

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA PRIVLAČNOSTI ŠVICE KOT LOKACIJE ZA
NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE**

Ljubljana, junij 2008

VERONIKA PETKOVŠEK

IZJAVA

Študentka VERONIKA PETKOVŠEK izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. ČRTA KOSTEVCA, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 10.6.2008

Podpis:

Kazalo vsebine

Uvod.....	1
1 Teorija neposrednih tujih investicij (NTI)	2
1.1 Opredelitev in oblike NTI	3
1.1.1 Delitev NTI glede na investicijsko strategijo.....	3
1.1.2 Delitev NTI glede na vrsto aktivnosti	4
1.2 Determinante NTI	4
1.3 Koristi in škode NTI.....	6
2 Prednosti Švice kot poslovne lokacije za neposredne tuje investicije	7
2.1 Geografska in demografska predstavitev Švice	8
2.2 Politična stabilnost	8
2.3 Ekonomska stabilnost.....	9
2.3.1 Bruto domači proizvod (BDP)	10
2.3.2 Dohodek	11
2.3.3 Brezposelnost	12
2.3.4 Inflacija.....	13
2.3.5 Mednarodna trgovina	14
2.3.6 Neposredne tuje investicije	14
2.4 Podjetniška politika	17
2.4.1 Politika do NTI.....	17
2.4.2 Inovacijska politika	21
2.5 Prvovrstna infrastruktura, visoko razvita tehnologija ter raziskave in razvoj.....	23
2.6 Dobro izobražena in učinkovita delovna sila	24
2.7 Davčni sistem	25
2.7.1 Tri ravni davka	25
2.7.2 Davek na dohodek podjetja.....	26
2.8 Mednarodna primerjava	28
2.8.1 Svetovna konkurenčnost	28
2.8.2 Neposredne tuje investicije na prebivalca.....	29
2.8.3 Kakovost življenja.....	31
2.8.4 Gospodarska svoboda.....	32
3 Privlačnost Slovenije za NTI.....	33
3.1 Prednosti in slabosti Slovenije za pritek NTI.....	34
3.2 Politika Slovenije do NTI.....	35
3.3 Struktura NTI v Sloveniji.....	36
Sklep.....	38
Literatura in viri	40

Kazalo slik

Slika 1: Rast BDP v Švici in ostalih članicah OECD v letih 2001 – 2006.....	10
Slika 2: Stopnja brezposelnosti v Švici in ostalih članicah OECD v letih 2000 – 2005.....	13
Slika 3: Nivo inflacije v Švici in ostalih članicah OECD v letih 2001 – 2006.....	13
Slika 4: Delež NTI držav investitoric v Švici v letu 2006.....	15
Slika 5: Lestvica svetovnega indeksa konkurenčnosti držav v letih 2003 – 2007.....	29
Slika 6: Mednarodna primerjava NTI na prebivalca v letih 2002 – 2006 v EUR.....	30
Slika 7: Deset ekonomskih svobod in njihov odstotni delež v Švici.....	33

Kazalo tabel

Tabela 1: BDP v Švici v zadnjih desetih letih (v stalnih cenah iz leta 2000).....	11
Tabela 2: Mednarodna primerjava NTI na prebivalca v letih 2002 – 2006 v EUR.....	29
Tabela 3: Svetovna lestvica desetih mest z najvišjim indeksom kakovosti življenja.....	31
Tabela 4: Svetovna lestvica kvalitete življenja v državah.....	32

Uvod

Današnja močna konkurenca pri poslovanju na mednarodnih trgih za uspeh zahteva preudarno marketinško strategijo. Izbira poslovne lokacije je eden najpomembnejših elementov te strategije, zato investitorji pri odločitvi dobro pretehtajo vse prednosti in pomanjkljivosti lokacije, ki jim nudijo največje možnosti za uspeh in minimizirajo tveganje in negotovost. Švica je ena izmed najbolj konkurenčnih poslovnih lokacij v Evropi. Njen strateški položaj in federalna politična struktura ustvarjata državo, kjer se srečujejo različne kulture in kar štirje uradni jeziki. Dolgoročni in stabilni ekonomski kazalci, liberalna trgovinska politika in kooperativna, poslovno naravnana vlada ter še mnoge druge prednosti pripomorejo k temu, da se tuji investitorji lažje in raje odločajo za izbiro Švice kot najprimernejše lokacije za neposredne tuje investicije (v nadaljevanju NTI). To potrjuje vzpostavitev že mnogih sedežev vodilnih svetovnih podjetij, njihovih proizvodnih obratov in tehnološko-razvojnih centrov v Švici.

Neposredne tuje investicije so eden izmed najpomembnejših dejavnikov razvoja narodnega gospodarstva in prispevajo k povečanju in izboljšanju strukture proizvodnje in infrastrukture, saj v državo prejemnico prinašajo nova znanja in tehnologijo, ustvarjajo nova delovna mesta, vse to pa vpliva na razvoj in konkurenčnost gospodarstva ter na večjo družbeno blaginjo. Za pridobivanje tujih neposrednih investicij pa mora država voditi tudi ustrezno politiko do neposrednih tujih investicij, ki mora biti oblikovana na dobrem poznavanju strategij tujih investitorjev in dejavnikov, ki opredeljujejo privlačnost države prejemnice z vidika tujih investitorjev.

Namen diplomskega dela je analizirati in predstaviti privlačnost Švice kot lokacije za neposredne tuje investicije in to potrditi na njenih konkurenčnih prednostih in praktičnih primerih, na koncu pa za primerjavo prikazati tudi privlačnost Slovenije za neposredne tuje investicije.

Diplomsko delo je sestavljeno iz uvoda, treh poglavij in sklepa. V prvem vsebinskem poglavju je podan teoretični okvir neposrednih tujih investicij, kjer so NTI opredeljene, predstavljene oblike le-teh ter motivi, zaradi katerih se tuji investitorji odločajo za vlaganja, na koncu pa so prikazane tudi koristi in škode, ki jih NTI povzročajo tako državi prejemnici kot tudi državi vlagateljici NTI.

