71)

Internacionalizacija je torej postopen proces, ki se razlikuje pri posameznih podjetjih, v sektorjih, po oblikah in v državah. Pri državah je zelo pomembna velikost domačega trga, kajti podjetja iz majhnih držav lahko z internacionalizacijo nadomeščajo slabosti majhnega domačega trga in si zagotovijo dostop do koristi ekonomij obsega. Domači dejavniki potiskajo internacionalizacijo, dejavniki mednarodnega okolja pa vlečejo podjetja na svoja področja ali za to ustvarjajo ustrezne predpogoje. Najprej so se internacionalizirale tradicionalne panoge (na področju blaga in storitev), potem novejša (sistemi in znanje), ki so bile najprej usmerjene samo na domače tržišče. (glej Svetličič, 1996: 291)

Od internacionalizacije pa je potrebno ločiti internalizacijo poslovanja. Z internalizacijo trga podjetja ustvarijo svoje lastne notranje trge, kar pomeni, da poslovanje poteka med podjetjem matico in njegovimi podružnicami. Ti stroški poslovanja so nižji od stroškov poslovanja, ki se odvija preko trga. Stroški poslovanja preko trga so višji zaradi tržnih pomanjkljivosti, ki ovirajo pretok blaga in storitev med podjetji. Internalizacija dobi mednarodni pomen šele takrat, ko podjetje svoje prednosti raje izkorišča s svojo proizvodnjo v tujini kot pa da bi proizvajalo doma in potem izvažalo. (glej Rojec, 1994: 46)

Del procesa globalizacije svetovne ekonomije je tudi internacionalizacija na področju raziskovalno- razvojnega sektorja, saj so podjetja odvisna od R&R dejavnosti, ki jo potrebujejo za razvijanje novih tehnologij, te pa jim omogočajo tekmovanje na sodobnem trgu, ki nenehno zahteva inovacije. Podjetje lahko prenese svoje R&R dejavnosti v tujino s tem, da v tujini ustanovi R&R oddelek ali laboratorij, lahko samo prevzame ali pa si pripoji že obstoječe laboratorije in jih dopolni s svojim znanjem. Za ta korak se podjetje lahko odloči zaradi cenejše visoko usposobljene delovne sile v tujini, lahko pa zato, ker želi prilagoditi izdelke za tuj trg. Za selitev R&R sektorja se podjetje torej odloči zaradi racionalizacije svojega poslovanja. O posledicah selitve R&R dejavnosti bom bolj podrobno govorila v poglavju 4.3. Zaradi vedno višjih stroškov R&R dejavnosti se povečuje tudi relativni pomen strateških povezovanj, licenčnih sporazumov, kooperacijskih pogodb, združevanj in pripajanj podjetij. Število združevanj se je povečalo tudi zaradi želje po zaščiti obstoječih tržnih deležev ali osvajanju novih, pa tudi zaradi rastoče potrebe po zmanjšanju časa, ki poteče od inovacije do vstopa na trg. Cilj strateških povezav (pri njih gre v bistvu za pogodbeno povezovanje) je podoben kot pri popolno lastniških afiliacijah, s to izjemo, da podjetja želena maksimizacijo donosov uresničujejo skupaj na pogodben način ali celo samo s strateškimi dogovori. Do teh povezav prihaja pri poslih, ki vključujejo velika tveganja. S strateškimi dogovori se obvezujejo tudi sicer konkurenčna podjetja, ki so iz različnih držav in iz različnih panog. Taki dogovori so lahko povsem neobvezujoči in kratkoročni, ti so večinoma projektno osnovani, lahko pa gre za dolgoročno sodelovanje, kjer je tudi večja medsebojna odvisnost podjetij. (glej OECD, 2001: 25-30)

V tem poglavju sem najprej predstavila dejavnike, ki so vplivali na spremenjene razmere na svetovnih trgih na področju tehnologije in njenega razvoja. Pokazala sem, da se nahajamo v družbi, ki temelji na znanju, da je za uspešen obstanek podjetij na svetovnih trgih bistveno vlaganje v razvoj novih tehnologij, se pravi v njihovo R&R dejavnost. Kar še posebej velja za majhne države, kot je Slovenija. Današnja družba je zelo potrošniška, kar pomeni, da morajo podjetja slediti željam kupcem, če želijo povečati svoje tržne deleže. To zahteva vedno nove inovacije, ki morajo biti zelo hitro na trgu, za kar pa se potrebuje vedno več sredstev. Stroške novih inovacij podjetja lahko zmanjšajo ne samo z internacionalizacijo proizvodnje, temveč vedno bolj tudi z internacionalizacijo R&R dejavnosti.

Spremenjene razmere na področju tehnologije pa so pomembne tudi zato, da se razume potrebo po nastanku novih teorij mednarodne proizvodnje, ki jih bom predstavila v naslednjem poglavju.

### 3. TEORIJE MEDNARODNE PROIZVODNJE IN R&R DEJAVNOSTI

Namen tega poglavja je najti v teorijah mednarodne proizvodnje teoretično oporo in razlago, zakaj in katera podjetja se odločajo za internacionalizacijo svoje R&R dejavnosti. Vendar je vsaka teorija je nastala v svojem času, zato jo je treba prilagoditi trenutnim razmeram na svetovnih trgih, ki jih zaznamuje ostra konkurenca. Ta terja hiter tehnološki razvoj podjetij in konstantno vlaganje v R&R, če podjetje želi obdržati ali povečati svoje tržne deleže. Tudi zato se podjetja vedno bolj pogosto odločajo za internacionalizacijo svoje R&R dejavnosti z ustanavljanjem R&R laboratorijev v tujini z namenom, da bi okrepila tuje znanje (ali svoje, če želijo z internacionalizacijo dobiti dostop do znanj bolj usposobljene delovne sile) in tako prilagodila izdelke za nepoznan trg. S tem se poceni raziskovalna dejavnost, pa tudi proizvodnja.

Tako bom najprej pojasnila termin mednarodna proizvodnja in razložila zakaj so bile potrebne nove teorije mednarodne proizvodnje, nato jih bom naštel in podrobneje predstavila dve teoriji, ki po mojem mnenju najbolje pojasnjujeta razloge za selitev R&R dejavnosti. To sta *teorija življenjskega cikla proizvoda* in *dinamična teorija tehnološke akumulacije*, ki spadata v sklop tehnoloških teorij mednarodne menjave. Obe sta pomembni za razumevanje vprašanja, zakaj in kdaj se bo podjetje odločilo za izvoz in kdaj za internacionalizacijo svoje R&R dejavnosti.

Mednarodna proizvodnja je tista proizvodnja blaga ali storitev v tujini, ki jo opravljajo podjetja v tuji lasti ali pod tujim nadzorom izven države porekla.

Mednarodne proizvodnje ni brez predhodne internacionalizacije oziroma brez tujih neposrednih investicij. (glej Svetličič, 1996: 166)

Nove teorije so bile potrebne, ker teorije mednarodne menjave niso bile več kos sodobnim tokovom mednarodnih ekonomskih odnosov, pojavil se je oligopolen trg, bistveno se je povečal pomen multinacionalk in s tem tudi znanja, tehnologij, pa tudi sposobnosti trženja. Tem spremembam so se morale prilagoditi tudi teorije.

Različni avtorji različno obravnavajo teorije mednarodne proizvodnje. Svetličič je v knjigi *Svetovno podjetje* teorije razčlenil glede na splošno uveljavljenost, pomen

teorij za razumevanje mednarodne proizvodnje in TNI, ki jih v največjem obsegu izvajajo multinacionalna podjetja ter teorije, ki jih je razvrstil glede na ravni analize.

Tako Svetličič loči:

- makroekonomske teorije
- mikroekonomske teorije mednarodne proizvodnje (teorija internalizacije in teorija tržnih monopolnih prednosti)
- eklektično paradigmo kot celovit pristop
- teorijo TNI oziroma multinacionalnih podjetij
- druge teorije mednarodne proizvodnje
- teorijo mednarodnega poslovanja
- nove teorije mednarodne menjave (ker predstavljajo most med tradicionalnimi teorijami mednarodne menjave in nastajajočimi teorijami mednarodne proizvodnje)
- neotehnološke teorije mednarodne menjave (te so predhodnice sodobnih teorij mednarodne proizvodnje)
- teorije, ki obravnavajo vpliv TNI na razvoj (investicijska razvojna pot, Porterjev model in Ozawina dinamična paradigma razvoja, ki ga poganjajo tuje neposredne investicije). (glej Svetličič, 1996: 168)

### **3.1. TEORIJA ŽIVLJENJSKEGA CIKLA PROIZVODA**

Najvidnejši avtorji teorije življenjskega cikla proizvoda, ki je razširitev Posnerjevega modela tehnološke vrzeli, so Vernon, Hirsch in Wells.

Teoretiki te teorije mednarodno menjavo utemeljujejo na podlagi tehnoloških razlik, a za razliko od teoretikov teorije tehnološke vrzeli, ki poudarjajo časovni zaostanek v imitacijskem procesu (Salvatore, 1998: 168), se oni osredotočajo na prehod iz diferenciranosti na standardiziranost proizvoda. (glej Bučar, 2001: 97)

Bistvo te teorije je, da gre proizvodnja izdelkov skozi tri faze: nov izdelek- zrel izdelek- standardiziran izdelek. Od teh treh faz je odvisna odločitev podjetja, kje bo njegova proizvodnja imela sedež in ali bo izvažalo ali proizvajalo v tujini. (Hood in Young v Rojec, 1994: 51)

Na zgodnji stopnji proizvoda so proizvodne in izvozne prednosti na strani tehnološko sposobnejših podjetij v razvitih državah. Na kasnejših stopnjah pa proizvod lahko

začnejo izdelovati tudi manj tehnološko usposobljena podjetja, ker se proizvodnja standardizira, to pomeni, da je tehnološko znanje širše dostopno in že vpeljano. Standardiziran proizvod se tudi bistveno lažje trži. Vernon je na podlagi prednosti inovatorja in prvega proizvajalca razčlenil faze življenjskega cikla ter povezanost mednarodne menjave in TNI: inovacija v ZDA; začetek proizvodnje v ZDA in izvoz iz ZDA; investicije ameriških transnacionalk v manj razvito državo za zadostitev potreb lokalnega trga in izvoz ameriške multinacionalke nazaj v ZDA. (glej Bučar, 2001: 97)

*Prva faza cikla* se začne, ko se uvede *nov izdelek- inovacija*, do katere pride zaradi novih želja, ki so jih ustvarili povišani dohodki. Do inovacij prihaja v najbolj razvitih državah, ki imajo visok nacionalni dohodek na prebivalca, razpolagajo z visoko usposobljeno delovno silo, imajo R&R potencial in povečano povpraševanje po izdelkih višje kakovosti. (glej Svetličič, 1996: 207) Cenovna elastičnost povpraševanja po tem proizvodu je precej nizka zaradi diferenciacije proizvoda ali monopolne prednosti njegovega inovatorja. Pomembna je tudi tesna povezanost s potrošniki in dobavitelji, ker izdelek, ki je nestandardiziran, še ni dobil dokončne oblike. Vse to povečuje pomen lociranja proizvodnje v bližini trga. Glavni trg pa je domači trg države, v kateri je prišlo do inovacije. (glej Rojec, 1994: 52)

*V drugi fazi, v fazi zrelega proizvoda*, postaneta oblika in proizvodni proces vse bolj standardizirana, poveča se elastičnost povpraševanja, zato postajajo stroški vedno bolj pomembni. Proizvodni stroški se zmanjšajo, ker je že možna masovna proizvodnja. Ker se niža cena izdelka, se posledično večja trg zanj in pojavijo se prvi konkurenti. (glej Svetličič, 1996: 207)

V tej fazi se povečajo možnosti za prodajo v drugih, predvsem razvitejših državah. Vendar pa bodo prvi proizvajalci raje izvažali in se izogibali neposrednemu investiranju v tujini (tudi zaradi izkoriščanja ekonomij obsega, ki z rastjo trga postajajo vedno bolj pomembne), razen če bodo razlike v stroških dajale prednost proizvodnji na trgu dotedanje države uvoznice. (glej Rojec, 1994: 52) Podjetje inovator se lahko odloči za podelitev licenc za proizvodnjo tega izdelka domačim ali tujim podjetjem. (glej Salvatore, 1998: 170)

“Ko industrijski izdelki stopijo v mednarodno menjavo, je njihov prvi izvozni trg navadno v državah s podobno stopnjo razvitosti in usposobljenosti človeškega kapitala. Vendar je to zgolj prehodna stopnja: uvoz v teh okoljih se hitro omeji z

uvodbo domače proizvodnje in prejšnji izvoznik se seli na druge, bolj oddaljene trge.” (Bučar, 2001: 97)

*V zadnji fazi je proizvod povsem standardiziran*, tehnologija postane dostopna skoraj vsem, ki jo tudi posnemajo. V tej fazi so najpomembnejši stroški, zato proizvajalka postane država z najcenejšimi viri, predvsem z najcenejšo nekvalificirano delovno silo. Zaradi povsem standardizirane tehnologije so tudi stroški za R&R nizki, proizvodnja pa postane rutinska. Konkurenca je vedno večja, donosi pa se zmanjšajo. (glej Svetličič, 1996: 208) Glavne metode za zadrževanje kvazi tehnološke rente postanejo trženje in diferenciacija proizvodov ter proizvodnja na najcenejših lokacijah in čim bliže trgu. (glej Rojec, 1994: 52) Imitatorske države izpodrivajo državo inovatorico zaradi cenejše delovne sile tudi na njenem domačem trgu. Država inovator se mora tako odločiti ali bo prenehala proizvajati ali bo oblikovala nov izdelek ali bo okrepila trženje ali pa izbrala cenejšo lokacijo proizvodnje. (glej Svetličič, 1996: 208)

Teorija življenjskega cikla proizvoda ima tudi slabosti. Sploh ni nujno, da bodo vsi izdelki sčasoma postali standardizirani. Ena so taki že takoj, drugi pa se nenehno spreminjajo. Vernon sam je kasneje ugotovil, da tehnološka konvergenca med razvitimi državami in pospešena difuzija inovacij zamegljujeta jasne meje med posameznimi fazami, saj sodobni tehnološki razvoj z visoko organizirano R&R dejavnostjo meri že od začetka na globalni trg in ne na, tako kot je sprva predvidel Vernon, domačega. (glej Bučar, 2001: 98)

Tudi analiza sodobnih tujih naložb v informacijsko tehnologijo včasih potrdi Vernonov model, včasih pa ne. Na področju zabavne elektronike (radio, televizija) prihaja do selitve proizvodnje precej standardiziranih komponent in končnih izdelkov v manj razvite države- deloma s TNI, deloma na podlagi podpogobeništva in deloma na podlagi prenosa tehnologije, ki se dopolnjuje z lokalnim R&R. Taka gibanja ustrezajo tretji in četrti Vernonovi fazi. Vendar pa bolj specializirana in tehnološko zahtevnejša proizvodnja istih proizvodov ostaja v razvitih državah in se preseli v celoti ali v posameznih stopnjah samo znotraj kroga razvitih, o tem pa odloča multinacionalka. Za razlago sodobnih tokov je Vernonov model torej preozek. (glej Bučar, 2001: 98)

Za moje delo in razmišljanja o internacionalizaciji R&R pa je Vernonov življenjski cikel proizvoda pomemben kljub temu, da le delno pojasni internacionalizacijo R&R dejavnosti. Ta teorija mi je pomagala pokazati zakaj in katera država bi se sploh odločila za internacionalizacijo R&R dejavnosti. V sodobnih razmerah se bodo za internacionalizacijo R&R odločile tiste države, ki bodo zahtevnejšo in strateško pomembnejšo raziskovalno dejavnost obdržale in razvijale same, bolj standardizirani razvoj pa se bo izvajal v podružnici, ki nima tako visoko usposobljenega kadra in je zato cenejša. Primer takega načina delovanja je npr. selitev standardiziranega razvoja na področju programske opreme v Indijo in v zadnjem času Kitajsko. V Sloveniji je tak primer podjetje Iskratel, kjer slovenski inženirji delajo na standardiziranem razvoju za Siemens, medtem ko je Siemens zase obdržal strateške raziskave. Za internacionalizacijo poslovne dejavnosti se bodo odločile tudi države, ki proizvajajo bolj standardizirane in ne tehnološko zelo zahtevnih proizvodov. Tako se bodo lahko odločile za strateško sodelovanje, lahko pa tudi za prenos svoje tehnologije, ki je pri njih že zastarela, v manj razvitih državah pa je še primerna za proizvodnjo. S tem bodo obogatile podružnico, ki ima tudi cenejšo delovno silo, z zanjo boljšo tehnologijo in znanji kot jih ima na razpolago sama. To se je dostikrat dogajalo tudi v Sloveniji, kar pa bom konkretnije prikazala v poglavju 5.2.

### **3.2. DINAMIČNA TEORIJA TEHNOLOŠKE AKUMULACIJE**

Glavni avtorji te teorije so Cantwell, Lall in Pavitt, osrednje mesto pa ima odnos med stopnjo internacionalizacije proizvodnje in sposobnostjo podjetja, da zbere, poveže in nadzira lastniško specifične prednosti prek državnih meja. Ta teorija pravi, da je tehnologija sistem, ki vsebuje ne samo golo tehniko, ampak tudi različne pristope k organizaciji proizvodnje. Tehnologija ima oprijemljive značilnosti, s katerimi se lahko trguje na trgu (oprema, patenti, načrti in navodila za uporabo) in skrite značilnosti (organizacijske sposobnosti, kolektivno znanje določene skupine strokovnjakov), ki se jih lahko dobi samo v poslovanju znotraj podjetij. "Če gre za visoko R&R intenzivnost proizvodnje, potem se pričakuje, da bodo transnacionalna podjetja internacionalizirala svojo proizvodnjo in tako internalizirala oblikovanje in transfer tehnologije." (Cantwell v Svetličič, 1996: 216)

"Pri uvajanju nove tehnologije gre za dolg proces učenja, ki je odvisen od narave tehnologije, učinkovitosti trga dejavnikov in izdelkov in dosegljivosti različnih

tehnoloških informacij in storitev, ki jih dajejo lokalne infrastrukturne institucije.”

(Lall v Svetličič, 1996: 217)

Ta teorija pravi, da je za podjetje, ki hoče biti tehnološko uspešno, nujno pridobivanje tehnoloških sposobnosti (proizvodnih, investicijskih in inovacijskih). Teorija tehnološke akumulacije tako izhaja iz treh hipotez: da se inovacije, kot pogonski motor rasti podjetja, in internacionalizacija proizvodnje, kot oblika njihovega izkoriščanja, medsebojno oplajajo; da je ustvarjanje tehnologije povezano z njeno uporabnostjo v proizvodnji (doma ali v tujini) in da je razvoj tehnologije kumulativen in lokalno pogojen proces.

Dinamična teorija tehnološke akumulacije tudi pravi, da podjetje z internacionalizacijo dobi dostop do drugega centra inovacij v svoji panogi, ki lahko dopolnjuje njegove lastne inovacijske sposobnosti in s tem krepi svojo tehnološko sposobnost ter maksimira prisvajanje dobičkov. To je tudi eden izmed razlogov, zakaj se tehnologija razvija v mednarodnem okviru in ne v različnih neodvisnih podjetjih. Med industrijskimi multinacionalkami prihaja tudi do tekmovanj, ki včasih krepijo, včasih pa omejujejo konkurenco. Tuje podjetje lahko okrepi že obstoječe domače znanje in nadalje skupaj ustvarja nova znanja, vendar le pod pogojem, če je domače znanje mednarodno konkurenčno. Če ta pogoj ni izpolnjen, mora tuje podjetje manjkajoča lokalna znanja nadomestiti s svojimi, vendar zelo redko za ta namen ustanovi lokalni R&R laboratorij, največkrat deluje na osnovi centralizirane R&R dejavnosti.

Ta teorija pravi, da ima vsako podjetje svojo lastno pot tehnološke akumulacije. Oblikovanje, vzdrževanje in nadgrajevanje novih tehnologij je odvisno od inovacijske sposobnosti in tržnih značilnosti države, kjer podjetje posluje, od obsega internacionalizacije poslovanja tega podjetja in od odnosa do organizacije R&R dejavnosti doma in v tujini. (Dunning v Svetličič, 1996: 219) “Internacionalizacija pa je pomembna, ker se tehnološke sposobnosti tujih firm prenašajo na lokalne firme z učenjem ob delu ali učenjem z uporabo.” (Svetličič, 1996: 219)

Dinamična teorija tehnološke akumulacije velja tudi v sodobnih razmerah nepopolnega trga, saj se tudi danes podjetja odločajo za internacionalizacijo R&R predvsem zaradi želje po okrepitvi svojih tehnoloških sposobnosti, ki jim izboljšajo konkurenčnost. Ta teorija mi je dala teoretične osnove za glavno idejo, da je

internacionalizacija R&R dejavnosti pomembna za razvoj podjetij in povečanje njihove konkurenčnosti. Z bolj podrobno obravnavo te teorije sem prišla do teoretičnih zaključkov (če zdržijo tudi v praksi, bom preverila v poglavju 5.3.), da imata od selitve R&R dejavnosti koristi tako podjetje investitor kot tudi podjetje gostitelj te investicije. Tako se bo podjetje, ki ima dokaj visoko razvito tehnologijo, odločilo za selitev R&R dejavnosti v okolje z manj znanja z namenom, da bo okrepilo obstoječe znanje v tej podružnici, do take mere, da bo primerno za njegovo TNI. Podjetje, ki pa nima dovolj lastnega znanja, in je posledično manj konkurenčno na svetovnem trgu, pa bo z investicijo v R&R dejavnost tujega podjetja, ki ima več znanja, nadgradilo svojo inovacijsko sposobnost. V obeh primerih bo podjetje dobilo dostop do novih trgov, poleg tega pa še povečalo svoje dobičke, v drugem primeru bo podjetje dobilo tudi dostop do novih znanj. Vendar ob nujnem predpogoju- tuj investitor se bo odločil za internacionaliziran prenos R&R dejavnosti v tujo državo samo v primeru, če znanje te države ne bo preveč odstopalo od njegovega ali pa bo na višjem nivoju kot je njegovo lastno.

## 4. RAZISKOVALNO - RAZVOJNA DEJAVNOST (R&R)

V prvem podpoglavju bom najprej pojasnila, kaj dejansko pomeni raziskovalno-razvojna dejavnost, kaj vse obsega ta pojem. V drugem podpoglavju bom analizirala pomen države oziroma vlade v R&R dejavnosti in predstavila povezovanje med podjetji, med podjetji in znanostjo ter med podjetji, znanostjo in vlado države. Tretje podpoglavje obsega prikaz internacionalizacije R&R dejavnosti, vzroke, ki pripeljejo do nje in njene posledice tako za podjetje investitorja in njegovo državo kot za podjetje, ki investicijo prejme in kako se to odraža na državnem nivoju. V zadnjem podpoglavju, ki sem ga razdelila na tri dele, pa se bom osredotočila na slovenski R&R.

### 4.1. R&R DEJAVNOST

Pojem R&R dejavnost vključuje znanstveno raziskovanje in eksperimentalni razvoj, ki obsegata ustvarjalno delo, izvajano na sistematični osnovi, in je namenjeno povečanju znanja o človeštvu, kulturi in družbi ter uporabi tega znanja za razvoj novih aplikacij.

Izraz znanstveno raziskovanje in eksperimentalni razvoj pokriva tri dejavnosti: temeljna raziskovanja, aplikativna/uporabna znanja in eksperimentalni razvoj<sup>5</sup>. (glej OECD 2002b: 30)

Izdatki za raziskave in razvoj sodijo med vložke za tehnološki napredek. Poleg stroškov za R&R sodijo med vložke še izdatki za izobraževanje in investicije. Ti izdatki so medsebojno povezani. Če država ne vlaga v R&R, nima potenciala, ki bi

---

<sup>5</sup> “**Temeljno raziskovanje** je eksperimentalno in teoretično delo, katerega osnovni cilj je pridobivanje novega znanja o osnovah temeljnih pojavov in opazovanih dejstev. **Aplikativno (uporabno) raziskovanje** je tudi izvirno raziskovanje, usmerjeno k pridobivanju novega znanja, vendar z določenimi praktičnimi cilji in nameni. Rezultati temeljnega in aplikativnega raziskovanja se v znanosti povezujejo kot sistem znanj o pojavih in zakonitostih v naravi in družbi. **Eksperimentalni razvoj** je sistematična uporaba znanja, ki je bilo pridobljeno s temeljnim in aplikativnim raziskovanjem oz. s praktičnimi izkušnjami in je usmerjeno v proizvodnjo novih materialov, izdelkov ali naprav ter uvajanju novih postopkov, sistemov in storitev.”(internet 3)

lahko razvijal nove tehnologije in s tem nima možnosti za konkurenčnost na svetovnih trgih. Tako je delež izdatkov za R&R eden ključnih razvojnih kazalcev v razvitih gospodarstvih. V R&R se vlaga na nivoju države in na nivoju podjetja. (glej skripto za predavanja Sever- Jug)

R&R dejavnost podjetja je komplementarna zunanjim virom inovacij (nakup inovacije, prevzem licence, posnemanje inovacije ali nakup inovativnega podjetja), ker je le na ta način podjetje sposobno znanstveno in tehnološko razumeti proizvode, procese in znanja, ki nastanejo drugje. Tehnologije (znanja) se ne more razumeti kot preprosto prenosljivo inovacijo, ker je vsebovana v osebah in institucijah, prenaša se predvsem z učenjem in osebnimi stiki. (glej Stanovnik in Kavaš, 1998: 20)

#### **4.2. VLOGA DRŽAVE V R&R DEJAVNOSTI**

Vloga države se je danes na področju tehnologije razširila s področja določanja sistemskih pomanjkljivosti, ki začnejo ovirati delovanje inovacij, pretok znanja in tehnologij in s tem zmanjšujejo skupni uspeh nacionalnega R&R sektorja. Sistemske in tržne pomanjkljivosti se lahko pojavijo kot posledica slabih povezav med različnimi deli inovacijskega sistema, pa tudi kot posledica institucionalne rigidnosti, ki temelji na ozki specializaciji in nepopolnih informacijah. Danes mora vlada delovati tako, da tehnologija in inovacijska politika<sup>6</sup> postaneta osrednji del gospodarstva. To lahko uresniči s tem, da zagotovi stabilno okolje, ki pripelje do inovacij in da sprejme primerne ukrepe, ki spodbujajo sodelovanje znanstvenikov in gospodarstvenikov ter povezovanje firm v grozde in mreže. Vlada mora podjetjem (še posebej majhnim) omogočiti dostop do novih znanj in tehnologij, spodbujati mora R&R dejavnost, omogočiti izobraževanje novih kadrov in promovirati vseživljenjsko učenje zaposlenih. Saj je od primerno usposobljene delovne sile odvisna stopnje inovacijske sposobnosti države. Nalogo izobraževanja delovne sile pa v veliki meri prevzame država- posredno preko spodbujanja naložb v izobraževanje s strani posameznikov in podjetij (na ta način se bo tudi javni izobraževalni sistem začel bolj podrežati interesom končnega odjemalca-kupca svojih proizvodov- diplomantov), neposredno pa preko financiranja izobraževalnega sistema (to je področje, kjer lahko

---

<sup>6</sup> “Inovacijsko politiko opredeljujemo kot niz dejanj, ki so usmerjena v dvig kakovosti in učinkovitosti inovacijskih dejavnosti. Inovacijske dejavnosti pa zajemajo ustvarjanje, adaptacijo in sprejemanje novih ali izboljšanih proizvodov, procesov ali storitev.” (EC, 2000a: 9 v Bučar in Stare, 2003a: 19)

država največ stori za oblikovanje inovativne družbe prihodnosti). Neposredne naložbe države v izobraževanje po mnenju zagovornikov endogenih teorij spodbujajo nadaljnje naložbe zasebnega sektorja. (glej Bučar in Stare, 2003a: 96-99)

Prav tako mora vlada oblikovati ukrepe za spodbujanje investicij poslovnega sektorja v R&R in zagotoviti ustrezno podporno infrastrukturo. Kajti poslovni sektor za vlaganja v R&R dejavnost ne bo zainteresiran, če mu ne bodo prinesla dovolj velikih dobičkov. Zato ima država na razpolago dve možnosti- ali povsem sama financira temeljne raziskave (te raziskave prispevajo k javnemu znanju, ki je enako dostopno vsem) ali pa tistemu delu raziskav, ki jih financira poslovni sektor, zagotovi ustrezno zakonsko zaščito (patentno zakonodajo), ki podjetjem-vlagateljem zagotavlja vsaj nekaj časa izkoriščanje njihovega patenta za monopolne dobičke. Naložbe poslovnega sektorja posredno prinašajo korist tudi celotnemu gospodarstvu in družbi preko tako imenovanega "spill-over" učinka oziroma učinka "razlitja" znanja v druga domača podjetja. Na ta način se izboljšuje raven človeškega kapitala. Ta širša koristnost naložb pa opravičuje intervencijo države, saj ta "razlitja" lahko pomenijo, da trg sam ni zadosten motivator za naložbe v R&R in je tako nujna dodatna vloga države, da ustrezno spodbudi in/ali zaščiti naložbe poslovnega sektorja v R&R. Po mnenju zagovornikov endogenih teorij je država tisti dejavnik, ki s svojim posredovanjem popravlja anomalije trga in skrbi za dolgoročni (tehnološki) razvoj. Torej ima država "pravico in dolžnost" usmerjati in spodbujati R&R, tako s svojimi naložbami (sofinanciranje) kot s stimuliranjem poslovnih naložb preko različnih mehanizmov. Endogene teorije torej zagovarjajo aktivno vodenje državne politike na področju inovacij in R&R dejavnosti, vendar pa mora biti "vmešavanje" države omejeno- država ne sme v taki meri povečevati davkov zasebnemu sektorju, da bi s tem destimulirala zasebne naložbe. (glej Barros, A. R., 1993 v Bučar in Stare, 2003a: 31)

Glavni izziv za vlade držav tako predstavlja njihova pomoč neinovativnim podjetjem z različnimi spodbudami in davčnimi olajšavami, ki bodo podjetjem omogočila razvijanje lastnih inovacij. Podjetjem, ki sama že razvijajo nove izdelke, pa mora država pomagati povečati lasten inovacijski nivo. To lahko stori z odstranitvijo vstopnih ovir na trg ter s tem, da prilagodi ukrepe za področje raziskav.

Vloga države je pomembna tudi v primeru grozdov in tehnoloških mrež<sup>7</sup>, saj mora sprejeti primerne ukrepe, ki spodbujajo podjetja v to povezovanje. Podjetja so zaradi visokih izdatkov za raziskave in razvoj, pa tudi zaradi vedno večje konkurence, ki sili podjetja v zmanjšanje stroškov za R&R, začela iskati drugačne dostope do novih znanj. Do njih prihajajo tudi s povezovanjem s konkurenco v mreže in grozde, ki imajo skupni cilj- razvijati inovacije. Tako v vedno večjem številu držav prihaja do nastanka grozdov inovacijskih podjetij, ki so spodbujevalci rasti in zaposlovanja. Največkrat se pojavijo v okolju, kjer je močno središče znanja in tehnologije ter močna vladna spodbuda inovacijam in podjetništvu. Lahko pa se pojavijo na lokacijsko specifičnem prostoru- kjer so naravni viri. V grozdih se zbira nova tehnologija, visoko kvalificirani delavci, vlaga se v razvoj. Njihova značilnost je tesna povezanost tako z dobavitelji kot s potrošniki (backward in forward povezava). (glej OECD, 1999:66)

Ena izmed večjih ovir za razvoj novih tehnologij in njihovo kasnejšo uporabo v industriji je, poleg visokih izdatkov za R&R ter vse večje svetovne konkurence na tem področju, šibka povezanost med industrijo in akademskim raziskovanjem<sup>8</sup>. Številni avtorji poudarjajo nujnost povezovanja med znanostjo in industrijo, ki bi se mu morala z različnimi ukrepi pridružiti tudi država, predvsem z mehanizmi, ki bi spodbujali prenos raziskovalnih dosežkov v prakso podjetij. To povezovanje doživlja velike spremembe, ki so posledica globalizacije. Sodelovanje med znanostjo in industrijo igra veliko vlogo v pogojih nove konkurence, pomembno je za določanje izdatkov za raziskave, za gospodarsko rast, ustvarjanje novih delovnih mest in za kvaliteto življenja. Sodelovanje med industrijo in znanostjo je najbolj uspešno v povezovanju med javno financiranimi raziskovalnimi organizacijami in grozdi lokalnih industrij. (glej OECD, 2002a: 11) Pomembna ovira za sodelovanje med univerzami in industrijo je tudi nizka mobilnost znanstvenikov med privatnim in javnim sektorjem. V nekaterih državah so se znanstveniki znašli v “zanki javnega zaposlovanja”, kjer prihaja do koncentracije raziskovalcev v javnem sektorju zaradi

---

<sup>7</sup> “Grozdenje je nenehna komunikacija. To ni le povezovanje in sodelovanje med podjetji ter razvojnimi, podpornimi, izobraževalnimi in drugimi institucijami, temveč vzpostavljanje sistema vseh teh akterjev, ki imajo vsak svojo nalogo, v celovit inovacijski sistem.” (Dermastia v Grgič, 2003: 14)

<sup>8</sup> Akademsko raziskovanje je raziskovalna dejavnost, ki poteka v okviru javnih raziskovalnih institucij (univerz, vladnih raziskovalnih inštitutov in agencij). (glej Mali, 2002: 305)

slabega financiranja R&R s strani industrije, pravnih ovir in pomanjkanja interesa za njihovo mobilnost. Posledica je tudi majhno povpraševanje privatnega sektorja po raziskovalcih. To tveganje je manjše v državah, kjer industrija v večjem deležu financira in deluje v R&R. (glej OECD, 2002a: 7, 44) Financiranje R&R s strani poslovnega sektorja je postalo običajno v gospodarsko najuspešnejših državah, kjer prevladuje družbeni konsenz, da je potrebno vlagati v R&R ter da je za gospodarsko rast države nujno, da industrija in znanost sodelujeta. To pomeni, da podjetja financirajo raziskave, ki se odvijajo v akademski sferi, končni rezultat pa uporabijo podjetja. Tako so leta 2000 namenile ZDA 2,70% BDP (od tega poslovni sektor 2,04%) R&R dejavnosti, Japonska 2,89% BDP (poslovni sektor 2,11%), Finska leta 2001 3,66% BDP (poslovni sektor 2,68%), Švedska 3,8% BDP (poslovni sektor 2,84%) leta 1999, povprečje EU pa je za leto 2001 1,95% (poslovni sektor 1,28%). (glej EC, 2002b: 33) Slovenija je leta 2000 za R&R dejavnost namenila 1,52% BDP (od tega poslovni sektor 0,86%). (glej SURS, 2003b: 1)

Interakcija med javnim raziskovalnim sektorjem in industrijo se v posameznih državah razlikuje v njihovi obliki in intenzivnosti, ki je posledica nacionalnih specifičnosti v ustanavljanju institucij, pravnih okvirov, financiranja raziskovanja, pravic do intelektualne lastnine ter statusa in mobilnosti raziskovalcev. (glej OECD, 2002a: 34)

V tem podpoglavju sem ugotovila, da je država pomemben akter v R&R dejavnosti, da jo mora spodbujati, prav tako mora pomagati, da tehnologija in inovacije dobijo osrednji pomen v gospodarstvu, saj sta tehnologija in inovacije ključna dejavnika za doseganje trajne rasti držav. Poleg tega mora aktivna država jasno pokazati svojo vlogo na področju spodbujanja inovativnosti v strokovni in širši javnosti. Kar pomeni, da mora organe, ki sodelujejo pri oblikovanju inovacijske politike kadrovsko in finančno podpreti. Najpomembnejše pa je, da država načrtovane ukrepe za spodbujanje nastanka inovacijskega okolja tudi izvaja. Prav tako je spodbujanje podjetij pri povezovanju v grozde in tehnološke mreže z drugimi podjetji naloga države. Ker večina držav ni sposobna sama financirati R&R, mora z različnimi spodbudami (npr. s patentno zakonodajo) in olajšavami (npr. z davčnimi) motivirati poslovni sektor za večja vlaganja v R&R. Med najbolj razvitimi državami se že opaža trend, da je financiranje R&R v večini prevzel poslovni sektor. In to ne samo

investiranje v R&R industrije, ampak tudi financiranje raziskovalnih ustanov, ki raziskujejo projekte, ki imajo uporabno vrednost v gospodarstvu. Na ta način se najhitreje razvijajo inovacije. Država bo deležna tujih vlaganj v svojo R&R dejavnost samo v primeru, če bo imela dobro razvit R&R sektor.