Drugo poglavje predstavlja prednosti Švice kot poslovne lokacije za NTI. Najprej so predstavljene prednosti geografske lokacije, nato politična in ekonomska stabilnost, ki sta podprti z različnimi ekonomskimi dejavniki in kazalci, med katerimi je tudi struktura NTI v Švici. Sledi podjetniška politika, kjer sta izpostavljeni politika do NTI in inovacijska politika, ki sta primerjani tudi z nekaterimi Švici konkurenčnimi državami. Nato je predstavljena visoka tehnološka razvitost in prvovrstna infrastruktura Švice, izobrazena in učinkovita delovna sila, na koncu pa je prikazan tudi davčni sistem in nekatere ocene mednarodne

primerjave Švice v svetovni konkurenčnosti, NTI na prebivalca, kakovosti življenja in gospodarski svobodi.

Tretje poglavje predstavlja privlačnost Slovenije za neposredne tuje investicije, tako kot pri Švici, v smislu konkurenčnih prednosti Slovenije kot poslovne lokacije za NTI. Na koncu diplomskega dela so v sklepu povzete splošne ugotovitve, do katerih sem prišla ob izdelavi diplomskega dela.

1 Teorija neposrednih tujih investicij (NTI)

V prvem vsebinskem poglavju bom predstavila teorijo neposrednih tujih investicij, saj je pomembno za razumevanje celotnega diplomskega dela, kaj sploh so NTI, kakšne vrste NTI poznamo ter kaj investitorje motivira, da se odločajo zanje. NTI igrajo ključno vlogo v procesu globalizacije kot pomemben element mednarodnih odnosov in njihovega razvoja. Ustvarjajo bolj direktno in globljo povezavo med ekonomijami, so vir dodatnega kapitala, spodbujajo učinkovito proizvodnjo in prenos tehnologij ter pospešujejo izmenjavo managerskega znanja. NTI tako izboljšujejo produktivnost poslovanja in ustvarjajo večjo konkurenčnost med ekonomijami (European Union foreign direct investment yearbook, 2006, str. 1).

Veliko literature o NTI pravi, da le-te pozitivno vplivajo na gospodarstvo in gospodarsko rast. Zasedimo pa lahko tudi teorije, ki se s to predpostavko ne strinjajo popolnoma. Izpostavim lahko analizo vpliva NTI na gospodarsko rast, ki jo je opravil Mencinger (2003). V svoji analizi se je oprl na pet pozitivnih učinkov NTI, ki jih izpostavlja OECD, in sicer prenos tehnologije in znanja, rast in prestrukturiranje podjetij, večjo integracijo v mednarodno trgovino, povečanje konkurenčnosti v podjetniškem sektorju in podporo pri ustvarjanju človeškega kapitala. Rezultati njegove analize so pokazali, da pozitivni učinki NTI lahko pripomorejo k večji gospodarski rasti in večji blaginji gospodarstva, ne moremo pa tega jemati kot nekaj samoumevnega. NTI povečujejo proizvodno učinkovitost s prenosom tehnologij in znanja, vendar je to mogoče le če so podjetja zmožna investirati in prevzeti tujo tehnologijo in znanje. NTI tudi povečajo mednarodno trgovino, vendar je možno, da se pri tem bolj poveča uvoz kot izvoz. Prav tako imajo NTI lahko pozitiven ali pa negativen učinek na konkurenčnost podjetniškega sektorja, saj lahko pride do tega, da tuji investitorji ustvarijo monopol ali oligopol na domačem trgu države prejemnice in s tem izrinejo s trga manjše domače konkurente. Glede ustvarjanja človeškega kapitala Mencinger meni, da NTI sicer pozitivno vplivajo, vendar je precej povezano in odvisno od socialnega in političnega razvoja posamezne države (Mencinger, 2003, str. 502-506).

V nadaljevanju bom opredelila NTI, predstavila oblike in determinante le-teh ter opisala njihove koristi in škodo za gospodarstvo.

1.1 Opredelitev in oblike NTI

Neposredne tuje investicije so ena izmed oblik vlaganja kapitala v tujino. O NTI govorimo, kadar podjetje direktno investira v objekt v tujini, z namenom proizvajati in/ali tržiti določen proizvod. Ko podjetje na tuji trg vstopi z NTI, postane multinacionalno podjetje oziroma nosilec NTI (Hill, 2005, str. 214). Multinacionalno podjetje (v nadaljevanju MNP) je podjetje, ki se udeje v NTI in je lastnik oziroma nadzira dejavnosti, ki ustvarjajo dodano vrednost v več kot eni državi (Dunning, 1993, str. 3). Glede na kapitalski delež je NTI opredelil IMF, ki pravi, da gre za NTI v primeru, ko ima tuji vlagatelj vsaj 10 % delež delnic tujega podjetja. V nasprotnem primeru gre za portfeljske investicije, pri katerih gre le za vlaganje kapitala v že obstoječe podjetje (Navaretti & Venables, 2004, str. 2).

Podjetje se lahko za vstop na tuji trg z NTI odloča med tremi oblikami NTI, glede na to, katera je zanj najprimernejša. Tako lahko NTI pomeni ustanovitev novega podjetja, prevzem deleža ali celote že obstoječega podjetja ali pa skupno vlaganje. Po drugi strani pa se podjetje lahko odloča tudi glede na vrsto svoje aktivnosti v tujini in tako izbira med horizontalnimi in vertikalnimi NTI. V naslednjih dveh točkah bom ti dve razdelitvi tudi podrobneje predstavila.

1.1.1 Delitev NTI glede na investicijsko strategijo

Glede na investicijsko strategijo lahko NTI razdelimo na tri oblike. Prva izmed njih so *investicije v izgradnjo novih gospodarskih objektov* (angl. *greenfield* investicije), za katere je značilno, da podjetje v tuji državi zgradi nove poslovne, proizvodne ali trgovske objekte. Prednost te strategije je, da lahko podjetje samo izbere lokacijo za nove kapacitete, ki ji najbolj ustreza. Veliko prednost pri tovrstnih NTI ima tudi država prejemnica, saj podjetje z izgradnjo novih objektov neposredno ustvarja nova delovna mesta. Iz tega razloga so take investicije zaželene, vendar pa imajo tudi nekatere pomanjkljivosti za investitorje. Investitor mora pridobiti poslovne prostore in zaposliti delovno silo, proces investiranja je lahko dolgotrajen in tveganje visoko. Za ustanovitev novega podjetja se odločajo predvsem investitorji, ki že imajo izkušnje na tujem trgu, veliko finančnih sredstev in jasno vizijo podjetja (Hill, 2005, str. 222; Meyer, 1998, str. 230-247). Naslednja oblika je *prevzem že obstoječega podjetja*. V tem primeru investitor lahko prevzame le del podjetja, lahko pa kupi tudi celo podjetje. Investitor želi vlagati predvsem v dobra podjetja, ki imajo dobre dolgoročne perspektive na trgu. Za prevzem že obstoječega podjetja se investitor ponavadi odloči zaradi hitre pridobitve nadzora nad podjetjem, zaradi že obstoječe tehnologije in blagovnih znamk, zaradi že uveljavljenih distribucijskih kanalov in prodajnih poti ter da mu ni potrebno na novo iskati delovne sile. Kljub veliko prednostim mora investitor dobro preučiti preteklo poslovanje prevzetega podjetja, da se zna ustrezno odločati. Za prevzeme se večinoma odločajo investitorji, ki že imajo dovolj izkušenj iz preteklosti (Meyer, 1998, str. 248-262). Tretja oblika so *skupna vlaganja*, za katera je značilno, da se dve ali več podjetij poveže (domači in tuji investitorji), da ustanovijo novo podjetje ali pa se dogovorijo za pogodbeno sodelovanje. Za skupna vlaganja se ponavadi odločajo, kadar je tveganje visoko,

kadar projekti zahtevajo visoke investicijske izdatke, specialistično znanje in dolgotrajno uveljavljanje podjetja. Tako ustanovljena podjetja imajo lažji dostop do domačega znanja in lokalnega trga ter ne predstavljajo nevarnosti za izgubo gospodarske suverenosti države prejemnice. Za tovrstna vlaganja se odločajo investitorji, ki nimajo predhodnih izkušenj z investiranjem v tujini in ki vstopajo na visoko tvegan in nepoznan trg (Meyer, 1998, str. 213-229).

1.1.2 Delitev NTI glede na vrsto aktivnosti

Glede na vrsto aktivnosti delimo NTI na horizontalne in vertikalne. *Vodoravne ali horizontalne NTI* so investicije v enako proizvodno dejavnost v tujini, kot jo podjetje opravlja doma. Podjetja se za horizontalne NTI odločajo z namenom preseliti del svoje proizvodnje nižje ali enake stopnje predelave na stroškovno bolj ugodne lokacije v tujini. Podružnice te polproizvode ali sestavne dele za končne proizvode izvažajo nazaj v matično podjetje ali ostale podružnice, kjer jih vgradijo v končne proizvode. *Navpične ali vertikalne NTI* delimo na investicije v dejavnost v tujino, kjer proizvajajo inpute za proizvodni proces domačega podjetja (angl. *backward* NTI) in na investicije v dejavnost v tujino, kjer prodajajo outpute proizvodnega procesa domačega podjetja (angl. *forward* NTI). Druga oblika je manj običajna kot prva. Pri vertikalnih NTI se posamezni proizvodni procesi odvijajo v medsebojno povezanih podružnicah v različnih državah in vsaka prispeva svoj delež h končnemu izdelku. Vse podružnice so vključene v enoten sistem in sodelujejo med seboj in z matičnim podjetjem (Hill, 2005, str. 229). Horizontalne in vertikalne NTI razlaga Petroulas (2006) tudi v povezavi s trgovino. Pravi, da so tokovi NTI medsebojno povezani s trgovino, in sicer - horizontalne NTI naj bi tako bile substitut za trgovino, vertikalne NTI pa komplement.

1.2 Determinante NTI

Privlačnost neke države za NTI opredeljujejo lokacijsko specifični dejavniki, ki jih delimo na tržne dejavnike, kamor sodijo trg konkretne države, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovitejše proizvodnje itd., ter na dejavnike investicijske klime, kamor spadata regulatorni in ekonomsko-politični okvir ter podpora podjetništvu. Primarnega pomena za tuje investitorje so *dejavniki trga*, in sicer velikost trga, rast prebivalstva, rast in velikost BDP, dostop do izvoznih trgov, in *stroškovni dejavniki*, ki so stroški in kakovost dela, stroški in kakovost surovin, kakovost poslovne infrastrukture. Na drugem mestu so *dejavniki investicijske klime*, ki sami po sebi brez tržnega ali stroškovnega motiva ne pridejo do izraza, so pa zelo pomembni pri odločitvi investitorja glede realizacije primarnega motiva. V sklop teh dejavnikov spadajo politična in makroekonomska stabilnost, regulatorni okvir, davčna politika, politika trga dela in proizvodnih trgov ter tudi politika do NTI, ki zajema zakonodajni okvir za NTI, trženje države kot lokacije za NTI in investicijske spodbude (Kostevc, Redek & Rojec, 2007).

Glede na lokacijsko specifične dejavnike lahko država poskuša privlačiti NTI na več načinov: da čim boljše izobražuje svojo delovno silo, izboljšuje infrastrukturo in delovanje institucij, znižuje davke itd.. Determinante NTI tako lahko izrazimo še na en način - da jih združimo v naslednje tri sklope: minimiziranje tveganja, dejavniki povpraševanja in stroškovni dejavniki.