#### **4.3. INTERNACIONALIZACIJA R&R DEJAVNOSTI**

S pojavom globalizacije in novih oblik konkurence na svetovnem trgu je postala tehnološka inovacija eden glavnih dejavnikov konkurenčnosti podjetij, s tem pa postaja raziskovalna dejavnost vedno bolj pomembna za razvojne strategije podjetij. Internacionalizacija raziskovalnih in razvojnih dejavnosti ni na taki stopnji kot internacionalizacija proizvodnje, vendar narašča, predvsem kot posledica vedno večjega števila R&R laboratorijev v tujini in naraščajočega sodelovanja med podjetji, med podjetji in vladami ter med podjetji in univerzami. Leta 1994 so v ZDA naložbe tujih podružnic v R&R države znašale 13% celotnih izdatkov za R&R poslovnega sektorja te države gostiteljice, leta 1980 so bile te naložbe manjše od 4%. (glej OECD, 1998: 27) Internacionalizacijo transfera tehnologije olajšuje danes izreden razvoj informacijskih in telekomunikacijskih tehnologij, ki omogočajo še učinkovitejše intrafirmno komuniciranje ob vedno nižjih stroških.

Internationalizacija R&R dejavnosti je odvisna tudi od velikosti države, med OECD državami je večja v manjših državah in se razlikuje med posameznimi industrijskimi panogami. (glej OECD, 1998: 13)

Prenos R&R dejavnosti v tujino, ki spada med direktne vplive na tehnološke spremembe v državi prejemnici, je lahko odgovor na boljše investicijske pogoje v tujini, lahko je posledica prijaznejšega ozračja za raziskovanje v tujini ali pa odgovor na potrebe lokalnega trga, ki je podjetju nepoznan. Podjetje lahko prenese svoje R&R dejavnosti v tujino s tem, da ustanovi nove laboratorije ali pa pridobi upravljanje nad že obstoječimi laboratoriji s prevzemom ali spojitvijo.

S prenosom R&R dejavnosti pa se je pojavilo vprašanje, kakšne so prednosti in slabosti selitve R&R dejavnosti v tujino tako za državo izvora R&R kot za državo, ki bo gostila novi R&R.

*Države, iz katere podjetje-vlagatelj izhaja, so se bale, da bo selitev R&R dejavnosti zmanjšala njihov tehnološki potencial in s tem njihovo konkurenčnost na določenem področju. V večini selitev R&R v tujino gre za preoblikovanje in razvijanje izdelkov, da bodo primerni za potrebe lokalnega trga. S tem se podjetje matica uveljavi v tuji*

državi in izboljša svoje tržne deleže. Ko podjetje matica prevzame določeno podjetje, mu običajno ponudi svoje znanje in tehnologijo, podružnica sodeluje s svojim znanjem pri raziskavah običajno le v manjši meri. Podjetje matica in država njegovega izvora imata koristi od prenosa R&R v tujino -teoretično sta pravno upravičena do prodaje rezultatov raziskav in razvoja novih tehnologij, ki bodo spodbudile izvoz, gospodarsko rast in povečanje števila delovnih mest v državi vlagateljici. (glej OECD, 1998: 16)

*Države prejemnice tujih investicij* so ugotovile, da jim multinacionalke pod določenimi pogoji pomagajo krepiti konkurenčnost lastnih virov in sposobnosti. Prihod R&R dejavnosti lahko pospeši tehnološke spremembe v državi prejemnici preko direktnega vpliva na tehnološke spremembe v podjetju (prihod novega znanja poveča nivo tehnologije), v katerem je prišlo do investiranja v R&R, ali preko posrednih vplivov na gospodarstvo v državi prejemnici. Prenos R&R podjetja matice ima v podružnici lahko dva komplementarna učinka na rast produktivnosti domačega podjetja: če je podjetje sedaj, ko je okrepljeno s tujim znanjem, sposobno razvijati inovacije in z njimi direktno zvišati nivo tehnologije, je s tem povečalo tudi svojo produktivnost- to imenujemo inovacijski učinek. Po drugi strani pa prenos R&R okrepi znanje domačega podjetja in s tem lahko poveča njegovo sposobnost za prevzemanje- sposobnost za prepoznavanje, asimiliranje in izkoriščanje zunanjega znanja. To imenujemo učinek učenja ali sprejemanja. (Damijan, Majcen, Rojec in Knell, 2001: 4). Med direktne vplive prenosa R&R spadajo še nove dobro plačane službe za kvalificirano delovno silo. Posredno pa prihod R&R dejavnosti vpliva tudi na nacionalno gospodarstvo, saj podjetje s tujim kapitalom postane bolj konkurenčno in s tem sili domača podjetja v vlaganje v R&R, če želijo ostati na trgu. Sodelovanje med podjetjem s tujim znanjem in domačimi podjetji v tehnoloških centrih in parkih omogoči dostop do novih znanj tudi domačim podjetjem, ravno tako se s fluktuacijo zaposlenih iz enot s tujim kapitalom v domača podjetja prenašajo znanja, ki so jih delavci pridobili pri prvih. (glej Bučar in Rojec, 1998: 20) To imenujemo "spill-over" učinek, ki prenese pozitivne učinke enega podjetja še na druga lokalna podjetja. R&R tujih podjetij tako lahko oplemeniti nacionalne R&R dejavnosti.

Kot pravi dinamična teorija tehnološke akumulacije, bodo TNI pozitivne za gospodarsko rast države prejemnice samo v primeru, ko tehnološki razkorak med domačim in tujim podjetjem ni prevelik in če ima domače podjetje sposobnost

prevzema novih tehnologij. Kar pomeni, da se bo država odločila za selitev R&R dejavnosti v primeru, če bo R&R v državi gostiteljici na zadostno visokem nivoju.

Internacionalizacija R&R dejavnosti pa lahko poteka tudi s prevzemi in spojitvami, s katerimi želi tuje podjetje racionalizirati raziskovalne aktivnosti in zmanjšati število zaposlenih, vključno z znanstveniki, z namenom, da bi se povečala učinkovitost prevzetega podjetja. Za državo prejemnico investicije ima lahko takšno zmanjšanje ali celo zaprtje R&R sektorja negativne posledice, saj visoko kvalificirana delovna sila izgubi delo, zmanjšajo pa se tudi dobički. Vendar pa se to ne dogaja pogosto. Tuji lastnik ukinja razvojne oddelke, izobraževanje in raziskovanje v prevzetih podjetjih samo v primeru, ko ima sam dovolj uspešne oddelke za R&R, ki se jim ne želi odreči. (glej Štiblar in Rojec, 1997: 40) V zelo redkih primerih pa je strah držav gostiteljic do tujih investicij utemeljen, ko določena podjetja vlagajo minimalno v R&R, ker je njihov glavni cilj pridobiti znanje domačih podjetij in univerz. (glej OECD, 1998: 17)

Ko podjetje matica ustanovi nov R&R oddelek ali laboratorij v podružnici, se začnejo različne oblike sodelovanja med njima: lahko gre za izmenjavo literature in drugih informacij, za redno izmenjavo raziskovalnih rezultatov, za ad hoc izmenjavo strokovnjakov ali za skupne raziskave. Najpogostejše so kombinacije zgoraj naštetih oblik. (glej Rojec, 1994: 220) Najbolj pogosta naloga laboratorijev v tujini (v podružnicah) je podpora proizvodnim in prodajnim zmogljivostim v državi prejemnici, kar naj bi prispevalo k učinkoviti uporabi tehnologije tujega matičnega podjetja, zato se imenujejo "podporni laboratoriji". Pojavljati pa so se začeli tudi "lokalno integrirani laboratoriji", ki so še vedno v večji meri usmerjeni na lokalni trg in proizvodne pogoje, so pa bolj ambiciozni od "podpornih laboratorijev", ker poskušajo razviti nove specifične izdelke za te trge. V vzponu je ravno tako pojav "mednarodno soodvisnih laboratorijev", ki se ne usmerjajo več na lokalne trge, ampak imajo vlogo v povezanem R&R programu matičnega laboratorija. (Pearce v Rojec, 1994: 217)

Kako pomembno vlogo bo imela podružnica pri razvijanju inovacij, je odvisno tudi od tega ali se bo matično podjetje odločilo za centralizacijo ali decentralizacijo svoje R&R dejavnosti. To pa je odvisno od večih dejavnikov.

Na stopnjo centralizacije R&R dejavnosti vplivajo sledeči faktorji:

- obstoj ekonomij obsega znotraj podjetja matice, ki se težko ustvari v tujini (sodelovanje med proizvodnjo, trženjem, financami in R&R oddelki znotraj firme in z zunanjimi strankami ter pogodbenimi partnerji)
- potreba po največji možni zaščiti R&R inovacij. Strah pred izgubo novih rezultatov.
- ustanavljanje "greenfield" podružnic v tujini, ki povečajo tehnološko odvisnost od podjetja matice
- dragi tehnološki transferji
- zmanjšana vloga R&R dejavnosti, ker ni več potrebe, da bi se proizvodi prilagodili lokalnim potrebam
- težave pri iskanju visoko kvalificirane delovne sile na določenih specializiranih področjih ali pa so sposobnosti domačih znanstvenikov boljše od tujih
- težave v organizaciji in nadzoru R&R dejavnosti podjetja matice na svetovnih trgih.

Na stopnjo decentralizacije R&R dejavnosti pa vplivajo:

- visok nivo proizvodnje v tujini in stalna potreba po prilagajanju izdelkov za zahteve lokalnih trgov
- pomanjkanje domačih visoko usposobljenih strokovnjakov
- privlačna lokalna znanstvena infrastruktura in bližina zelo uglednih tujih univerz in laboratorijev
- obseg investicij v tujini, še posebej v sektorjih, ki so zelo izpostavljeni mednarodni konkurenci
- visoka R&R dejavnost tako v državi porekla kot v državi gostiteljici v sektorjih, kjer podružnica prispeva visoko tehnologijo
- velika stopnja internacionalizacije (veliko podjetje matica in velike podružnice, ki so locirane v večjem številu držav)
- sposobnost podjetja, da upravlja kompleksne sisteme v decentralizacijski obliki na vseh nivojih med podjetjem matico, podružnicami in drugimi podjetji, ki spadajo v isto mrežo
- vertikalni prevzem tujih firm, ki izvajajo dopolnjujoče R&R dejavnosti
- ustanovitev skupnih laboratorijev s tujimi podjetji (joint ventures)
- zelo visoki stroški domačih raziskav

- lokalni zakoni in tehnološke politike, ki podpirajo inovacije in usposabljanje človeških virov
- finančne in davčne spodbude države gostiteljice
- primerna zaščita intelektualne lastnine v državi gostiteljici (glej OECD, 1998: 22, 23)

V tem podpoglavju sem predstavila teoretična razmišljanja in razloge, zakaj je internacionalizacija R&R dejavnosti vedno bolj pomembna za uspešno gospodarsko rast držav. To potrjujejo tudi gospodarsko najbolj razvite države (primer ZDA), kjer je jasno viden porast tujih naložb v njen R&R. Ta razmišljanja kažejo tudi na upravičenost moje druge hipoteze, da imata v večini primerov od vlaganja v tuj raziskovalno-razvojni sektor koristi tako podjetje investitor kot tudi podjetje, ki prejme investicijo. Podjetje investitor se uveljavi v tuji državi in s tem poveča svoje tržne deleže. V državah prejemnicah tujih investicij v obliki R&R dejavnosti pa je najpogostejši "spill-over" učinek, ko se nova tehnološka znanja in nove oblike upravljanja podjetja matice prenesejo še na druga podjetja v državi. Seveda je tu nujna predpostavka, da mora imeti podjetje, ki bo investicijo prejelo, dobro razvito lastno R&R dejavnost, kajti zelo redka so vlaganja tujih podjetij v slabo razvit lokalni R&R. V takih primerih se podjetje- vlagatelj raje odloči za centralizirano R&R dejavnost.

#### **4.4. R&R DEJAVNOST V SLOVENIJI**

Na področju znanosti in tehnologije je Sloveniji iz prejšnjega družbenega sistema ostalo kar nekaj prednosti: decentraliziran in dokaj neodvisen sistem raziskovalnih institucij, ki niso bile vezane na akademijo znanosti (tako kot v večini socialističnih držav) ali na vladne ustanove, odprtost inštitutov za pogodbeno sodelovanje s podjetji, avtonomno odločanje in tradicionalno dobre vezi z inštituti in univerzami razvitih držav. (glej Bučar in Stanovnik, 1999 v Bučar in Stare, 2003b: 1) Pri prehodu na tržno gospodarstvo pa so se pokazale tudi nekatere slabosti prejšnjega sistema: togost raziskovalnih in visokošolskih institucij, preveč raziskovalcev v nekaterih institucijah, ki so imele trg v Jugoslaviji, prevelik poudarek temeljnim raziskavam namesto aplikativnim in tehnološkemu razvoju in neskladnost med potrebami gospodarstva in akademsko-raziskovalno sfero. (glej Bučar in Stare, 2003a: 62) V obdobju privatizacije je slovensko R&R sfero zaznamovalo zmanjšanje vlaganj

podjetij v R&R, ker so se podjetja veliko bolj posvečala preživetju. Zmanjšanje vlaganj v R&R dejavnost industrije je bila posledica tudi odsotnosti dolgoročne strategije države na tem področju. Ker se je premalo inovacij tržno izkoriščalo, je industrija zelo počasi dosegala višjo tehnološko raven. Tu bi se morala vključiti vlada, ki bi začela spodbujati difuzijo inovacij ter prenos tehnologije.

Sredi devetdesetih let prejšnjega stoletja je Slovenija začela graditi nov institucionalni okvir, ki naj bi znanosti in tehnološkemu razvoju zagotovil pomembnejšo vlogo pri doseganju gospodarske konkurenčnosti države. Leta 1995 je bil potrjen Nacionalni raziskovalni program Republike Slovenije za obdobje 1995-2000, kjer je bil poudarjen pomen R&R dejavnosti kot generatorja novega znanja. Ta program je predvideval bistveno povečanje vlaganj v R&R dejavnost, na približno 2,5% BDP do leta 2000. Podatki za leto 1999 (1,51%) in 2000 (1,52%) kažejo, da Slovenija tega cilja ni dosegla. Za področje znanosti in tehnologije je bila pomembna tudi reorganizacija ministrstev po volitvah konec leta 2000. Ministrstvo za znanost in tehnologijo je bilo ukinjeno, del, ki se ukvarja z znanostjo, je bil priključen Ministrstvu za šolstvo, del, ki se ukvarja s tehnologijo, pa Ministrstvu za gospodarstvo. Zaposleni iz urada za inovacije in urada za tehnologijo so prešli v Ministrstvo za gospodarstvo, ki je tako postalo glavni nosilec tehnološkega razvoja, inovacijske politike in podpornih mehanizmov. (za bolj podrobno glej Bučar in Stare, 2003b: 2-4) Sprejetih je bilo več programov z namenom spodbujanja R&R dejavnosti, ki pa večinoma niso dosegli napovedanih ciljev. To kaže na jasen problem v slovenski znanosti- na velik prepad med sprejetimi dokumenti in dejansko izvedenimi ukrepi. Razlogov zakaj je tako, je več. Po mojem mnenju je največji ta, da še ni družbenega konsenza o pomembnosti spodbujanja inovacijske politike. Ljudje še vedno niso pripravljeni tvegati, sprejeti nove izzive, saj to prinaša negotovost. Ta splošni odnos pa se odraža tudi v gospodarstvu in politiki.

#### **4.4.1. Delež in struktura izdatkov za R&R dejavnost v BDP**

Leta 2000 je bilo R&R dejavnosti namenjenih 1,52% BDP. (glej SURS, 2003b: 1) To je sicer največ med državami kandidatkami za članstvo v EU, vendar za povprečjem EU, ki je 1,95%, še precej zaostajamo. (glej EC, 2002a: 11) Če se bo Slovenija želela približati povprečju EU, bo morala precej povečati financiranje R&R. Še bolj pa to velja, če bo hotela konkurirati gospodarsko najbolj razvitim državam, saj ZDA namenjajo R&R 2,7% BDP, Japonska 2,98%, Finska pa kar 3,66% BDP. V letu 2004

bo slovenski znanosti in raziskovalni dejavnosti namenjeno 22,7% več denarja kot leta 2003, kar pomeni 43,5 milijarde tolarjev. (glej Čakš, 2003: 2)

Ni pa pomembna samo višina sredstev, ki jih države namenjajo R&R dejavnosti.