Minimiziranje tveganja

Multinacionalna podjetja rada minimizirajo tveganje povezano z njihovimi investicijami, zato preferirajo kombinacijo stabilnega političnega okolja in zanesljivega makroekonomskega okolja. Indikatorji zanesljivega makroekonomskega okolja so nizka stopnja inflacije, proračunski deficit in vladni dolg, skupaj z relativno stabilnim menjalnim tečajem. Nekateri dodatni dejavniki, ki prav tako privlačijo tuje investitorje, so vzdrževanje primerne stopnje ekonomske rasti, nizki stroški izposojanja, nizke stopnje davkov (Whyman & Baimbridge, 2006, str. 7-8).

Dejavniki povpraševanja

Tuji investitorji imajo raje države z liberalnim trgovinskim režimom, poleg tega je velikost nacionalnega ali regionalnega trga zelo pomembna. Dodatni dejavniki, ki tudi vplivajo na privlačnost NTI, so prisotnost naravnih virov, tehnologija ali proizvodne metode zaščitene s patenti, do katerih MNP želijo dostopati (Whyman & Baimbridge, 2006, str. 7-8).

Stroškovni dejavniki

Na NTI vplivajo relativni stroški proizvodnje in distribucije znotraj države gostiteljice. Ti so določeni s fizično in komunikacijsko infrastrukturo, relativnimi stroški količinske enote, stroški in lajšanjem dostopa do surovih materialov ter s stroški kapitala. Pomembni so tudi stroški dela, ki se lahko minimizirajo preko stopnje fleksibilnosti trga dela v državi gostiteljici. Fleksibilnost trga dela je odvisna od kvalitete razpoložljive delovne sile, od proizvodnega okolja v katerem zaposleni delujejo (delovno ali kapitalno intenzivno), in od produktivnosti delovne sile. Predvsem pa fleksibilnost trga dela izvira iz stopnje, pri kateri je izid trga dela določen s svobodnim delovanjem tržnih sil, brez omejitev vplivnih akterjev, kot so trgovske zveze in vlada (Whyman & Baimbridge, 2006, str. 7-8).

Tretjo opredelitev determinant NTI sta v svoji študiji opisala Asiedu in Lien (2003, str. 482-483). Kot prvo determinanto navajata *nadzor nad kapitalom*, pri kateri se mnenja strokovnjakov precej razlikujejo. Nekateri pravijo, da ima nadzor nad kapitalom negativen vpliv na pritok NTI, drugi pravijo, da je vpliv pozitiven, nekateri pa, da vpliva ni. Naslednji determinanti sta *odprtost gospodarstva* in *privlačnost* (višina domačega dohodka in gospodarske rasti) države prejemnice, ki sta pozitivno povezani s pritokom NTI. Sledi *razvoj infrastrukture*, za katero velja, da dobro razvita infrastruktura poveča produktivnost investicij in posledično stimulira pritok NTI. Predzadnja determinanta je *razpoložljivost naravnih virov*, kateri naj bi bili negativno povezani s NTI. Naravni viri namreč ustvarjajo makroekonomsko negotovost in tako izrinjajo NTI. Za to se pojavljata dva razloga. Prvič, porast naravnih virov poveča povpraševanje v netrgovinskem sektorju in s tem poveča inflacijo in drugič, naravni

vir, še posebno nafta, so povezani z gospodarskimi vzponi, kar lahko vodi v povečano nestabilnost menjalnega tečaja. Višja inflacija in nestabilnost menjalnega tečaja povečata makroekonomsko nestabilnost in posledično zmanjšata pritok NTI. Zadnja determinanta je *politična nestabilnost*, ki prav tako negativno vpliva na pritok NTI.

1.3 Koristi in škode NTI

Država prejemnica pogosto povezuje pritok NTI z raznolikimi koristmi, najpogosteje se med njimi pojavljata prenos moderne tehnologije in konkurenčnejši trg proizvodov. Obseg koristi, ki si jih država prejemnica pri tem lahko zagotovi, je odvisen od načina vstopa tujega podjetja na trg - investicije v izgradnjo novih objektov, prevzemi, skupna vlaganja (Mattoo, Olarreaga & Saggi, 2004, str. 95-96).

NTI državi prejemnici običajno prinesejo štiri pomembne koristi (Hill, 2005, str. 244-251). Prva korist je *prenos različnih virov sredstev in znanja*. To pomeni, da država prejemnica pridobi nov kapital, tehnologijo, novo managersko znanje, česar drugače mogoče ne bi imela na voljo. S pridobitvijo novih virov sredstev in znanja se zviša tudi njena gospodarska rast. Druga korist se kaže v *ustvarjanju novih delovnih mest*. NTI državi prejemnici namreč prinesejo nova delovna mesta, ki jih v nasprotnem primeru ne bi bilo. Vplivi na zaposlenost so neposredni in posredni. Neposredni učinek se kaže, ko tuje multinacionalno podjetje zaposli določeno število državljanov države gostiteljice NTI, medtem ko se posredni učinek kaže preko ustvarjanja novih delovnih mest pri lokalnih dobaviteljih kot posledica NTI. Tretja korist je *pozitivni učinek na plačilno bilanco države* prejemnice, kar se odraža na tri načine: 1. Če tuje multinacionalno podjetje ustanovi podružnico, se kapitalski račun plačilne bilance države gostiteljice poveča za vhodno kapitalsko investicijo. 2. Če se NTI uporablja kot nadomestek za uvoz blaga in storitev, to poveča tekoči račun plačilne bilance države prejemnice investicij. 3. Če tuje multinacionalno podjetje uporabi podružnico države gostiteljice za izvoz blaga in storitev v druge države, se njena plačilna bilanca ravno tako poveča. Zadnja pomembnejša korist pa je *večja konkurenčnost in gospodarska rast*. NTI dosti pripomorejo k povečanju konkurenčnosti na svetovnih trgih in povišanju gospodarske rasti države gostiteljice, saj povečujejo potrošnikovo izbiro in s tem znižujejo cene dobrin ter povečujejo blaginjo potrošnikov.

Koristi od NTI nima samo država prejemnica, temveč tudi država vlagateljica NTI, zato se tudi odloča za investiranje. Pri državi vlagateljici lahko izpostavimo tri večje koristi, ki so podobne koristim države prejemnice NTI (Hill, 2005, str. 253). Prva se kaže kot *pozitivni učinek na plačilno bilanco*, in sicer kapitalski račun plačilne bilance države vlagateljice se poveča za pritok zaslužka v tujini, prav tako pa se lahko poveča tekoči račun plačilne bilance države vlagateljice, če tuje podružnice ustvarjajo povpraševanje v državi vlagateljici po izvozu kapitalne opreme, vmesnih proizvodov, komplementarnih proizvodov itd.. Naslednja korist je *pozitiven učinek na zaposlenost*, v primeru, kadar tuje podružnice ustvarjajo povpraševanje v državi vlagateljici po izvozu kapitalne opreme, vmesnih proizvodov,

komplementarnih proizvodov itd.. Tretja korist pa je *prenos znanja*, saj lahko multinacionalna podjetja države vlagateljice pri sodelovanju na svetovnih trgih pridobijo veliko novega znanja o boljših managerskih tehnikah, kakovostnejših proizvodih, proizvodnih procesih, najnovejših tehnologijah, ki ga nato prenašajo nazaj v svojo domačo državo.

Po drugi strani NTI povzročajo tudi škode. Pri državi prejemnici NTI se škode kažejo kot nasprotni učinek koristi, ponavadi v treh oblikah (Hill, 2005, str. 251-252). Prva oblika se kaže kot *negativni vpliv na konkurenčnost*, ki se pojavi, če je tuja multinacionalka del večje mednarodne organizacije. V tem primeru lahko multinacionalka črpa vire od drugod zaradi nižjih stroškov, kar lahko povzroči izgubo poslov domačih podjetij in monopol multinacionalke nad trgom. Drug primer je *negativni vpliv na plačilno bilanco* države prejemnice, in sicer lahko se pojavi, ker poleg pritoka začetnega investicijskega kapitala prihaja seveda tudi do sledečega odliva zaslužkov tujih podružnic v starševska podjetja države vlagateljice. Ti odlivi se na kapitalnem računu plačilne bilance države gostiteljice štejejo v breme. Lahko pa se kaže v breme tekočega računa plačilne bilance države gostiteljice, kadar tuja podružnica uvaža precejšnje število inputov iz drugih držav. Tretja oblika škode pa je *delna izguba nacionalne suverenosti in avtonomije* države prejemnice NTI. Nekatere vlade držav gostiteljic so zaskrbljene glede ključnih odločitev, ki lahko vplivajo na njihovo domače gospodarstvo, in ki so sprejete s strani tujih podjetij. Prav tako se škode pojavijo tudi pri državi vlagateljici NTI, ki zadevajo predvsem njeno *plačilno bilanco*, in sicer na tri načine: 1. Kapitalni račun plačilne bilance lahko trpi zaradi začetnega kapitalnega odliva za financiranje NTI. 2. Tekoči račun plačilne bilance lahko trpi, če je namen tuje investicije služiti domačemu trgu z lokacije, ki ima nizke proizvodne stroške. 3. Tekoči račun plačilne bilance trpi, če je NTI nadomestilo za direktni izvoz. Poleg plačilne bilance se škoda kaže tudi pri *zaposlenosti*, predvsem takrat, ko je NTI uporabljena kot nadomestilo za domačo proizvodnjo (Hill, 2005, str. 253).

2 Prednosti Švice kot poslovne lokacije za neposredne tuje investicije

V drugem poglavju se bom osredotočila na Švico in predstavila prednosti njene poslovne lokacije za NTI. Švica je majhna alpska država, ki leži v centralni Evropi in velja za eno izmed najboljših poslovnih lokacij Evrope. Veliko internacionalnih podjetij se odloča za tuje neposredne investicije v Švico zaradi konkurenčnih prednosti, ki jih ponuja in zaradi katerih se uvršča v sam vrh evropske lestvice uspešnosti. Med njimi ne gre zanemariti ugodne geografske lege s prvorazredno infrastrukturo, politične in gospodarske stabilnosti, investitorjem prijaznega davčnega sistema, prav tako pa je pomembna tudi visoko izobražena in dobro usposobljena delovna sila ter socialni mir. Vse te prednosti bodo v nadaljevanju podrobneje prikazane.

2.1 Geografska in demografska predstavitev Švice

Švica leži v Srednji Evropi in meji na Francijo na zahodu, Italijo na jugu, Liechtenstein in Avstrijo na vzhodu in Nemčijo na severu. Razdeljena je na 26 kantonov, ki so suvereni člani Švicarske konfederacije, glavno mesto Švice pa je Bern. S 41.285 km² je relativno majhna država, ki jo sestavljajo tri glavne geografske regije, in sicer Plato, Jura in Alpe. Plato pokriva le 30 % površja Švice, vendar je dom dvema tretjinama prebivalcev Švice. Prav tako je na območju Platoja skoncentrirana večina švicarske industrije in kmetijstva. Jura pokriva le 12 % površja, Alpe pa skoraj 2/3 površja Švice in močno prispevajo k njeni svetovni prepoznavnosti. Švica šteje 7,58 milijona prebivalcev, od tega je 64 % Nemcev, 20 % Francozov, 6 % Italijanov in 1 % Retoromanov. Švica ima tako štiri uradne jezike: nemščino, francoščino, italijanščino in retoromanščino (Statistical Data on Switzerland 2007, str. 5).