Ravno tako je pomembna struktura financiranja R&R. V gospodarsko najuspešnejših državah *večino denarja za R&R prispeva poslovni sektor*, ki s tem poganja tehnološki razvoj in inoviranje. V Sloveniji se ta delež (pre)počasi povečuje. Je pa opazen napredek, saj se je delež poslovnega sektorja v celotnih izdatkih za R&R povečal od 38% leta 1993 na 57% leta 1999. Leta 2000 je ta delež znašal 53,3% (Bučar, 2002a: 1), ampak na račun rasti vladnih virov v tem letu. Vlaganja slovenskega poslovnega sektorja v R&R so leta 1999 predstavljala samo 0,6% v obsegu proizvodnje tega sektorja. Podjetja v razvitih državah, kot so Švedska, Finska in Japonska, so vlagala 2,5% in več, v Nemčiji, ZDA in na Danskem več kot 2%, povprečje za EU članice pa znaša 1,4% v obsegu proizvodnje poslovnega sektorja. (glej Bole Kosmač, 2002: 21 v Bučar in Stare, 2003b: 6)

Eno večjih ovir slovenske R&R dejavnosti, ki jo financira gospodarstvo, pa predstavlja *koncentracija sredstev na le nekaj dejavnosti*. Farmacevtska industrija, industrija električnih strojev in naprav ter telekomunikacijski sektor so med glavnimi financerji R&R, zaskrbljujoča pa je odsotnost R&R dejavnosti in njihovih vlagateljev v drugih panogah. (glej Bučar, 2002a: 13)

Povečuje se tudi *tuje financiranje slovenske R&R dejavnosti*, ki se izvaja v slovenskem poslovnem sektorju. Poslovni sektor si tako zagotovi večino sredstev sam, istočasno pa je iz tujine prejel skoraj enako veliko sredstev kot od vlade. (glej Bučar, 2002a: 3) Problem torej predstavlja dejstvo, da se večina sredstev poslovnega sektorja porabi v raziskovalnih enotah podjetij, vladno financiranje R&R pa je skoraj izključno namenjeno raziskovalni dejavnosti znotraj tega sektorja. (Bučar, 2002b: 140)

Kar se tiče *deleža javnih izdatkov za R&R v BDP*, ki je leta 2000 znašal 0,61%, Slovenija ne zaostaja dosti za državami EU. Povprečje javnih izdatkov članic EU je leta 1999 znašalo 0,67% BDP. Problem je neuravnoteženost javnih izdatkov za R&R glede namena porabe. Tako se je v letu 2000 v primerjavi s prejšnjim letom znatno poslabšala struktura državnih izdatkov za R&R na škodo deleža aplikativnih raziskav in eksperimentalnega razvoja. Leta 2000 je bilo tako namenjeno 73,6% temeljnim raziskavam (1997: 51,2%), 11,8% aplikativnim raziskavam (1997: 23,1%) in

eksperimentalnemu razvoju 14,6% (1997: 25,7%). (glej Bučar in Stare, 2003b: 7) V okviru državnih pomoči je bilo v letu 2001 5,5% vseh pomoči namenjenih R&R. Od tega je bilo 47% pomoči dodeljenih temeljnim raziskavam (prejemniki te pomoči so bile raziskovalne institucije iz dejavnosti poslovne storitve, izobraževalne ter zdravstvene institucije), 26% predkonkurenčnim R&R aktivnostim in preostalih 27% industrijskim in drugim raziskavam. (glej UMAR, 2003a: 77) Leta 2002 je bilo znanosti in raziskovalni dejavnosti v proračunu namenjenih skoraj 27 milijard tolarjev, od tega je šlo 51% za aplikativne raziskave, 20% za usposabljanje in razvoj kadrov oziroma za program mladih raziskovalcev. V primerjavi z letom 2001 se je za približno 20% povečal delež za raziskovalne projekte<sup>9</sup>, za ciljne raziskovalne projekte pa se je delež v primerjavi z letom 2001 celo podvojil. Delež temeljnih raziskav se v raziskovalnih projektih zmanjšuje, tako se je v letu 2002 povečal delež aplikativnih raziskav in po številu presegel temeljne raziskave. (Bošnjak, 2003: 2)

Poslovni sektor bo povečal vlaganja v R&R in sodelovanje z raziskovalno sfero samo v primeru, če bodo raziskovalne institucije izvajale za podjetja uporabne raziskave. Zato je potrebno dajati prednost aplikativnim raziskavam tudi v prihodnosti.

#### **4.4.2. Ocena slovenskega znanstveno-tehnološkega stanja in težave, s katerimi se srečuje slovenska R&R dejavnost**

Med največje težave, če ne celo največja, slovenske znanstveno-raziskovalne sfere sodi zelo *slabo sodelovanje med raziskovalnimi instituti in podjetji*. Razlogov, zakaj se podjetja in akademska sfera tako slabo povezujeta, je več. Eden je zagotovo ta, da je *slovenski raziskovalni potencial* po eni strani *razdrobljen*, po drugi strani pa *obstaja nekaj velikih* (za slovenske razmere) *raziskovalnih institutov*, ki vežejo velik del celotnih javnih raziskovalnih sredstev. Ti instituti s svojo velikostjo in vplivom predstavljajo znanstveni lobi, ki velikokrat odločujoče vpliva na usmeritve državne raziskovalne politike. Drugi razlog bi lahko bila tudi *neurejenost področja zaščite intelektualne lastnine* oziroma razdelitev pravic intelektualne lastnine med različnimi nosilci raziskovalnih rezultatov. (glej Bučar in Stare, 2003b: 9) Ni pa krivda samo na

---

<sup>9</sup> Aplikativni projekti so raziskovalni projekti, ki jih prijavi raziskovalna organizacija, ki dokaže interes gospodarstva, podkrepjen s pogodbo o sofinanciranju polovice vrednosti celotnega projekta. Ciljni raziskovalni projekti pa so pa projekti, ki jih kot uporabniki naročijo različni segmenti državne uprave in so pomembna strokovna podlaga za strateške odločitve. (Bošnjak, 2003: 2)

strani raziskovalne sfere, saj so podjetja v obdobju tranzicije in prestrukturiranja zelo malo povpraševala po rezultatih raziskav. To je bila posledica zmanjševanja raziskovalnih oddelkov v podjetjih. Večje sodelovanje bo možno šele ob aktivnem tehnološkem posodabljanju podjetij.

Pomemben razlog za nezadostno povezovanje med podjetji in akademsko sfero pa je tudi *slaba izobrazbena struktura zaposlenih v R&R dejavnosti v gospodarstvu*.

Podatki Statističnega urada republike Slovenije so pokazali, da je večina raziskovalcev z doktorati zaposlena ali v javnih raziskovalnih organizacijah ali pa v visokošolskem sektorju. (glej Bučar, 2002a: 6) Ključni problem je tako *usposobljenost delovne sile*, zato bi bilo potrebno pridobiti javnofinančna sredstva za terciarno izobraževanje in izobraževanje odraslih, pa tudi povečati privatne naložbe v znanje, izboljšati kvaliteto izobraževanja in usposabljanja na vseh ravneh in uveljavljanje koncepta vseživljenjskega učenja.

Vendar pa je na področju povezovanja med industrijo in akademsko raziskovalno sfero le opazen napredek. To sodelovanje je obrodilo sadove v *dveh tehnoloških parkih v Sloveniji*- Tehnološki park v Ljubljani in Štajerski tehnološki park v Pesnici pri Mariboru. Ta dva parka nastopata bolj ali manj uspešno kot "valilnica" novih inkubacijskih podjetij (spin-off)<sup>10</sup>, ki so pomemben dejavnik gospodarskega prestrukturiranja v regijah. Ta dva parka podjetjem, ki razvijajo nove tehnologije, omogočata ugodnejše razmere za delovanje s podporo vlade, raziskovalnih institucij in bank. Kasneje sta bila ustanovljena še dva tehnološka parka (primorski in ZRMK tehnološki park). V Sloveniji je tudi precej tehnoloških centrov, ki naj bi prav tako spodbudili sodelovanje med vlado, podjetji in znanostjo. (glej Bučar in Stare, 2003a: 65) Korak k večjemu sodelovanju med znanostjo in industrijo je storilo Ministrstvo za gospodarstvo, ko je leta 2001 začelo spodbujati, pa tudi finančno podpirati povezovanje v podjetniške grozde. Prvi trije so nastali v avtomobilski industriji, transportu in logistiki ter orodjarstvu. Tu ne gre le za povezovanje med podjetji, ampak tudi za iskanje načinov kako v sistem vključiti univerze, nosilce znanja, razvojne institucije in druga ministrstva. Orodjarski grozd se že dogovarja o

---

<sup>10</sup> Spin-off so: 1. Podjetja, osnovana s strani raziskovalcev javnega sektorja, vključujoč osebje in profesorje. 2. Nastajajoča podjetja, ki imajo licenčirane tehnologije javnega sektorja in 3. Podjetja, v katerih ima javna institucija pravico vlaganja ali podjetja, ki jih je direktno ustanovila javna raziskovalna institucija. (glej OECD, 2002a: 41)

ustanavljanju visoke šole za orodjarstvo. Interes podjetij in institucij je presegel pričakovanja ministrstva, tako da naj bi leta 2003 podprli še devet novih pobud za razvoj grozda. (glej Grgič, 2003: 14)

Problem slovenske znanstvene sfere predstavlja *tudi premajhen interes slovenske mladine za študij naravoslovja in tehnike*. Zato bi bilo potrebno oblikovati ustrezen izobraževalni sistem, ki bo tudi vzpodbujal raziskovalno delo na vseh področjih. Leta 1985 začeti program usposabljanja mladih raziskovalcev se je pokazal uspešen pri številu novih raziskovalcev, vendar pa se je začelo postavljati vprašanje, kako te ljudi usmeriti v raziskovalno dejavnost v gospodarstvu.

Med težave slovenske R&R dejavnosti zagotovo sodi dejstvo, da *so slovenska podjetja slabo inovativna*. To je pokazala tudi anketa o inovacijski dejavnosti v Sloveniji, ki je v vzorec vključila 2887 podjetij iz predelovalnih ter storitvenih dejavnosti. Stopnja inovativnosti oziroma delež inovativnih podjetij, ki so v letih 1999-2000 uvedla nove ali izboljšane proizvode oziroma storitve, se je v primerjavi s prejšnjimi raziskavami Urada za statistiko zmanjšala in znaša 21,7% vseh anketiranih podjetij. Bolj ko je podjetje veliko, večja je njegova stopnja inovativnosti. Med podjetji, ki so uvedla inovacijo izdelka, je 66% takih, ki so sodelovala pri razvoju novih izdelkov, in le 30% takih, ki so nove izdelke razvila v sodelovanju z zunanjimi R&R institucijami. Podoben položaj je tudi pri procesnih inovacijah: nad 57% podjetij samostojno razvija nove postopke, 35% je sodelovalo z drugimi R&R institucijami, le 8% podjetij so nove postopke razvila druga, predvsem tuja podjetja. (glej internet 2 in SURS, 2003a: 26-28) Primerjava z EU iz leta 1998 je pokazala, da je bilo v EU tega leta v povprečju inovativnih 53% vseh anketiranih podjetij. (glej internet 2) Torej slovenska podjetja zelo zaostajajo, kar je posledica stagniranja Slovenije na področju vlaganj v raziskave in tehnološki razvoj (R&TR) in neustreznih obstoječih mehanizmov za prenos znanstvenih dosežkov, še posebej v srednje velika in majhna podjetja. (glej UMAR, 2003a: 37) Tako v Sloveniji kot v EU pa so podjetja iz predelovalne industrije bolj inovativna od podjetij v storitvenih dejavnostih. Eden od razlogov za tak položaj je po mnenju Inštituta za ekonomska raziskovanja zagotovo višja stopnja internacionalizacije industrije v primerjavi s storitvami.

#### **4.4.3. Ukrepi slovenske vlade na področju R&R v prihodnje**

Slovenska vlada si je v juliju 2001 sprejeli Strategiji gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006 zadala za svoj glavni cilj doseči celovito konkurenčnost države. Ta cilj naj

bi slovenska vlada med drugim dosegla tudi s spodbudami za prehod v na znanju temelječo družbo. Med ključnimi usmeritvami za spodbujanje uvajanja informacijske družbe je tudi povečanje vlaganj v R&R tehnologij, ki spodbujajo prehod v informacijsko družbo ob pospešenem sodelovanju med gospodarstvom, državno upravo in R&R sfero. V Strategiji je tako načrtovano povečanje vlaganj v R&TR na okoli 2% BDP do leta 2006. (glej UMAR, 2003a: 89)

Da bo Slovenija lahko dosegla zgornji cilj, se bo moralo *spremeniti delovanje raziskovalnih institutov in univerz*, ki so premalo tržno usmerjeni. Univerze in inštituti bi morali biti bolj zainteresirani za sodelovanje z gospodarstvom tudi zaradi dodatnih finančnih virov podjetij in mednarodnih projektov (razvoj R&R ima vse večji pomen tudi v programih EU). Sredstva iz proračuna se bodo zelo težko povečala, kajti vlada deluje zaradi socialnih problemov predvsem kratkoročno, R&R pa ima dolgoročne posledice. Bodoče financiranje raziskovalnih institutov in univerz je odvisno od stanja gospodarstva- slabo gospodarstvo pomeni nižje proračunske vire in zato manjše povpraševanje po storitvah univerz in inštitutov. (glej Stanovnik in Kavaš, 1998: 20) Potrebno bo tudi spremeniti *razmerje med temeljnimi* (ki jih bo v večji meri še naprej financirala država, vendar nima dovolj sredstev, da bi lahko sama primerno podpirala vso znanost) in *aplikativnimi raziskavami*, v korist zadnjih, in zato preusmeriti dodeljevanje državne pomoči za aplikativne raziskave iz raziskovalnih institucij v podjetja. Država bo tako morala spodbujati aplikativni R&R, kjer bo lahko sodelovalo tudi gospodarstvo pri oblikovanju programov z razpisnimi pogoji, prav tako bo morala država sodelovati pri organiziranju institucij za prenos tehnologije, skrbeti za ustrezen pretok informacij, sofinancirati raziskave v podjetniškem R&R, ker imajo podjetja premalo finančnih virov. Država bo morala spodbujati predvsem tiste raziskave, katerih rezultati bodo uporabni za domače gospodarstvo in bodo povečevali konkurenčno sposobnost države.

Najpomembnejša naloga vlade pa je *oblikovanje strategije tehnološkega razvoja*, ki bo skladna z ostalimi strategijami (industrijsko, infrastrukturno,...). (glej UMAR, 2003a: 77) K izboljšanju povezav med institucijami na področju R&R in podjetij bo zagotovo pripomogel tudi novi zakon o R&R dejavnosti, kjer sta predvideni agenciji za znanost in za tehnološki razvoj. Zaželjene večje spodbude gospodarstva v R&R naj bi Slovenija dosegla tudi z *davčnimi spodbudami* po zgledu razvitih držav EU in OECD. Zato bo vlada skušala v pripravo novega zakona o davku na dohodek pravnih

oseb vnesti dolga leta pričakovane davčne olajšave, ki naj bi spodbudile gospodarska vlaganja v R&R. Te spodbude bodo morale biti kar visoke, če naj bi z njihovo pomočjo naš podjetniški sektor do leta 2006 za R&R namenil blizu 2% BDP, saj trenutno R&R namenja samo 0,86% BDP. (glej Kontler, 2003a: 1)

Slovenija, kot bodoča članica EU, sledi razvojnim ciljem EU, ki jih je le-ta marca 2002 zapisala v *Lizbonski deklaraciji*, kjer je postavljen glavni cilj, da "naj Evropa v desetih letih postane najuspešnejša družba, temelječa na znanju z več in boljšimi delovnimi mesti in večjo socialno kohezijo." (Umek, 2003: 2) Za uresničevanje te vizije EU postavlja proaktivno industrijsko politiko, ki bo, tako kot doslej, osredotočena na izboljšanje pogojev za podjetja in v spodbujanje procesov prilagajanja. To želi doseči s proaktivno podporo trem ključnim dejavnikom konkurenčnosti: znanju, inovativnosti in podjetništvu. (glej internet 1) Med ukrepe za doseganje glavnega cilja Lizbonske deklaracije sodi tudi barcelonski cilj, ki vsebuje vzpostavitev in krepitev Evropskega raziskovalnega in inovacijskega prostora (ERIA) in povečanje investicij v R&R, ki naj bi dosegle 3% bruto družbenega produkta (BDP), od tega naj bi dve tretjini prispeval zasebni sektor. Vendar niti Evropa zastavljenih ciljev zaenkrat še ne dosega, saj stopnja inovativnosti ni odvisna samo od deleža BDP, ki ga države namenjajo za R&R, temveč predvsem od učinkovitosti uporabe teh sredstev, se pravi, od sposobnosti države, da razvije inovacijsko infrastrukturo. (glej internet 6)

Ministrstvo za gospodarstvo je glavni akter pri finančnem podpiranju partnerskega odnosa med gospodarstvom, univerzo in raziskovalnimi ustanovami za vlaganje v R&R dejavnost podjetij v te ustanove, vključevanje podjetij in akademsko raziskovalnih ustanov v *program Eureka*<sup>11</sup>, spodbuja povezovanje podjetij in razvoj grozdov. V ta namen vsako leto objavi precej razpisov, ki skušajo prispevati k dvigu inovacijske dejavnosti. Ti ukrepi krepijo tako tehnološke, organizacijske kot tudi vodstvene sposobnosti slovenske družbe.

V pripravi je tudi Nacionalni raziskovalni in razvojni program 2003-2007, kjer je predvidena sprememba strukture proračunskih vlaganj za R&R v korist aplikativnih raziskav in eksperimentalnega razvoja. Glede točnega razmerja še ni prišlo do soglasja. (glej Bučar in Stare, 2003b: 7)

---

<sup>11</sup> Eureka je največji evropski samostojni program industrijskih raziskav, ki podpira uporabne raziskave in je naravnani k večjemu številu manjših projektov. (glej Kontler, 2003b: 3)

Če bo Slovenija v prihodnje hotela doseči vse zgoraj naštete cilje, bo morala doseči tudi *družbeni konsenz* o nacionalnih prioritetah na temelju ključnih področij tehnologij in dejavnosti, kjer ima primerjalne prednosti, primerno izobraženo delovno silo in kjer lahko s pospešenim vlaganjem v razvoj doseže širše učinke na razvoj novih tehnologij, novih tehnološko zahtevnih in inovativnih proizvodov, dejavnosti in delovnih mest. Stopnja doseženega družbenega konsenza bo odvisna tudi od intenzivnosti komunikacije med vsemi ljudmi znotraj podjetja, med podjetji, akademsko sfero in državo. Ta komunikacija bo morala postati trajen sestavni del preobrazbe slovenskega gospodarstva.

V tem podpoglavju sem najprej predstavila dosedanja vlaganja v slovenski R&R v številkah, v kolikšni meri se že povezujejo industrija, akademska sfera in slovenska vlada. Pomembno se mi je zdelo pogledati, s kakšnimi težavami se je srečevala (in se še srečuje) slovenska R&R dejavnost, ker je vse to pomembno za razumevanje ukrepov slovenske vlade, ki jih misli izpeljati v prihodnosti. Kot sem že velikokrat napisala, je internacionalizacija slovenskega R&R odvisna predvsem od lastne stopnje tehnološke razvitosti podjetij. Tako delovne sile, tehnologije kot organizacije podjetij. To pa je zelo prepleten pojav, ki za ustrezno razvijanje novih inovacij zahteva ogromno sredstev, ki jih podjetja že dolgo niso več sposobna sama pridobiti. Zato se mora vključiti država, da bo pospešila prenos inovacij iz akademskih krogov v gospodarstvo. Tvegati bodo morali tako raziskovalci, ki se bodo morali povezati z gospodarstvom in poiskati plačnika aplikativnih raziskav, pa tudi podjetja, ki bodo morala zaupati javnim raziskovalnim organizacijam, da imajo potrebna znanja zanje in da jim bodo pomagali pri razvoju tehnološko zahtevnejših izdelkov.