2.2 Politična stabilnost

Politična stabilnost je ena izmed pomembnih determinant NTI, zato bom v tej točki opisala politično strukturo in vladni sistem Švice. Uradno ime Švice je Švicarska konfederacija, v latinščini Confoederatio Helvetica – CH, in je ena izmed približno 30 držav na svetu s federalno politično strukturo. Konfederacija je sicer nekoliko napačno imenovanje, ker je Švica od leta 1848 federalna država, vendar se je to imenovanje ohranilo zaradi zgodovinskih razlogov. Do leta 1848 je bila konfederacija, kar pomeni, da je bila Švica zveza avtonomnih enot – kantonov, po sprejetju ustave 1848 pa je Švica postala federacija, kar pomeni, da gre za skupino enot – kantonov s skupno centralno oblastjo (CH: Confoederatio Helvetica, 2007). Kljub temu, da je najmanjša federalna država, je s svojimi 26 kantoni in štirimi različnimi jeziki najkompleksnejša. Vsak kanton ima svojo ustavo, vlado, parlament, sodišča in zakone, ki pa seveda morajo biti usklajeni s konfederacijo. Prav tako kantoni uživajo visoko mero avtonomije in svobode odločanja. Imajo neodvisni nadzor nad svojim šolskim sistemom, socialno službo in policijo. Vsak kanton določa tudi svojo raven obdavčevanja (Political structure: cantons, 2007). Kantoni so razdeljeni na občine. Vsak švicarski državljan je najprej občan določene občine, iz tega statusa pa avtomatično pridobi državljanstvo kantona in Švice kot države. Občine imajo, tako kot kantoni, svojo upravno oblast (Background Note: Switzerland – Government, 2007).

Primarni sedež državne oblasti je dvodomen švicarski parlament oziroma Federalna skupščina, poleg Federalnega sveta. Državni in nacionalni svet imata enako oblast v vseh pogledih, vključno s pravico uvedbe zakonodaje. Federalni svet je najvišji izvršilni organ in državni voditelj. Od sprejetja federalne ustave 1848 v Švici srečamo vladni sistem, ki se ga na nacionalni ravni ne poslužuje nobena druga država na svetu, to je direktna demokracija (Background Note: Switzerland – Government, 2007). Direktna demokracija ima pri sprejemanju političnih odločitev dve prednosti. Prvič, proces razprave pred sprejetjem neke odločitve poteka na volitvah, kar poveča informiranost državljanov glede političnih vprašanj do take mere, da imajo navadni državljani lahko celo več informacij kot politiki v parlamentu.

To omejuje politike in vplivne državljane, da bi pri sprejemanju odločitev sledili le svojim interesom. Drugič, odprte politične razprave na različnih ravneh družbe lahko vodijo do ponovne obravnave, kjer državljani vrednotijo določeno politiko. Pri tem se državljani počutijo bolj odgovorne za svoje občine in so zato tudi bolj pripravljeni sprejeti odločitve (Feld & Kirchgässner, 2000, str. 289).

Instrumenta švicarske direktne demokracije na federalni ravni sta ustavna pobuda in referendum. Ta dva instrumenta sta uveljavljena tudi na ravni kantonov in na občinski ravni, občasno v razširjeni in drugačni obliki. S sklicem federalnega referenduma lahko skupina državljanov oporeka zakonu, ki ga je vpeljal parlament, če jim uspe zbrati 50.000 podpisov proti zakonu v roku 100 dni. Če do tega pride, vpeljejo glas ljudstva, kjer volivci, glede na večino, odločijo, ali bo zakon sprejet ali zavrnjen. Referendum na federalni ravni lahko pripravi tudi osem kantonov skupaj. Podobno federalna ustavna pobuda dovoljuje državljanom, da podajo ustavni amandma na volilni glas, če uspejo zbrati 100.000 volivcev za podpis predlaganega amandmaja v roku 18 mesecev. Parlament lahko dopolnjuje predlagan amandma z nasprotnim predlogom, s tem da morajo volivci oddati svojo odločitev na glasovnici, v primeru sprejetja obeh predlogov. Ustavni amandma, vpeljan s pobudo ali s strani parlamenta, mora biti sprejet z dvojno večino - večino nacionalnega ljudskega glasovanja in večino kantonskega ljudskega glasovanja (Background Note: Switzerland – Government, 2007).

Poleg posebne politične strukture in edinstvenega vladnega sistema je za Švico značilna tudi dolga tradicija nevtralnosti v političnih odnosih z drugimi državami. Nevtralnost je politični status države, kar pomeni, da država ne posega v konflikte drugih držav in ne vstopa v mednarodne vojaške in politične zveze (Switzerland – Leilani Alvarez, 2007). V naslednji točki bom predstavila ekonomsko stabilnost Švice, ki je ravno tako zelo pomembna determinanta NTI.

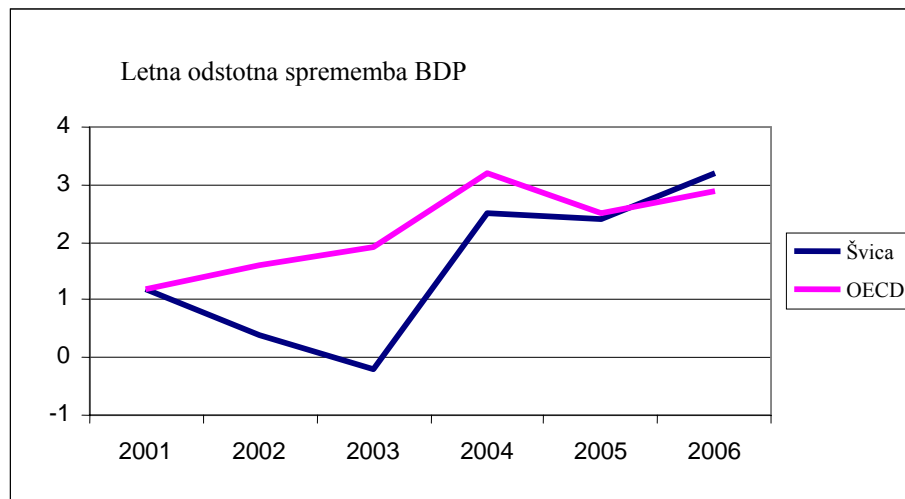
2.3 Ekonomska stabilnost

V tej točki bom prikazala dejavnike, ki vplivajo na ekonomsko stabilnost in na podlagi katerih lahko potrdimo, da ima Švica uspešno in stabilno gospodarstvo z nizko stopnjo brezposelnosti, visoko izobraženo delovno silo in večjim BDP per capita kot nekatere večje zahodnoevropske države. Začela bom z bruto domačim proizvodom, nadaljevala z dohodkom, brezposelnostjo, inflacijo, mednarodno trgovino in nazadnje povedala še nekaj o NTI v Švici.