Številni tuji in domači znanstveniki ugotavljajo, da imamo dobro lastno znanje, da država in gospodarstvo vlagata v R&R, a rezultatov ni. Manjka tisti nujni družbeni konsenz in povezanost med vlado, akademsko sfero in gospodarstveniki, da bodo vlaganja v R&R dejavnost postala tudi uporabna in učinkovita ter s tem začela služiti razvojnemu cilju Slovenije. Mogoče bo prva skupna konferenca slovenskih raziskovalcev, gospodarstvenikov in predstavnikov vlade, ki je bila 17. junija 2003, le dala pozitivne posledice, saj so prisotni prvič javno povedali, da se zavedajo neučinkovitosti dosedanjih vlaganj v R&R in da poznajo pot do večje učinkovitosti. Ali bodo posledice teh velikih besed kdaj postale realnost, pa bo pokazal čas.

## 5. TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE V SLOVENIJI IN R&R DEJAVNOST

V tem poglavju bom najprej predstavila pravne osnove za tuje investiranje v Slovenijo in oblike investiranja, ki so tujim investitorjem v Sloveniji na voljo. V prvem podpoglavju bom pokazala, iz katerih držav so največji investitorji v Slovenijo, kakšni so njihovi motivi za prihod na slovenski trg. V tem sklopu bom tudi številčno predstavila TNI v Slovenijo. Drugi sklop obsega slabosti in prednosti Slovenije kot lokacije za TNI, poseben del bo zajela primerjava uspešnosti slovenskih podjetij in podjetij, ki so v Sloveniji v tuji lasti. Zadnji del pa bom namenila ukrepom slovenske vlade za spodbujanje TNI ter posledicam formalnega članstva v EU za naše gospodarstvo na področju tujih neposrednih investicij.

Drugo podpoglavje je posvečeno tujemu vlaganju v slovensko R&R dejavnost ter posledicam prenosa tuje tehnologije za naše gospodarstvo. Zadnje pa študiji konkretnega primera podjetja, ameriški multinacionalki Goodyear, ki se je odločilo za ustanovitev R&R oddelka v Sloveniji.

Za Slovenijo je zelo pomembno, da se razvija kot odprto, izvozno usmerjeno gospodarstvo, kajti za tuje investitorje so zanimiva samo področja, ki temeljijo na največjih konkurenčnih prednostih države. V izvozno usmerjenem gospodarstvu so tuje neposredne investicije pomembne, ker se bodo usmerile tako, da bodo prispevale k razvijanju nacionalnih konkurenčnih prednosti države prejemnice in s tem povečale učinkovitost države. Ves čas od pojava TNI pa se postavlja vprašanje, ali je potrebno, in v kolikšni meri, zaščititi nacionalno gospodarstvo pred tujim vlaganjem.

Slovenija je to dilemo poskušala rešiti z Zakonom o tujih vlaganjih, ki v 21. členu pravi, da *“Tuji vlagatelj lahko na območju Republike Slovenije ustanovi podjetje na način in pod pogoji, pod katerimi lahko domače osebe ustanovijo zasebno podjetje... Tuji vlagatelj pa ne sme ustanoviti lastnega<sup>12</sup> podjetja za proizvodnjo in promet oborožitvenih sredstev in vojaške opreme, na področju železniškega in zračnega*

---

<sup>12</sup> Tuje lastno podjetje je podjetje, ki je ustanovljeno le s sredstvi tujega vlagatelja in je popolnoma njegova last. (glej Zakon o tujih vlaganjih s komentarjem, 1993: 70)

*prometa, zvez in telekomunikacij, zavarovanja, založniške dejavnosti in javnega obveščanja.*” (Zakon o tujih vlaganjih s komentarjem, 1993: 69)

To pomeni, da velja za lastno podjetje tujega investitorja načelo, da ima na trgu enak položaj, pravice in odgovornosti, da zanj veljajo vsi veljavni predpisi kot za vse ostale pravne osebe podjetja... *“Lastnemu podjetju tujca daje zakon tudi načelo “nacionalnega tretmana”, kar pomeni, da je lastno podjetje, ustanovljeno s sredstvi tuje osebe, podjetje domačega prava in veljajo zanj vsi predpisi, vse pravice in vse obveznosti kot za podjetja, ki so jih ustanovile domače osebe.*” (Zakon o tujih vlaganjih s komentarjem, 1993: 71)

Zakon o tujih vlaganjih prav tako zagotavlja tujemu investitorju prost prenos dobička in vloženega kapitala v tujino. Tuj investitor ima pravico do prostega in neomejenega prenosa svojih dobičkov v tujino v tuji valuti.

Posebno pozornost naj bi se namenjalo podjetjem, ki so strateškega pomena za Slovenijo. Za ta podjetja naj bi se izvajal nadzor nad tujimi prevzemi.

V Sloveniji so tako možni naslednji načini neposrednega tujega investiranja:

- ustanovitev nove lastniške skupne naložbe z domačim partnerjem ali podjetja v popolni (100%) tuji lasti (podružnica)
- povečanje kapitala obstoječega domačega podjetja
- odkup (akvizicija) deleža (tudi do 100%) v obstoječem domačem podjetju
- odkup sredstev domačega podjetja. (Rojec, 1994: 84)

Tujim investitorjem pa so v Sloveniji na voljo naslednje oblike investiranja tako glede novih investicij kot glede odkupov:

- statusna vlaganja (equity capital investments), kjer gre za ustanovitev podjetja ali (lahko v popolni tuji lasti- t.i. podružnica ali z udeležbo domačega kapitala) prevzeme delov že obstoječih podjetij
- pogodbeni vlaganja (contractual joint ventures/debit capital investments)
- posebne oblike tujih vlaganj: *koncesije* (koncedent (država) da pravni ali fizični osebi (koncesionarju) dovoljenje oziroma pooblastilo za opravljanje določene gospodarske oziroma negospodarske dejavnosti posebnega družbenega pomena) in *B.O.T. aranžmaji* (*“zgradi-uporablaj-prenesi”*), kjer gre za investicijsko izgradnjo objektov, ki so se v svetu uveljavili predvsem na področju izgradnje velikih infrastrukturnih objektov
- opravljanje storitvenih dejavnosti (glej internet 5)

## **5.1. TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE V SLOVENIJI**

### **5.1.1. Motivi tujih investorjev; kdo in zakaj se odloča za investiranje v Sloveniji ter TNI v Sloveniji v številkah**

Slovenija je še vedno v prvi fazi investicijsko razvojne poti, ko je vhodnih investicij bistveno več od izhodnih, zato je neto prejemnik investicij. (glej Štiblar in Rojec, 1997: 36). To potrjujejo tudi podatki za leto 2002, ko so bili prilivi TNI v višini 1,865.3 milijonov USD, odliv slovenskih TNI v tujino pa je znašal 116.9 milijonov USD. Če v vrednost prilivov TNI v Slovenijo vključimo še prilive januarja in februarja 2003, je stanje TNI v Sloveniji več kot 5 milijard USD. Stanje slovenskih TNI v tujini pa se lahko oceni na približno 1,100 milijonov USD. (glej UMAR, 2003b: 62, 63)

Prvi tuji investitorji v Sloveniji so bili predvsem iz sosednjih razvitih držav in držav glavnih zunanjetrgovinskih partneric, ki so že imele izkušnje v poslovanju s Slovenijo. Največ tujih investicij v Slovenijo je bilo sprva iz Avstrije (Meyr Melnhof in Brigl&Bergmeister v papirni industriji, Interspar), Nemčije (Siemens), Francije (Renault v Revozu v avtomobilski industriji, Leclerc), sledile so jim Italija, Velika Britanija, Nizozemska in ZDA (Goodyear v avtomobilski industriji), ki so prišle zaradi lokalnega, nekdanjega jugoslovanskega trga. (glej Rojec, 1996: 48) Vlaganje tujih vlagateljev v Slovenijo je povezano tudi z gibanjem na svetovnih gospodarskih trgih, kjer so leta 2000 zabeležili rekordno visoke svetovne tokove TNI, leto kasneje pa se je investiranje zelo zmanjšalo. Vzrok za to je predvsem v počasni gospodarski rasti v letu 2001, leta 2002 je bil prav tako velik upad tokov tujih neposrednih investicij v svetu. Po podatkih UNCTADa so se prilivi TNI v letu 2002 zmanjšali za 27%, to zmanjšanje je bilo največje v razvitih državah. V državah vzhodne in srednje Evrope pa so se prilivi TNI zmanjšali samo za 1%, prilivi TNI v tranzicijske države bodoče članice EU so se celo povečali in tako presegli doslej rekordne prilive TNI iz leta 2000. Tako je Slovenija leta 2001 in 2002 zabeležila velike prilive tujega kapitala, predvsem zaradi: prevzema Simobila s strani avstrijskega Mobilkoma, prevzema in dokapitalizacije SKB s strani francoske Societe Generale, nakupa deleža v pivovarni Union s strani belgijskega Interbrewa, nakupa preostalega deleža Save Kranj v Savi Tires s strani Goodyeara, nakupa Leka s strani švicarskega Novartisa, nakupa manjšinskega deleža v NLB s strani belgijske banke KBC, Banke Koper s strani italijanske San Paolo IMI, Krekove banke s strani avstrijske banke Reiffeisen in

cementarne Trbovlje s strani avstrijskega Lafarge Perlmooser. (glej UMAR, 2003b: 61)

Podjetja iz evropskih držav so primarno želela povečati svoje tržne deleže ne samo na področje bivše Jugoslavije, ampak so želela tudi vstopiti na trge srednje in vzhodne Evrope (to sta motiva ofenzivnega značaja). Drugi motivi (ki pa so defenzivnega značaja) zaradi katerih se podjetja iz tujih držav odločajo za investiranje v Sloveniji so: visoka izvozna usmerjenost slovenskih podjetij in že pridobljeni tržni deleži na zahodno evropskih trgih; nizki transportni stroški ter geografska bližina velikih držav investitoric; visoka kupna moč in potencialna rast sicer majhnega lokalnega trga. Zelo pomemben motiv je tudi v določenih podjetjih tehnološko napredna industrija, ki ima možnosti za hitro nadgradnjo z visoko tehnologijo in znanjem, ki ga prinese tuji investitor. (glej CICD, 2001: 12 )

Ker so bili tuji investitorji v Slovenijo doslej večinoma iz evropskih držav, se je pojavila težnja po privabljanju investorjev iz geografsko bolj oddaljenih držav. Pri tem nam bo formalno članstvo v EU najverjetneje v precejšnjo pomoč, saj se bo povečala prepoznavnost Slovenije, pa tudi samo članstvo države v EU daje državi prizvok gospodarske stabilnosti in razvitosti.

Primerjava z drugimi državami kandidatkami prvega kroga širitve Evropske unije kaže, da je Slovenija v letih 1998 in 1999 prejela najmanj tujih neposrednih investicij. "Največ tujih neposrednih investicij sta prejeli Češka in Poljska. Največji del prilivov TNI je povezan s privatizacijo, predvsem bančnega (Češka, Poljska, Bolgarija) in telekomunikacijskega (Poljska, Slovaška) ter naftnega sektorja (Slovaška)... Poljska, Češka ter še posebej Madžarska so uspele pritegniti tudi znatne "greenfield"<sup>13</sup> TNI." (Rojec in Stanojević, 2001: 6)

UNCTAD je naredil razporeditev držav po učinku (performance) TNI v državi in po potencialu za izhodne in vhodne TNI držav v letih 1998-2000. Slovenija je padla v skupino držav, ki so bile v tem obdobju pod svojimi dejanskimi možnostmi kar se tiče TNI, kar pomeni, da niso izkoristile svojih danosti. Razlogi za to so bili največkrat preference politik teh držav in tradicionalno majhno zanašanje na TNI, pa tudi neugodni politični in družbeni faktorji ali slaba konkurenčnost. V tej skupini sta bili tudi npr. Italija in Japonska. Vse bodoče članice EU pa se nahajajo v skupini vodilnih

---

<sup>13</sup> "Greenfield" ali nova investicija pomeni ustanovitev podjetja v tujini. (glej Štiblar in Rojec, 1994: 40)

držav prejemnic TNI. World Investment Report 2002 državam, ki so premalo izkoristile svoje danosti, predlaga, da naj v skladu s svojimi možnostmi razvijejo vzpodbude za tuje investitorje in promovirajo svoje lokalne prednosti. (glej UNCTAD, 2002: 9-11)

V primeru Slovenije je bila uvrstitev v skupino držav, ki niso izkoristile svojih danosti za privabljanje tujih neposrednih investicij, verjetno posledica (ne)delovanja slovenske vlade na področju TNI in preslabe konkurenčne sposobnosti slovenskih podjetij. Če želi Slovenija več tujih investicij, bi morala vlada aktivno sodelovati v pritegovanju novih projektov tujih investicij ("greenfield"), nuditi domačim podjetjem davčne olajšave, da bi le-ta lahko povečala svoja vlaganja in s tem okrepila svoje tehnološko znanje. Da bi se okrepila inovativnost slovenskih podjetij in posledično povečala njihova privlačnost za TNI, bi morala vlada tudi bolj aktivno spodbujati povezovanje med akademsko sfero in gospodarstvom. Če Slovenija želi biti primerna lokacija za TNI, mora vlada tudi promovirati nacionalne konkurenčne prednosti. Ena izmed teh je zagotovo bodoče članstvo v EU, pa tudi visoka kupna moč in relativno cenejša visoko usposobljena delovna sila. Predvsem pa bi morala Slovenija uvesti sistem investicijskih vzpodbud. Dolgoročno pa so potrebni tudi ukrepi na področju izobraževanja in vseživljenjskega učenja, saj, kot sem ugotovila v poglavju 4.4.2., je v Sloveniji pomanjkanje vrhunskih kadrov. Problem pa ni samo prevelika pasivnost slovenske vlade na področju TNI, ampak tudi še vedno dokaj negativno mnenje javnosti o TNI. Vse preveč je bojazni, da bodo tujci pokupili vsa naša uspešna podjetja ter da bo prišlo do odpuščanja slovenskih delavcev. To je bilo jasno razvidno ob Novartisovem kupovanju Leka. Zato bi bilo potrebno slovenski javnosti predstaviti pozitivne posledice tujih naložb v gospodarstvo. Velikokrat te naložbe pomagajo pri prestrukturiranju podjetij in posledično povečajo njihovo konkurenčnost in s tem omogočijo hitrejšo rast nacionalnega gospodarstva.

### **5.1.2. Nekatere slabosti in prednosti Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije**

Najprej bom naštel nekaj slabosti Slovenije kot lokacije za TNI:

Osnovna ovira za tuje investicije v Slovenijo je majhnost našega notranjega trga. Zato je tako pomembno članstvo v Evropski uniji, ki naj bi Sloveniji omogočilo večji priliv TNI. Bodoče članstvo Slovenije v EU ima tudi na področju TNI prednosti in slabosti, saj pomeni po eni strani večjo konkurenčnost države za TNI, po drugi strani pa ima

povečana konkurenca za TNI (največja konkurenca zanje je ravno med državami članicami skupnih trgov) v EU lahko kratkoročno tudi negativne učinke- npr. popolna nekonkurenčnost podjetij in zmanjšanje zaposlenosti, predvsem v delovno intenzivnih panogah, ker se do sedaj niso uspele prestrukturirati in prilagoditi impulzom svetovnega trga. Prednost članstva v EU pa je dejstvo, da bo Slovenija od 1. maja 2004 sestavni del enotnega evropskega trga, ki makroekonomsko in politično velja za enega izmed najbolj stabilnih območij na svetu. Tako Evropa ne bo več tuj, ampak domač trg, kar pomeni, da bodo za Slovenijo veljala enaka pravila in standardi kot veljajo za države članice EU že danes. Pozitivni učinki vstopa v EU na gospodarsko rast Slovenije bodo tako posledica med drugim tudi sprostitve kapitalskih tokov, povečanega pritoka TNI z vstopom v Evropsko monetarno unijo, večje stabilnosti cen, nižje realne obrestne mere in enotnega ter transparentnega trga. (glej UMAR, 2003b: 62)

Med slabosti Slovenije sodi tudi dejstvo, da je precej draga tako glede cene delovne sile kot glede cene zemljišč in drugih proizvodnih dejavnikov. (glej UMAR, 2001b: 94) Med največje slabosti Slovenije pri pritegovanju TNI sodi slaba ponudba zemljišč za industrijske namene ter zakonodaja, ki v tej smeri ni nič naredila. Zato prihaja do pomanjkanja lokacij, kajti investirajo samo že obstoječa podjetja, ki se razvijajo na svojih že obstoječih lokacijah, novih investicij na novih lokacijah pa dejansko ni. (glej UMAR, 2003b: 62) Slabost Slovenije je tudi še vedno previsoka letna stopnja inflacije (julij 2003/julij 2002 je bila 6,1%) (glej STA, 2003: 13), visok delež javne porabe v BDP (več kot 44%), ter predvsem slabo sodelovanje med raziskovalnimi ustanovami in podjetji, nizka inovativnost podjetij ter podjetništvu in inovacijam v večji meri še vedno nenaklonjeno okolje. (glej Osolnik, 2003a: 17) Nespodbudno je tudi stalno odlaganje že tako počasne privatizacije nemenjalnega sektorja in pa dejstvo, da država aktivno ne sodeluje v pritegovanju novih projektov tujih investicij. (glej UMAR, 2003b: 62)

Nekatere prednosti pa so: Po mnenju britanskega analitika McGuira iz podjetja Dun&Bradstreet, ki ocenjuje podjetniška in državna tveganja, tuji vlagatelji v Sloveniji najbolj cenijo dejstvo, da je Slovenija prilagodila svoje zakone zakonodaji EU. (glej Osolnik, 2003b: 13)

Prednosti Slovenije so tudi visoka domača kupna moč, visok delež izvoza v BDP, dokaj nizka brezposelnost, potencialna rast majhnega lokalnega trga in nizki

transportni stroški, predvsem pa stimulativni davčni sistem, saj ima Slovenija eno izmed najnižjih stopenj davka na dobiček v Evropi. (glej Vaš partner -Slovenija, 1998: 35) Obdavčenje dobička je pri nas ugodnejše kot v drugih državah novih članicah EU- le 25%, vendar bo na Češkem od 1. januarja 2004 v veljavi enoten davek na dobiček, ki bo 19%, tako za fizične kot tudi za pravne osebe. Tega dne bo, prav tako na 19%, poenoten tudi davek na dodano vrednost, ki se sedaj giba med 14% in 20%. (glej Pedziwol, 2003: 13) To kaže na dejstvo, da se vse tranzicijske države, ki so tudi bodoče članice EU, zavedajo medsebojne konkurence, do katere prihaja zaradi podobnosti v njihovi ekonomski strukturi in se vsaka na svoj način (s svojimi nacionalnimi konkurenčnimi prednostmi in z uvajanjem investicijskih vzpodbud) trudijo pridobiti čim več tujih investorjev.