2.3.1 Bruto domači proizvod (BDP)

BDP per capita je v Švici večji kot v nekaterih velikih zahodnoevropskih državah, v ZDA in na Japonskem. Švica je tudi ena najbogatejših držav v Evropi. Na Sliki 1 je prikazana rast BDP v Švici in ostalih članicah OECD.

Slika 1: Rast BDP v Švici in ostalih članicah OECD v letih 2001 – 2006



Vir: Country statistical profiles 2008

Kot že omenjeno, je Švica ena najbogatejših držav v Evropi, vendar je njena gospodarska rast nekoliko nižja od ostalih članic OECD, kar je tudi razvidno iz zgornje slike. Ker je bogata država, pomeni, da so tudi proizvodni stroški visoki in s tem izgublja na kapitalskih investicijah v domačo proizvodnjo, kar povzroča, da Švica raste počasneje kot ostala Evropa (Swiss economic growth suffers due to its wealth, 2007).

Stroški dela v Švici so v primerjavi z ostalimi evropskimi državami na prvi vtis zelo visoki, vendar pa podrobnejša analiza pokaže pomembne prednosti švicarskega trga. Prva prednost je v tem, da delodajalci plačujejo nižje prispevke (npr. prispevki za socialno varstvo) kot v večini ostalih evropskih državah. Naslednja prednost je, da so švicarski delavci med najproduktivnejšimi na svetu, v smislu dodane vrednosti na delovno uro, povprečno število delovnih ur na leto (1.856 ur) pa potrjuje, da delavci v Švici delajo več ur na leto kot v ostalih evropskih državah. Če upoštevamo vse omenjene faktorje, lahko rečemo, da je Švica kljub vsemu stroškovno učinkovita poslovna lokacija (Headquarters in Switzerland? Your Best Location in Europe, 2007, str. 15).

Tabela 1: BDP v Švici v zadnjih desetih letih (v stalnih cenah iz leta 2000)

leto	BDP (v bilijonih EUR)	BDP p.c. (v EUR)
1997	241,32	34.005,55
1998	247,69	34.770,18
1999	250,93	35.024,93
2000	259,92	36.155,18
2001	262,92	36.460,49
2002	264,08	36.524,51
2003	263,56	36.370,45
2004	270,24	37.217,21
2005	276,78	38.050,13
2006	285,74	39.214,06
2007	292,60	40.088,52

Vir: World Economic Outlook Database, 2008

Iz Tabele 1 je razvidno, da se je bruto domači proizvod v obdobju od leta 1997 do 2007 ves čas povečeval, razen leta 2003, kjer je opazno zmanjšanje le-tega zaradi recesije v letu 2002. Povečevanje BDP v Švici je predvsem posledica zelo dobrega bančnega sistema oz. bančnih storitev, ki ustvarjajo visoko dodano vrednost, in privatne potrošnje ter investicij (Financial Services Drive Swiss Economic Growth, 2007).

2.3.2 Dohodek

Švica je bogata država z visokim življenjskim standardom. Prav tako je tudi država, ki privlači bogate ljudi in veliko najbogatejših ima tukaj svoje bivališče. Premožnejši posamezniki se odločajo za Švico predvsem zaradi zelo dobrega bančnega sistema, ki nudi visoko varnost prihrankov; sledijo davčne ugodnosti, saj je davek na premoženje v Švici manjši kot v ostalih državah v Evropi in nenazadnje se zanjo odločajo zaradi visokega življenjskega standarda. Kljub splošnemu visokemu nivoju bogastvu prihaja do velikih razlik v plačah. Državni statistični urad Švice je za leto 2006 prikazal razliko v plačah v različnih plačilnih razredih. Mediana mesečne bruto plače v letu 2006 je znašala 3.494,00 EUR. Prejemniki plač v najnižjem plačilnem razredu so dobili manj kot 2.639,00 EUR bruto na mesec, medtem ko so v najvišjem plačilnem razredu dobili več kot 4.945,00 EUR bruto na mesec. Do razlik prihaja tudi znotraj posameznih plačilnih razredov, glede na vrsto dejavnosti. Na primer istega leta so se plače v managementu kemične industrije povišale za 17 %, medtem ko so se v bankah in zavarovalnicah povišale za kar 23 % (Die Schweizer Löhne im Jahr 2006, str. 1).