### **5.1.3. Uspešnost domačih podjetij in podjetij, ki so v Sloveniji v tuji lasti**

Zanimala me je tudi uspešnost domačih podjetij in podjetij, ki imajo v Sloveniji tuj kapital<sup>14</sup>. Ali so opazne razlike v poslovanju enih in drugih, se pravi, ali prejem tuje investicije slovenskemu podjetju prinese kakršne koli koristi?

Tuji lastniki v Sloveniji uporabljajo enako kvalificirano delovno silo kot podjetja v domači lasti, vendar ji plačujejo malo višje plače<sup>15</sup>. Ob boljši tehnični opremljenosti dela so sposobni dosegati precej višjo produktivnost dela (merjeno z dodano vrednostjo na zaposlenega) kot domača podjetja. (glej Rojec in Stanojević, 2001: 17) Tako so podjetja, ki so v Sloveniji v tuji lasti, imela v letih od 1994-1998 višje dobičke iz poslovanja na kapital kot podjetja, ki so v popolni slovenski lasti. (glej Rojec, 2000: 8)

Podjetja s tujim kapitalom so od domačih podjetij bolj uspešna v industriji predvsem zato, ker imajo tuji investitorji lastniško specifične in internacionalizacijske prednosti, ki jih prenašajo svojim podjetjem v tujini preko tehnologije in upravljalskih znanj ter tehnik nadzora kvalitete. Pomembna je tudi vpetost slovenske podružnice v omrežje matične multinacionalke, saj ima s tem dostop do tehnologij matice in njenih drugih podružnic. Podjetja s tujim kapitalom so tako od domačih bistveno večja, kapitalno intenzivnejša, bolj izvozno usmerjena in imajo boljšo likvidnost ter 51% več svojih

---

<sup>14</sup> Podjetja s tujim kapitalom so v skladu z OECD-jevo definicijo definirana kot podjetja z 10% ali višjim deležem v kapitalu. Vsa ostala se tretirajo za domača podjetja. (glej Rojec, 1998: 1)

<sup>15</sup> Na osnovi tega podatka predpostavljam, da imajo tuji lastniki v Sloveniji boljšo izbiro kadrov.

stalnih sredstev v obliki opreme in drugih opredmetenih osnovnih sredstev kot domača podjetja. (glej Rojec 1998: 15)

V primerjavi poslovanja domačih podjetij, ki imajo tuj kapital, s tistimi, ki ga nimajo, se je pokazalo, da bi več tujih investicij v Sloveniji lahko pomenilo hitrejšo prestrukturiranje slovenskega gospodarstva. Na panožni ravni bi pomenilo prestrukturiranje v smeri kapitalsko in izvozno bolj intenzivnih panog. Na ravni podjetij pa bi več tujih investicij prispevalo k njihovi hitrejši rasti, povečala bi se njihova kapitalna intenzivnost, posledično bi se povečala izvozna usmerjenost. Podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji pa nimajo samo ugodnih neposrednih učinkov, ki jih čutijo predvsem podjetja sama, ampak imajo tudi posredni učinek, ki se kaže v pozitivnem vplivu na ostala podjetja, ki so v slovenski lasti (npr. z dobaviteljskimi nakupnimi kanali, s prenosom znanja preko zaposlenih v podjetjih z večinskim tujim deležem v domača podjetja).

Zanimiva je tudi analiza, ki je ugotavljala inovacijsko intenzivnost oziroma intenzivnost R&R v slovenskih podjetjih glede na vrsto lastništva: izključno domače lastništvo, manjšinsko tuje lastništvo (tuje naložbe v višini 10 do 50 odstotkov) in večinsko tuje lastništvo. Med podjetji z večinskim tujim lastništvom je bilo 37% inovativnih, med izključno domačimi pa 20,5%. Inovacijska intenzivnost je bila prav tako večja v podjetjih z večinskim tujim lastništvom: 4,1% proti 2,9% v domačih podjetjih. Prav tako je bila večja intenzivnost R&R, 2,3% proti 0,9%. (glej Kos, 2003: 13) Zgornji podatki jasno kažejo na to, da se tujci precej bolj zavedajo dejstva, da so na svetovnih trgih konkurenčna samo inovativna podjetja. Zato veliko več vlagajo v R&R kot pa podjetja v domači lasti. To je še en dokaz več, da bi bilo potrebno vzpodbuditi tudi podjetja v izključno domači lasti, da začnejo vlagati v R&R sama ali pa se usposobijo do take ravni, da bodo zanimiva za tuje naložbe v R&R, kar naj bi jim pomagalo doseči višjo stopnjo inovativnosti in posledično večjo konkurenčnost. Če ima tuja naložba v slovenski R&R dejansko funkcijo razvoja domače R&R dejavnosti, pa bom obravnavala v poglavju 5.2.

Kar pa se tiče pristojnosti med matičnim podjetjem in njegovo slovensko podružnico, sta Majcen in Rojec ugotovila, da je v slovenski predelovalni industriji večina poslovnih funkcij pretežno v pristojnosti podružnic. Tuja matična podjetja najpogosteje obdržijo nadzor nad strateškimi in dolgoročnimi funkcijami kot so tržne raziskave, razvoj proizvodov in marketing. Pri vseh ostalih poslovnih funkcijah je

delež podjetij s tujim kapitalom, v katerih so poslovne funkcije samo ali pretežno v rokah samih podružnic, višji od 65%. Operativni management, računovodstvo in finance, nabave in logistika ter procesni inženiring so v večini primerov v lasti podružnic. Enako velja za strateški management in planiranje ter financiranje investicij in določanje cen proizvodov. (glej Majcen in Rojec, 2003 v UMAR, 2003b: 63) Dejstvo, da tujci obdržijo nadzor nad razvojem, podružnicam pa prepustijo večino poslovnih funkcij, kaže na to, da slovenska podjetja očitno še niso dovolj tehnološko razvita, da bi jim tujci zaupali tudi razvoj izdelkov. Centralizirano R&R dejavnost lahko matica izvaja tudi zato, ker v slovenski podružnici ni primerno usposobljene delovne sile na določenih specializiranih področjih. Vendar je to lahko tudi posledica previdnosti tujca, ki želi obdržati nadzor nad tako strateškimi funkcijami kot so razvoj, marketing in tržne raziskave. Ob internacionalizaciji R&R dejavnosti je običajno, da je v začetnih fazah inovacije tesno sodelovanje med znanstvenimi, tržnimi in finančnimi dejavnostmi in to v čim večji tajnosti in pod nadzorom investitorja. Zato tujec obdrži nadzor nad R&R dejavnostjo.

Ti podatki so spet pokazali, da bodo slovenska podjetja morala najprej okrepiti svojo R&R dejavnost, če jo želijo internacionalizirati. Šele potem bodo dobila možnost, da jim bodo tujci prepustili tudi razvojno funkcijo.

#### **5.1.4. Ukrepi slovenske vlade za spodbujanje TNI v Slovenijo**

Da bi lažje razumela precej majhno zanimanje tujih investorjev za Slovenijo kot lokacijo njihovih investicij, bom pregledala še pomembne ukrepe, ki jih je sprejela slovenska vlada na tem področju.

Vse do leta 1989 so bile v Sloveniji možne samo pogodbene skupne naložbe, saj je jugoslovanski zakon določal, da se v njih nadzor enakopravno razdeli med tujega in domačega partnerja, ne glede na njuna kapitalna deleža. Kar pomeni, da tuj investitor ni mogel imeti večinskega nadzora. Zato je bilo zanj bistveno lažje skleniti licenčni sporazum (ki mu je zagotavljal še dodaten vir zaslužka) kot pa da bi prenesel tehnologijo v obliki kapitalskega vložka. (glej Rojec, 1994: 206)

Leta 1991 je Slovenija z ustavnim zakonom v slovensko zakonodajo v celoti prenesla jugoslovanski Zakon o tujih vlaganjih (Uradni list SFRJ, štev.77/88), vendar pa je bil ta zakon neustrezen za razvojno stopnjo Slovenije glede lastninskega prestrukturiranja gospodarstva, uvajanja finančnega trga, prostega pretoka blaga, storitev in kapitala. Zato je Slovenija oblikovala lasten odnos, politiko in zakonodajo do TNI in s tem

namenom leta 1994 sprejela Resolucijo o strategiji Republike Slovenije do tujih vlaganj (Uradni list RS, št.23/94), ki naj bi podala okvir za sedaj novi zakon o tujih vlaganjih. Leta 1997 je Slovenija sprejela tudi dve določili k zakonodaji (Zakon o prevzemih in Evropski sporazum), ki sta pomenili korak naprej v zakonodajni ureditvi TNI. Dodaten korak pa je bil leta 1999 tudi nov Zakon o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št.23/99), ki je na formalni ravni dokončno vpeljal načelo nacionalnega tretmana. (za bolj podrobno glej internet 5)

Že leta 1994 je bil ustanovljen Urad RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije v sestavi Ministrstva za ekonomske odnose in razvoj, ki je kasneje prišel pod okrilje Ministrstva za gospodarstvo in se preimenoval v Agencijo RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije. Agencija deluje kot nacionalna institucija za pridobivanje tujih neposrednih investicij in za spodbujanje internacionalizacije domačih podjetij. Na področju pridobivanja TNI agencija daje potencialnim tujim vlagateljem brezplačne informacije in jim tudi svetuje, če to želijo, poleg tega trži Slovenijo kot lokacijo za TNI ter pripravlja predloge kako izboljšati mednarodno konkurenčnost Slovenije kot naklonjene države tujim investitorjem. Na področju spodbujanja internacionalizacije podjetij pa le-tem daje podporo pri njihovih tržnih aktivnostih na tujih trgih. (glej TIPO, 2002: 1)

Pravna liberalizacija, ki jo je sprejela vlada leta 1999, očitno ni dosegla svojega namena, saj so skromni prilivi TNI pokazali, da tuji vlagatelji niso imeli interesa za vlaganje v Sloveniji. (glej Rojec, 2000: 6) Zato so bili nujni nadaljnji ukrepi.

Tako je Vlada Republike Slovenije leta 2000 sprejela Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje TNI za leto 2000. V njem je bilo zapisano, da je potrebno prilagoditi obstoječi sistem ekonomskih spodbud tako, da bo dostopen tujim vlagateljem in primerljiv s spodbudami za TNI v konkurenčnih državah. Spodbude so bile namenjene tudi investicijam v R&R. Ta program je ocenjeval, da je Slovenija nekonkurenčna za delovno in prostorsko intenzivne investicije. (glej Rojec, 2000: 9) Leta 2001 je Urad za gospodarsko promocijo in tuje investicije sprejel Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje tujih neposrednih investicij 2001-2004 in ukrepe za zmanjšanje administrativnih omejitev. Med pomembnimi ukrepi je bilo spet "... spodbujanje ustanavljanja ali širjenja razvojno-raziskovalnih oddelkov, pri katerih celotna investicijska vrednost presega 5 milijonov evrov in v okviru katerih bo v obdobju enega leta odprtih najmanj 10 novih delovnih mest". (glej UMAR, 2001b:

94). Spodbude naj bi se namenile tudi poenostavljanju administrativnih postopkov in izboljšanju postopkov za pridobitev zemljišč za investitorje iz tujih držav. (glej CICD, 2001: 20)

Ministrstvo za gospodarstvo je v začetku leta 2003 izdalo Javni razpis za spodbujanje neposrednih tujih investicij v obdobju 2003-2004, kjer je predmet razpisa sofinanciranje začetnih investicij, ki jih bodo upravičenci (tuje pravne osebe-tuja podjetja) izvedli na ozemlju RS. Kot začetna investicija se šteje postavitev novega proizvodnega obrata ali vzpostavitev nove storitvene dejavnosti, ki bo prispevala k odprtju novih delovnih mest, prenosu znanja in tehnologij, spodbujanju skladnega regionalnega razvoja in k povezovanju tujih investorjev z domačimi podjetji.

Spodbude bodo dobili investicijski projekti, ki bodo odprli najmanj 50 novih delovnih mest do konca leta 2005 ali projekti, ki načrtujejo investicijo v R&R enoto, v okviru katere bo do konca leta 2005 odprtih najmanj 10 novih delovnih mest in pri katerih bo celotna investicijska vrednost presegla 1 milijon evrov in kjer bodo osnovna dejavnost raziskave in razvoj novih tehnologij ali izdelkov. Nujni pogoj je, da morajo investicijski projekti in novo odprta delovna mesta ostati v Sloveniji vsaj 5 let. (glej internet 4)

Iz predstavljenih ukrepov slovenske vlade je razvidno, da je začela bolj aktivno sodelovati pri privabljanju tujih investorjev. Vzodbude zanje so zagotovo pozitiven korak v tej smeri. Vendar pa se tako kot pri R&R dejavnosti postavlja vprašanje učinkovitosti zgornjih ukrepov.

## **5.2. TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE V R&R**

Tuje neposredne naložbe v slovenski R&R so za Slovenijo pomembne predvsem z razvojnega vidika. Okrepile naj bi naše slabosti in nam prinesle novo tehnologijo, dostop do tujih trgov, znanje in boljšo organizacijo. Posledično bi hitreje dosegli rast in razvoj. Vendar pa se tu postavi vprašanje, ali je Slovenija sploh zanimiva za tuje naložbe v R&R. Osnovni predpogoj, da je neka država privlačna lokacija za TNI, je dejstvo, da ima odprto gospodarstvo in izvozno usmerjenost. Ali je neka država privlačna za tujce v taki meri, da vlagajo v njen R&R, pa je odvisno predvsem od stopnje inovativnosti njenega gospodarstva, privlačna je tudi cenejša visoko kvalificirana delovna sila in visoka kupna moč. V slovenskem R&R v gospodarstvu je približno 8% sredstev iz tujine, kar predstavlja skoraj enako višino sredstev, ki jih dobi R&R dejavnost v gospodarstvu od države. V tem pogledu pa ne zaostajamo

veliko za najbolj razvitimi državami, saj je bila višina teh sredstev iz tujine v ZDA leta 1994 13%. (glej OECD, 1998: 27)

Kot sem ugotovila že v poglavju 4.4.2., so slovenska podjetja trenutno slabo inovativna. Slaba inovativnost podjetij in prepočasno povečevanje vlaganj v R&R se kaže v slabši konkurenčni sposobnosti podjetij na tujih trgih, pa tudi v nizkem deležu izvoza izdelkov visoke tehnologije v celotnem izvozu. Delež izdelkov visoke tehnologije je zelo skromen. Leta 2000 je znašal samo 4% slovenskega izvoza, povprečje držav EU pa 19,7%. Zaostajanje Slovenije je veliko tudi za drugimi kandidatkami za članstvo v EU: Madžarsko (22,9%), Estonijo (21,7%) in Češko Republiko (7,8%). (glej EC, 2002: 72 v Bučar in Stare, 2003b: 11) Se pravi, da bi Slovenija, če želi pridobiti več tujih investicij tudi v R&R, morala najprej okrepiti svojo konkurenčnost. Eden izmed ukrepov, ki bi k temu pripomogli, je zagotovo povečanje naložb v R&R (še posebej v razvoj izdelkov visoke tehnologije), posledica povečanja naložb v R&R bo višja inovativnost domačih podjetij, kar bo privlačilo tuje naložbe. Tuji investitorji bodo financirali inovacije, rezultat pa bo gospodarska rast. Poleg povečanja naložb v R&R bi bilo potrebno še doseči konsenz o celovitem inovacijskem okolju in sodelovanje med raziskovalnimi institucijami, podjetji in vlado. Država bi morala spodbuditi difuzijo inovacij iz akademskih krogov v gospodarstvo, ker se premalo znanja tržno izkorišča. Za slovensko znanost še vedno velja, da je v veliki meri sama sebi namen.

Zaradi naštetih pomanjkljivosti slovenskega gospodarstva lahko slovenska podjetja izboljšajo svoja znanja tudi s strateškim povezovanjem s tujimi podjetji, saj na ta način dobijo dostop do novih znanj in tehnologij, ki jih lahko uporabijo tudi sama. Do znanja lahko pridejo z direktnim prenosom tehnologije ali s pomočjo "spill-over" učinkov multinacionalk. Direktni prenos tehnologije je lahko v opredmeteni obliki (stroji, oprema) ali neopredmeteni obliki (pravice industrijske lastnine, know-how). Zadnja lahko pride kot del kapitalskega vložka tujega investitorja ali posebej na osnovi licenčnega sporazuma s tujim partnerjem. Bistveno več tujih investicij pride v Slovenijo v obliki neopredmetene tehnologije oziroma pravice industrijske lastnine in znanja s spremljajočimi licenčnimi sporazumi kot pa v obliki kapitaliziranega vložka. (glej Rojec, 1994: 205)

Za moja razmišljanja o internacionalizaciji slovenskega R&R je bilo nujno pogledati, ali so tuje naložbe v slovenski R&R imele kakršen koli vpliv na razvoj slovenskega R&R. Obstaja podrobna analiza<sup>16</sup> več tujih neposrednih investicij v slovensko gospodarstvo (glej Bučar in Rojec, 1998: 22), ki se je primarno sicer ukvarjala z ocenitvijo vpliva tujih naložb na tehnološki razvoj v posameznih podjetjih, se pa je dal vpliv naložb v slovenski R&R na razvoj slovenskega R&R razbrati iz zbranih podatkov. Analiza je ugotovila, da je prihod tujega kapitala v vseh primerih pomenil tudi prihod sodobnejše tehnologije. V večini primerov so slovenska podjetja iskala tujega partnerja, da bi si zagotovila predvsem njegovo tehnologijo za proizvodnjo novega proizvoda, ki bi jim omogočil obstoj na mednarodnem trgu oziroma prestrukturiranje s tradicionalnih, manj zahtevnih trgov (bivše jugoslovanske republike, Rusija) na bolj konkurenčne zahodne. Sodelovanje s tujim partnerjem je tako prineslo ne samo tehnološko-tehnične novosti, ampak tudi sodobnejše rešitve na področju "netehnoloških" inovacij, to je tistih, ki se koncentrirajo na organizacijo poslovno-proizvodnega procesa organizacije proizvodnje, še posebej na področju kontrole kvalitete, racionalizacije nabave inputov in izobraževanju zaposlenih,... Obravnavani primeri kažejo, da so se tuji lastniki najprej lotili organizacijskih sprememb in že s tem so dosegli boljše poslovne rezultate. Primeri so pokazali, da so se tuji za nakup slovenskega podjetja največkrat odločili zaradi že obstoječega sodelovanja s tem podjetjem. Dostikrat se je zgodilo, da so najprej zagotovili sredstva za povečanje proizvodnje, kasneje pa jih je uspešnost slovenskih podjetij, predvsem pa visoko usposobljena delovna sila, ki je bila pripravljena na izzive, prepričala, da so začeli tudi s financiranjem R&R dejavnosti podjetij. Tako so tuje naložbe spodbudile R&R dejavnost slovenskih podjetij, ki so kasneje začela vlagati v R&R celo več kot njihovi tuji lastniki. V nekem podjetju je ob reorganizaciji zaradi uvedbe informacijske tehnologije sprva prišlo do odpuščanja delovne sile, vendar pa se je povečalo zaposlovanje visoko kvalificirane delovne sile. Tuji lastnik je še povečal naložbe v R&R, odprl je tudi nove proizvodne linije, kar je pomenilo, da je delo dobila tudi

---

<sup>16</sup> V letih 1996 in 1997 je bila v okviru mednarodne raziskovalne naloge "Tuje neposredne investicije in privatizacija v Srednji in Vzhodni Evropi" (Foreign Direct Investment and Privatization in Central and Eastern Europe: A Comparative Analysis of Concepts, Experiences and Policy Issues in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovenia) narejena podrobna analiza več TNI v slovensko gospodarstvo. Njen koordinator je bil dr. Matija Rojec. (glej Bučar in Rojec, 1998: 22)

manj usposobljena delovna sila. To podjetje je postalo tudi glavna lokacija matičnega podjetja za R&R dejavnost. V skoraj vseh primerih so slovenska podjetja kot prejemniki R&R dejavnosti dobili ne samo enakopraven brezplačen dostop do najnovejših R&R rezultatov matice in njenih podružnic, ampak so tudi povečali proizvodnjo, posledično število zaposlenih ter dostop do mednarodnih trgov, ki so jim bili prej nedosegljivi. Tujci so kot glavno prednost slovenskih podjetij navedli cenovno prednost ob zagotovljeni enaki kakovosti strokovnega dela.

V tem podpoglavju sem torej prikazala kakšne posledice je imel prihod tujih naložb v slovenska podjetja in ugotovila, da je imela tuja naložba vpliv na inovacijsko razvijanje podjetja. Podjetja, ki so bila deležna tuje naložbe, so izboljšala najprej svoje proizvodne zmogljivosti, kasneje pa še (ob predpostavki tehnološko usposobljenega kadra) R&R dejavnost. V praksi se je torej pokazalo, da tuja naložba prispeva k hitrejšemu in lažjemu prestrukturiranju neinovativnih slovenskih podjetij v inovativna.

Vendar pa se bo moralo slovensko gospodarstvo, če bo hotelo privabiti tuje investitorje v svoj R&R, povzpeti vsaj na raven, da bo sposobno sprejeti tujo tehnologijo in nadgraditi svojo. Zato pa je potrebno tudi znanje in visoko usposobljena delovna sila. V velikem številu podjetij pa je bil bolj kot prešibko znanje problem neustrezna organizacijska struktura. Slovenska podjetja torej v večini primerov čaka še precej dela na področju razvijanja lastnih tehnoloških sposobnosti. Analiza mi je tudi pokazala, da bodo slovenska podjetja višji nivo svoje R&R dejavnosti najlažje dosegla (in s tem verjetno tudi povečala zanimanje tujcev za naložbe v njihov R&R), če bodo sledila tako imenovani odvisni inovacijski strategiji. (glej Freeman in Soete, 1997, Mulej in drugi, 1994 v Bučar in Stare, 2003a: 95) Ta strategija v osnovi ne zahteva visokih zmogljivosti v R&R (kar velja za večino slovenskih podjetij), zahteva pa dobro znanje proizvodnega inženiringa ter povprečno informiranost in znanje (tehnološko in poslovno). Matica sprva podružnici zagotovi potrebno tehnično in organizacijsko svetovanje. Ko se podružnica usposobi za proizvodnjo, lahko začne postopno nadgrajevati svoja znanja in več pozornosti namenjati najprej razvoju, kasneje pa še raziskavam. Cilj slovenskih podjetij bi moral biti preboj med tako imenovane "first-tier" (zaupanja vredne) dobavitelje, ki se s svojimi naročniki povezujejo v trajnejšem in globljem sodelovanju, tudi prek

kapitalskih povezav. V takih povezavah se lahko na določenem področju podjetje postopoma prelevi iz odvisnega v dokaj samostojnega inovatorja in svoj trg razširi še na druge naročnike.

### **5.3. ŠTUDIJA PRIMERA MULTINACIONALNEGA PODJETJA, KI JE V SLOVENIJI ODPRLA R&R ODDELEK- GOODYEAR ENGINEERED PRODUCTS EUROPE (GY EPE)<sup>17</sup>**

Goodyear je drugi največji proizvajalec pnevmatik in gumenih izdelkov v Evropi, kjer je prisoten že od leta 1912, danes ima proizvodne obrate v 7 evropskih državah, tudi v Sloveniji. Proizvaja in trži pnevmatike blagovnih znamk Goodyear, Dunlop, Fulda, Pneumant, Sava, Debica,...

Sredi devetdesetih let prejšnjega stoletja je bil Goodyear v fazi prevzemov. Leta 1997 je Savi pretekla pogodba s Continentalom, ki je bil manjšinski lastnik. Zaradi osamosvojitve Slovenije so se odprle meje, kar je povečalo interes tujcev za večinska vlaganja v Slovenijo. Sava je po preteku pogodbe s Continentalom začela iskati drugega partnerja, ki je moral imeti podoben program tehničnih izdelkov, saj je imela Sava sama dobro tehnično ekipo in že osvojen trg. Med zainteresiranimi podjetji za večinsko vlaganje v Savo je bilo tudi podjetje Goodyear, ki do tedaj še ni imelo proizvodnje v Evropi in ga je zato sodelovanje s Savo zeloanimalo. Tako je po besedah g. Metlikoviča prišlo do "pametne odločitve ob pravem času"- januarja 1998 je bila s pogodbo o skupnih vlaganjih med podjetjema Goodyear in Savo d.d. ustanovljena družba GY EPE, družba za proizvodnjo gumenih tehničnih izdelkov d.o.o. Takrat je imelo ameriško podjetje v lasti 75% družbe, slovenska Sava pa 25%. Novembra 2001 je Goodyear EPE holding odkupil še 25% delež Save in tako postal 100% lastnik družbe. Goodyear je tudi 80% lastnik še drugega slovenskega podjetja- Save Tires, preostalih 20% je ravno tako v lasti Save d.d.

Leta 2001 je koncern Goodyear spremenil svojo organizacijsko strukturo, iz produktne organiziranosti je prešel na regijsko. GY EPE je bil v Evropi prisoten samo z marketingom, potem se je dodala proizvodnja, manjkala mu je R&R dejavnost. Slovenija je bila tako najprej proizvodna lokacija, ki je sledila napotkom iz Severne

---

<sup>17</sup> Podlaga za izdelavo študije primera je bil pogovor z g. Petrom Metlikovičem, direktorjem tehnologije v GY EPE d.o.o. Kranj, 27. junija 2003, uporabila sem tudi članke časnika Finance na internetu (internetni viri od 7-12).

Amerike. Ker je bila tehnična sposobnost slovenske ekipe zelo visoka, saj je bila v Sloveniji izredno hitro uvedena visoka tehnologija, ki je bila primerljiva z nivojem tehnologije Goodyeara, in ker so zahteve evropskega trga zelo drugačne (višje) od ameriškega, je počasi začel naraščati razvoj tehnologije v Sloveniji. Združilo se je izkušnje z znanjem, ki sta nujna faktorja za uspešno delovanje na trgu. Zato so leta 2001 prenesli sedež poslovanja iz Bruslja v Kranj, s tem je Slovenija postala evropski sedež podjetja GY EPE, saj je zaradi svoje geografske pozicije in zelo visoko usposobljenega kadra zelo primerna lokacija za vodenje poslovanja v Evropi. Iz Kranja se tako za celotno evropsko regijo poleg proizvodnje koordinirajo še finančna, marketinška, prodajna in logistična funkcija.

Aprila 2003 je podjetje GY EPE d.o.o. Kranj podpisalo pismo o sodelovanju s Fakulteto za kemijo in kemijsko tehnologijo ter Fakulteto za strojništvo. To pismo našteva interesna področja dolgoročnega razvojnega dela. Eno razvojno skupino vodi Fakulteta za kemijo in kemijsko tehnologijo in se bo osredotočila na material in lastnosti vezave, Fakulteta za strojništvo pa bo imela svoje razvojne skupine, ki bodo skupaj z inženirji GY EPE raziskovali lastnosti vlaken, oblikovanje in konstrukcijo produkta, meritve, testiranje in vibracijske lastnosti izdelkov. Glavni motiv pri povezovanju s fakultetama je ustanovitev Evropskega tehničnega centra Goodyear EPE, ki naj bi bil formalno odprt konec leta 2004. Z njim bo podjetje v Kranju prevzelo razvojno odgovornost za celotno evropsko regijo. Goodyear EPE sledi cilju – konkreten izdelek za konkretnega kupca, zato potrebujejo osnovna znanja, ki pa jih zaradi previsokih stroškov ne bodo razvijali sami, ampak jih bodo kupili od fakultet, saj bi bilo povsem nesmiselno, če bi sami razvijali znanja, ki jih univerze že imajo. To sodelovanje naj bi prineslo uspešne tehnične rešitve v zvezi s produkti, proizvodnimi procesi in storitvami, ki jih kupci potrebujejo skupaj z njihovimi izdelki. Rezultat bo tako večji izvoz, več delovnih mest, novi patenti, produkti in tehnologije nove generacije, tehnološke inovacije in posledično večja konkurenčnost podjetja. Za Slovenijo so se odločili zato, ker je razvijanje produkta in procesa hitro, uspešno in stroškovno ugodno. Namen podjetja je torej poudariti aplikativno razvojno delo v regiji ter “ustvarjanje priložnosti vlaganja denarja v razvoj z najkrajšo dobo vračanja”. (dr. Peter Metlikovič v internet 10)

Od leta 2000 dalje so bile vse investicije in razvoji zahtevnih proizvodnih strojev in testna oprema za gumarsko industrijo, ki jih potrebujejo za proizvodnjo, razviti in

narejeni v Sloveniji (ali v GY EPE ali v drugih slovenskih podjetjih), kar nekaj so jih že izvozili na druge Goodyearove lokacije po celem svetu. Dejstvo je, da imajo evropski kupci drugačne zahteve kot ameriški, tudi materiali, ki so na razpolago v Evropi, so drugačni. V današnjem konkurenčnem svetu pa je zelo potrebno prisluhniti potrebam kupcev in jim čim hitreje ponuditi rešitev. "Zato morajo pri razvoju novih produktov v skladu z vedno višjimi zahtevami kupcev razvojni inženirji sodelovati s prvovrstnimi tehničnimi centri." (Stanko Cvenkel v internet 10) V tehnične centre je GY EPE Kranj zelo vključen, še posebej po prenosu razvojne dejavnosti za gumene tehnične izdelke v Kranj. GY EPE se lahko v iskanju novih znanj povezuje z vsemi slovenskimi podjetji, ki imajo svoje R&R oddelke in laboratorije na področju, ki jih zanima, saj v Sloveniji nima neposrednega konkurenta.

V začetku maja 2003 je GY EPE obiskala ministrica za gospodarstvo dr. Tea Petrin, namen njenega obiska je bila nadaljnja krepitev uspešnega sodelovanja med Ministrstvom za gospodarstvo in GY EPE. Ministrici so bili predstavljeni načrti za krepitev evropskih razvojnih dejavnosti v Kranju. Temelje te krepitve je dalo Ministrstvo za gospodarstvo leta 1999, ko je v zvezi z zakonodajo za spodbudo razvojnih dejavnosti in novega zaposlovanja v podjetjih s tujim kapitalom v Sloveniji podprlo 2 pomembna projekta v GY EPE. Ta finančna podpora države je vplivala tudi na nadaljnje odločitve znotraj Goodyeara o razvoju dejavnosti v Sloveniji. V teku je izgradnja nove proizvodne linije za avtomobilске cevi za klimatske naprave v vrednosti 3,5 milijonov \$, kjer se je odločalo o lokaciji za proizvodnjo na koncu med Slovenijo in Češko. Zmagala je Slovenija, ravno zaradi odzivnosti slovenske vlade, ki je pokazala pripravljenost pomagati tako z informacijami kot tudi s finančnimi sredstvi. V GY EPE Kranj so zato z vladnim sodelovanjem zelo zadovoljni, saj jim je vladna vzpodbuda omogočila bistveno hitrejši in temeljitejši razvoj konkurenčnih prednosti.

V zadnjih nekaj letih obseg poslovanja stalno raste, proizvodnja je visoko produktivna in stroškovno učinkovita. Število zaposlenih 170 iz leta 1997 je naraslo na 350 v letu 2002, zaposleni (vsi kadri) se ves čas izobražujejo, veliko jih pošiljajo na usposabljanja, veliko je tudi obiskov tujih inženirjev. Izvoz GY EPE Kranj predstavlja kar 95% celotne proizvodnje, glavni izvozni trgi so evropske države, v R&R dejavnost vlagajo od leta 1998 dalje letno približno 4% prodaje. Vlaganje v R&R je pomembno, ker jim to omogoča racionalizirati stroške, povečati obseg in

kvaliteto proizvodnje, zmanjšati stroške dela in materialne stroške ter povečati konkurenčnost. V R&R sektorju imajo 30 zaposlenih, od tega ima ena oseba doktorat, dve imata magisterij, 16 diplom, šest jih ima dokončano višjo šolo, ostali pa srednjo. Rast dodane vrednosti na zaposlenega bodo v prihodnje, po mnenju dr. Metlikoviča, dosegli s povečevanjem prodaje zelo dobičkonosnih izdelkov, ki na trgu dosegajo dobre cene ravno zaradi tehnične izpopolnjenosti. Tako so v Kranju zaradi posebnih zahtev evropskega trga na nekaterih področjih že razvili nove izdelke in tehnologije. Zadane cilje pa mislijo doseči z uspešnim sodelovanjem s slovenskimi raziskovalnimi institucijami, s potrebnimi investicijami v testno opremo in z rastjo njihove raziskovalne ekipe.

Predstavila sem konkreten primer tujega podjetja, ki je potrdil vse moje hipoteze in teoretična izhodišča. GY EPE se zaveda, da svojo konkurenčno prednost na trgu lahko vzdržuje samo z razvojem tehnološko zahtevnih izdelkov, ki jih morajo nenehno izpopolnjevati. Zato je najprej prevzelo slovensko podjetje z namenom proizvodnje, kasneje pa ga je visoko izobražena in sposobna delovna sila prepričala, da je v Sloveniji odprlo še razvojni oddelek. V Slovenijo je prišel predvsem zato, ker na evropskem trgu še ni bil prisoten, Sava pa je imela že osvojen trg in dobro tehnično ekipo.

V praksi se je tudi potrdila dinamična teorija tehnološke akumulacije, saj je Goodyear okrepil že obstoječe, mednarodno konkurenčno domače znanje (jedro današnje razvojne ekipe predstavljajo strokovnjaki iz "savskih" časov) in skupaj ustvaril nova znanja, ki jih je slovenska podružnica še nadgradila in dokončno bo potrdila svojo dobro razvojno delo z ustanovitvijo evropskega tehničnega centra v Kranju.

Študija tega primera mi je potrdila idejo, da je internacionalizacija R&R dejavnosti nujna v svetu globalizacije in tehničnega napredka in potrdilo drugo hipotezo, da imata od vlaganja v raziskovalno-razvojni sektor v tujini prednosti tako podjetje-investitor kot podjetje, ki prejme investicijo. Goodyear je z ustanovitvijo R&R oddelka v Sloveniji ne samo dobil dostop do trga, kjer prej še ni bil prisoten, ampak je tudi okrepil svoje R&R delo z dobro usposobljeno tehnično ekipo, ki razvija nove patente in tehnološke inovacije. Proizvodnja je postala visoko produktivna in stroškovno učinkovita, obseg poslovanja raste, zato se je povečal izvoz in posledično dobički. Vse skupaj je prispevalo k dvigu njegove konkurenčne sposobnosti na

svetovnih trgih. Koristi od tuje naložbe v R&R dejavnost ima tudi slovensko podjetje in nacionalno gospodarstvo, saj je tuja naložba v slovenski R&R pospešila tehnološki razvoj v državi preko direktnega vpliva na tehnološke spremembe v Savi. Povečalo se je število zaposlenih, ki se ves čas izobražujejo, priložnost je dobila visoko usposobljena delovna sila, podružnica v Kranju je dobila dostop do znanj matice in drugih podružnic, postala je celo evropski sedež podjetja, kjer se vodi poslovanje za celotno regijo za finančne, marketinške, prodajne, logistične in proizvodne funkcije. Opazen je tudi posredni, tako imenovani "spill-over" učinek internacionalizacije R&R dejavnosti. Od prihoda GY EPE imajo koristi tudi druga slovenska podjetja. Za potrebe GY EPE druga slovenska podjetja izdelujejo testno opremo za gumarsko industrijo in zahtevne proizvodne stroje, ki so jih tudi že začeli izvažati. S prehajanjem zaposlenih iz GY EPE pa se v domača podjetja prenašajo tudi nova znanja, ki so jih delavci osvojili pri GY EPE.

Primer GY EPE je potrdil tudi mojo tretjo hipotezo, da je sodelovanje med podjetjem, akademsko sfero ter vlado države za razvijanje uporabnih inovacij ključnega pomena. V primeru GY EPE je bila pripravljenost slovenske vlade za sodelovanje ključna pri odločanju koncerna za prenos dejavnosti v Slovenijo. Omogočila mu je tudi bistveno hitrejši in temeljitejši razvoj. Sodelovanje s fakultetama in v slovenski tehnološki mreži pa bo GY EPE dalo možnost, da kupi osnovna znanja za hitrejše izboljševanje izdelkov za zelo zahtevne kupce, ki jih fakulteti že imata, GY EPE pa jih zaradi previsokih stroškov ne bo razvijal sam. To bo prineslo koristi fakultetama, ki bosta dobili sredstva za nadaljnji razvoj raziskovalnega dela, enako velja tudi za druga slovenska podjetja v tehnološki mreži. Medsebojno sodelovanje podjetij ter podjetij in univerz tako krepi razvoj vseh udeležениh. In posledično tudi dviguje blaginjo države, kar pa je cilj vsake gospodarske dejavnosti.

Vstop GY EPE v slovensko gumarsko dejavnost je lepo razviden tudi v statistiki (glej SURS, 1998; SURS, 2000 in SURS, 2003a). Celotne naložbe za inovacijsko dejavnost v gumarski industriji so bile v letih 1994-1996 3,3 milijarde SIT, v obdobju 1997-1998 pa so narasle na 7,7 milijarde SIT. To je posledica precejšnjega povečanja izdatkov za nakup strojev in opreme v gumarski industriji (5,5 milijarde SIT), saj je GY EPE najprej okrepil proizvodne zmogljivosti Save. V letih 1994-1996 je gumarska industrija namenila nakupu strojev in opreme 1,5 milijarde SIT. V kasnejšem obdobju pa se je povečalo vlaganje v R&R gumarske industrije: v letih

1999-2000 je namenila R&R dejavnosti 1,02 milijarde SIT, v letih 1997-1998 pa 899 milijonov SIT. Tudi to je posledica delovanja GY EPE, ki se je odločil, da bo okrepil že obstoječo R&R dejavnost. V letih 1999-2000 je gumarska industrija za inovacijsko dejavnost zagotovila 2,2 milijarde sama, država je prispevala 70 milijonov. V obdobju 1997-1998 je gumarska industrija sama investirala 7,2 milijarde, država je prispevala samo 5,4 milijona. To je posledica finančne vzpodbude Ministrstva za gospodarstvo, ki je podprlo 2 projekta GY EPE.

Študija GY EPE je tudi v praksi pokazala, da ima tuja naložba v R&R lahko razvojno funkcijo za slovenski R&R in pritrdilno odgovorila na vprašanje ali je Slovenija lahko zanimiva za tuje investitorje tudi za naložbe v R&R. Pogoj za to je, da so slovenska podjetja na primerni tehnološki ravni, kar je bilo v primeru Save. Pri tem ni nepomembno, da je bil visoko usposobljen kader pripravljen na spremembe in določena tveganja, ki so prisotna ob vsaki spremembi lastniške strukture. Slovenska podjetja bodo morala torej najprej okrepiti lastno inovacijsko dejavnost, šele potem bodo primerna lokacija za tuje naložbe v R&R.

## 6. SKLEPNE MISLI

V diplomu sem iskala odgovor na dve vprašanji: “Ali je za podjetja, če želijo obstati na svetovnih trgih, nujna internacionalizacija R&R dejavnosti?” In: “Ali je Slovenija lahko zanimiva za tuje investitorje tudi za naložbe v R&R?” Da bi našla odgovore na ti dve vprašanji, sem postavila tri hipoteze. Prva pravi: “Vlaganje v R&R dejavnost je nujno za vzdrževanje konkurenčnosti na svetovnem trgu.” Druga se glasi: “Od vlaganja v R&R sektor v tujini imata koristi tako podjetje-investitor kot podjetje, ki investicijo prejme.” Tretja pa pravi: “Tesna prepletenost med gospodarstvom, akademsko sfero in vlado države je ključnega pomena za uspešnost R&R dejavnosti in za gospodarsko uspešnost države.” Tako urejena raziskovalna dejavnost je lahko eden od razlogov za zanimanje tujcev za naložbe v (slovenski) R&R.

Kot sem pokazala, je danes gospodarska rast utemeljena s povečevanjem produktivnosti, trajna rast produktivnosti pa je možna samo s povečevanjem inovacijske sposobnosti podjetij, kot so sposobnost uporabe novih tehnologij, inoviranje proizvodov in proizvodnih procesov, sposobnost vključitve v svetovna proizvodna in trženjska omrežja ter sposobnost gradnje učinkovite institucionalne in informacijske infrastrukture. (glej internet 2) To pokaže, kako nujna je internacionalizacija R&R dejavnosti in vlaganje podjetij v R&R dejavnost, če hočejo obdržati svoje tržne deleže. Ker so stroški inoviranja vedno višji, je potrebno tudi večje sodelovanje med podjetji, akademsko sfero in vladami držav. Vlade držav lahko s svojimi spodbudami privlačijo tuje investitorje, svojim podjetjem pa lahko dajejo številne olajšave, ki jim bodo olajšale pot do inovacij. Akademsko sfero bo morala razvijati bolj uporabne inovacije za podjetja, ki bodo njena znanja kupovala in jih uporabila za zadovoljevanje potreb vedno bolj zahtevnih kupcev.

V sodobnih razmerah so TNI vseh oblik zelo pomembne, saj tuj investitor prinese pozitivne učinke s številnimi izboljšavami na tehnološkem področju (novi stroji, novi tehnološki procesi), pa tudi z netehnološkimi učinki kot so organizacija, poslovanje in druga znanja (učenje zaposlenih ob delu, dodatno izobraževanje zaposlenih), ki prav tako lahko povečajo uspešnost podjetja. Kar so pokazali konkretni primeri slovenskih podjetij, ki so bila deležna prejema tujih investicij, je bila velikokrat dovolj že reorganizacija oziroma “čistka” tujega lastnika v poslovanju slovenskega

podjetja, da je le-to doseglo višje dobičke. Internacionalizacija R&R dejavnosti za marsikatero slovensko podjetja ni pomenila samo rešitve iz brezna zadolževanja, ampak mu je omogočila povečanje dobičkov, dostop do novih trgov, razvijanje lastnih inovacij. Seveda ob nujnem predpogoju- da je imelo prej dobre tehnološke sposobnosti in dobro tehnološko znanje, ali pa vsaj tehnologijo, ki ni preveč zaostajala za tehnologijo, ki jo je imel tuji lastnik po drugih državah, in sposobno visoko kvalificirano delovno silo, ki ji je prihod novega lastnika z novimi idejami predstavljal izziv. Pozitivne učinke internacionalizacije R&R pa je čutilo tudi podjetje investitor in posledično država njegovega izvora, saj je povečalo obseg svojih trgov in ustvarilo višje dobičke.

V Sloveniji je trenutno na področju R&R dejavnosti nejasna situacija, saj sem ob prebiranju literature in člankov različnih avtorjev dobila občutek, da vsi vedo, kaj je treba narediti, da bo Slovenija postala “družba, temelječa na znanju”, visoke tehnologije in država blaginje. Vsi avtorji nenehno poudarjajo, da država namenja sorazmerno dovolj denarja za R&R, a da rezultatov nekako ni. Nekateri so prišli do zaključka, da je pač slovenska znanost preveč usmerjena v samo znanost in ne toliko v uporabnost končnega izdelka. Da pa bi se to lahko spremenilo, se bosta morali povezati znanstvena sfera in industrija. Temu se bo morala pridružiti še vlada s svojim sofinanciranjem in spodbujanjem podjetij, ki bi rada, pa sama nimajo dovolj finančnih sredstev, vlagala v svoje R&R dejavnosti in s tem krepila svoje inovacijske prednosti. Slovenska politična elita je že začela ukrepati v tej smeri. Vedno več je državnih spodbud, vse z željo, da bomo dosegli razvojni nivo držav EU, kar pa pomeni, da se bo slovensko vlaganje v R&R moralo povečati iz sedanjih 1,5% na 2% do leta 2006, kasneje pa celo na 3%. Vsem je jasno, da bo samo z rastjo gospodarstva in razvojem kvalitetnega raziskovalnega sektorja mogoča internacionalizacija R&R slovenskih podjetij. Posledično bo verjetno tudi večje zanimanje tujih investorjev za vlaganje v Slovenijo, kar pa bo spet povečalo rast gospodarstva. Potrebno bo tudi nekaj storiti glede mnenja slovenske javnosti, ki je do tujih vlaganj večinoma še zelo negativno nastrojena. Potrebno bo zanemariti morebitno kratkoročno odpuščanje delovne sile in se ozreti v prihodnost in vprašati, kaj lahko Sloveniji ponudi internacionalizacija R&R dejavnosti na dolgi rok. Treba bo doseči družbeni konsenz o nacionalnih prioritetah za vlaganje javnih sredstev v znanje in tehnološki razvoj ter razvoj kakovostnega podpornega okolja za podjetništvo in inovativnost.

## 7. SEZNAM LITERATURE

1. Bošnjak, Dragica (2003): "Spodbujanje uporabnih raziskav." Delo, četrtek 31. julija, 2003, leto XLV, št. 175, 2.
2. Bučar, Maja (2001): Razvojno dohitevanje z informacijsko tehnologijo? Fakulteta za družbene vede za založbo Ivan Hvala, Ljubljana.
3. Bučar, Maja (2002a): Analiza raziskovalne dejavnosti v gospodarstvu- kaj nam pove statistika. Mimeo, FDV, Ljubljana.
4. Bučar, Maja (2002b): "Družbenoekonomska vpetost raziskovalne dejavnosti." Raziskovalna dejavnost na Slovenskem v 90. letih dvajsetega stoletja. 135-155.
5. Bučar, Maja in Rojec, Matija (1998): "Tehnološki razvoj in tuja vlaganja v Sloveniji." Raziskovalec, št.2, let.28, oktober 1998, 20-23.
6. Bučar, Maja in Stare, Metka (2003a): Inovacijska politika male tranzicijske države. FDV, Ljubljana.
7. Bučar, Maja in Stare, Metka (2003b): Inovacijska in raziskovalno razvojna politika Slovenije v luči lizbonskih in barcelonskih ciljev. Center za mednarodne odnose, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani.
8. CICD (2001): Investing in Slovenia. Center for International Cooperation and Development (CICD) and the Chamber of Commerce and Industry of Slovenia. Ljubljana.
9. Čakš, Aleš (2003): "Cilj dosežen: raziskovalci združeni." Delo, sobota 26. julija, 2003, leto XLV, št. 171, 2.
10. Damijan, Jože P., Majcen, Boris, Rojec, Matija, Knell, Mark (2001): "The Role of FDI, R&D Accumulation and Trade in Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Panel Data for Eight Transition Countries." Inštitut za ekonomska raziskovanja, Working Paper No. 10.
11. EC (2002a): European Trend Chart on Innovation. 2002 European Innovation Scoreboard: Technical Paper No 2. Candidate Countries. Brussels: European Commission. <ftp://ftpnl.cordis.lu/pub/trendchart/reports/documents/report2.pdf>
12. EC (2002b): European Trend Chart on Innovation. 2002 European Innovation Scoreboard: Technical Paper No 1. Member States and Associate Countries.

Brussels: European Commission.

<ftp://ftpnl.cordis.lu/pub/trendchart/reports/documents/report1.pdf>

13. Grgič, Maja (2003): "Grozdi zorijo bolj, kot so pričakovali." Delo, leto XLV, št.116, 14.
14. Kontler, Salamon Jasna (2003a): "Z razvojno navezo v družbo najboljših." Delo, sredo, 18. junija 2003, leto XLV, št.139, 1.
15. Kontler, Salamon Jasna (2003b): "Trikrat ena je več kot enkrat tri." Delo, torek, 24. junija 2003, leto XLV, št.144, 3.
16. Kos, Marko (2003): "Slovenska sistemska napaka." Znanost, štirinajstdnevna znanstvena priloga časnika Delo, 25. avgust, 2003, 13.
17. Lorber, Lučka (2000): "Trendi v razvoju svetovnega gospodarstva v postindustrijskem obdobju." Geografski obzornik, letnik 47, št. 1, 12-15.
18. Mali, Franc (2002): "Sodelovanje med akademsko raziskovalno sfero in industrijo kot dejavnik družbenega in ekonomskega razvoja." Teorija in praksa, let.39, 3/2002, 305-320.
19. OECD (1998): Internationalisation of industrial R&D: Patterns and trends. Paris: OECD.
20. OECD (1999): Managing national innovation systems. Paris: OECD.
21. OECD (2001): New Patterns of Industrial Globalisation. Cross-border Mergers and Acquisitions and Strategic Aliances. Paris: OECD.  
<http://www1.oecd.org/publications/e-book/7001011e.pdf>
22. OECD (2002a): Benchmarking Industry- Science relationships. Paris: OECD.
23. OECD (2002b): Frascati Manual. Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. Paris: OECD.  
<http://www1.oecd.org/publications/e-book/9202081e.pdf>
24. Osolnik, Marko (2003a): "Letos nas je prehitela še Slovaška." Delo, sredo 4. junija 2003, leto XLV, št.127, 17.
25. Osolnik, Marko (2003b): "Tveganje se zmanjšuje." Delo, četrtek 5. junija, leto XLV, št.128, 13.
26. Pedziwol Aurelius M. (2003): "Bo Slovaška srednjeevropski tiger?" Delo, četrtek 5. junija, leto XLV, št.128, 13.
27. Rojec, Matija (1994): Tuje investicije v slovenski razvoj. Znanstveno in publicistično središče, Ljubljana.

28. Rojec, Matija (1996): "Elementi za slovensko strategijo in politiko do neposrednih investicij iz tujine (NTI)." Strategija ekonomskih odnosov s tujino. Temeljna področja Zunanjeekonomske strategije Slovenije. 45-66.
29. Rojec, Matija (1998): Prestrukturiranje z neposrednimi tujimi investicijami: Slovenija. Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana.
30. Rojec, Matija (2000): "Neposredne tuje investicije v Slovenijo. Trendi, razvoj in politika v obdobju 1997-1999." Delovni zvezki Urada republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, letnik IX/2000, številka 1, 5-13.
31. Rojec, Matija in Stanojević, Miroslav (2001): "Motivi in strategije tujih investorjev v Sloveniji." Delovni zvezki Urada republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, letnik X/2001, številka 1, 5-17.
32. Salvatore, Dominick (1998): International Economics. Sixth Edition. Prentice-Hall, Inc., New Jersey.
33. Skripta za predavanja Sever- Jug
34. STA (2003): "Inflacija v pristopnicah: Slovenija vodi." Delo, sredo, 20. avgusta, 2003, leto XLV, št. 191, 13.
35. Stanovnik, Peter in Kavaš, Damjan (1998): "Odsotnost sodelovanja med znanostjo in gospodarstvom- pomemben vzrok tehnološkega zaostajanja." Raziskovalec, št.1, letnik 28, 16-21.
36. SURS (1998): Statistične informacije, Raziskovanje in razvoj, znanost in tehnologija, št. 73. Inovacijske dejavnosti v predelovalnih dejavnostih, Slovenija, 1996.
37. SURS (2000): Statistične informacije, Raziskovanje in razvoj, znanost in tehnologija, št. 81/1. Inovacijska dejavnost v predelovalni dejavnosti, Slovenija, 1998.
38. SURS (2003a): Statistične informacije, Raziskovanje in razvoj, znanost in tehnologija, št. 307/2. Inovacijska dejavnost v predelovalni dejavnosti in izbranih storitvenih dejavnostih, Slovenija, 1999-2000.
39. SURS (2003b): Statistične informacije, Raziskovanje in razvoj, znanost in tehnologija, popravek, št. 182/1. Raziskovalno-razvojna dejavnost, Slovenija, 2000.
40. Svetličič, Marjan (1996): Svetovno podjetje. Znanstveno in publicistično središče, Ljubljana.

41. Štiblar, Franjo in Rojec, Matija (1997): "Celostni pogled na vlogo tujih investicij v Slovenijo in iz nje." Gospodarska gibanja, št.285 (julij-avgust), 23-45.
42. TIPO (2002): Poročilo Agencije RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije. Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije. Ljubljana. <http://www.sigov.si/tipo/slo/6kdo/pdf/porocilo-agpti-2001-j.pdf>
43. UMAR (2001a): Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost članstvo v EU. Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006. Ljubljana.
44. UMAR (2001b): Analiza gospodarskih gibanj v letu 2000 in napovedi za obdobje 2001 do 2003. Pomladansko poročilo 2001, Ljubljana.
45. UMAR (2003a): Poročilo o razvoju 2003. Ljubljana.  
<http://www.sigov.si/zmar/projekti/arr/2003/por2003.pdf>
46. UMAR (2003b): Pomladansko poročilo 2003. Ljubljana.  
<http://www.sigov.si/zmar/publicis/analiza/spoml03/pp2003.pdf>
47. Umek, Andrej (2003): "Cilj je večji "razvojni indeks". Znanost, štirinajstdnevna znanstvena priloga časnika Delo, 2. junij, 2003, 2.
48. UNCTAD (2002): World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview. New York and Geneva.  
[http://rO.unctad.org/wir/pdfs/wir02ove\\_a4.en.pdf](http://rO.unctad.org/wir/pdfs/wir02ove_a4.en.pdf)
49. (1998). Vaš partner -Slovenija.Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, Ljubljana in Poslovni sistem "GRMEČ", Beograd.
50. (1993). Zakon o tujih vlaganjih s komentarjem. Slovenska založba, Ljubljana.

## **INTERNETNI VIRI**

1. INTERNET 1: <http://www.finance-on.net/show.php?id=47007>
2. INTERNET 2: <http://www.finance-on.net/show.php?id=35267>
3. INTERNET 3: [http://www.stat.si/letopis\\_n.htm](http://www.stat.si/letopis_n.htm)
4. INTERNET 4: <http://www.sigov.si/tipo/slo/7razpisi/1r-2.html>
5. INTERNET 5: <http://www.ef.uni-lj.si/predmeti/fintrgi2/seminarji/sem10.doc>
6. INTERNET 6: <http://www2.gov.si/mg/mgslo.nsf> (članek "Slovenija, Lizbonska strategija in Barcelonski cilji")
7. INTERNET 7: <http://www.finance-on.net/show.php?id=13860>
8. INTERNET 8: <http://www.finance-on.net/show.php?id=23282>
9. INTERNET 9: <http://www.finance-on.net/show.php?id=45120>

10. INTERNET 10: [http:// www.finance-on.net/show.php?id=46499](http://www.finance-on.net/show.php?id=46499)
11. INTERNET 11: [http:// www.finance-on.net/show.php?id=47261](http://www.finance-on.net/show.php?id=47261)
12. INTERNET 12: [http:// www.finance-on.net/show.php?id=47693](http://www.finance-on.net/show.php?id=47693)