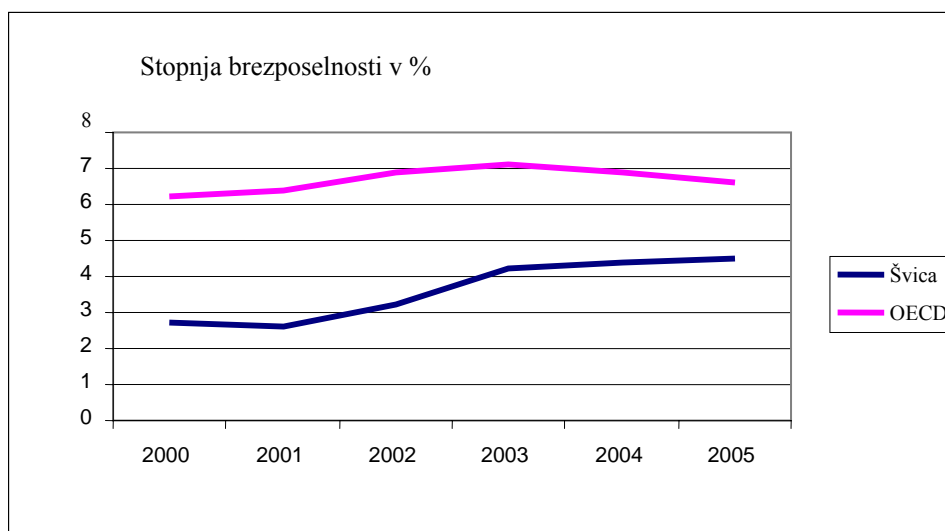
Nekateri finančni pogoji se v času seveda spreminjajo. Upokojenci so sedaj na boljšem, kot so bili v začetku 90-ih let, medtem ko so mladi, v primerjavi z njimi, na slabšem. To so pokazale ugotovitve kantonskega statističnega urada v Zürichu leta 2006. Izboljšanje finančnega položaja upokojencev je bilo pojasnjeno z dejstvom, da so nedavno upokojeni ljudje imeli korist od vpeljave obvezne pokojninske sheme leta 1985. Po drugi strani pa so mladi sedaj na slabšem položaju kot do leta 1991 zaradi daljšega šolanja in izobraževanja. Leta 1991 je v to kategorijo spadalo le 7 % 18 – 20 let starih, do leta 2003 pa že 11 %. Dohodek ljudi v starostni skupini med 30. in 50. letom se je v letih od 1991 do 2003 bolj ali manj ohranjal. To lahko pripišemo zvišanju obveznih prispevkov za socialno varnost v razmerju z zvišanjem plač. Finančni položaj se tako izboljša, ko posameznik doseže starost okoli 50 let. Statistika EU je leta 2002 pokazala tudi, da je Švica tretja najdražja država v Evropi, za Norveško in Islandijo, vendar pa Švica pri izplačilu plač to vzame v račun. Tudi raziskava švicarske banke UBS je leta 2006 pokazala, da je v Švici, v primerjavi z 71 različnimi državami po celem svetu, potrebno manj delovnega časa za zaslužek enega obroka hrane kot v večini ostalih držav (Die Schweizer Löhne im Jahr 2006, str. 2).

2.3.3 Brezposelnost

Brezposelnost dolgo časa ni bila pomemben vidik švicarske ekonomije, odkar je bila pod 1 % do vključno leta 1991. Za to stabilnost je bilo podanih več razlogov. V času poslabšanja ekonomskih razmer so udarec prejeli tuji delavci s kratkoročnim delovnim dovoljenjem. Prav tako so v času kriz podjetja storila vse, da so obdržala svoje delavce, zato da ne bi ogrozila delovnih pogojev (Unemployment, 2007).

Med ekonomsko recesijo v 90ih letih je število brezposelnih močno naraslo in februarja 1997 doseglo rekordno raven 5,7 % zaradi prestrukturiranja podjetij, kar je povzročilo odpuščanje delavcev. Postopno izboljševanje gospodarstva konec 90-ih in sprememba v načinu izračunavanja podatkov sta povzročila padec stopnje registrirane brezposelnosti na 2,6 % v letu 2001, kar je razvidno tudi iz Slike 2 (na naslednji strani). Od takrat brezposelnost variira, v letu 2007 je bila 3,3 %. Stopnje brezposelnosti se razlikujejo tudi med regijami. Francosko in italijansko govoreči predeli imajo višjo brezposelnost kot nemško govoreči. Ženske so pri tem bolj prizadete kot moški, prav tako tudi tujci v primerjavi s Švicarji. Večina brezposelnih najde delo približno v letu dni. Kljub vsemu brezposelnost ostaja na manj kot polovici povprečja EU (Unemployment, 2007).

Slika 2: Stopnja brezposelnosti v Švici in ostalih članicah OECD v letih 2000 - 2005

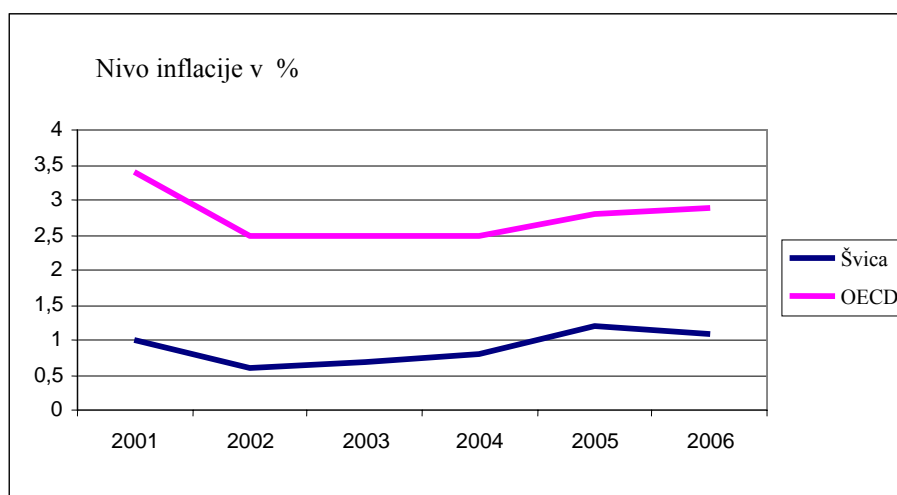


Vir: Country statistical profiles 2008,

2.3.4 Inflacija

Švica že od nekdaj sledi politiki minimiziranja inflacije. Švicarska centralna banka (Swiss National Bank) je neodvisna od vpliva vlade, prav tako je tudi zelo pomembno, da vzdržujejo trdo valuto, saj je Švica pomemben mednarodni finančni center. Ker je Švica majhna in odprta država, se je morala osredotočiti na ohranjanje trdne in drseče valute. Zaradi tega razloga je švicarski frank (v nadaljevanju CHF) še vedno ena najstabilnejših valut. Stabilna valuta zmanjša negotovost in spodbuja tuje investicije ter mednarodno trgovino (Petroulas, 2007, str. 1469). Inflacija v Švici leta 2007 je bila 1,2%, kar postavlja Švico na 29. mesto za državami, kot so Japonska, Švedska, Finska (Switzerland Inflation rate (consumer prices), 2007).

Slika 3: Nivo inflacije v Švici in ostalih članicah OECD v letih 2001 – 2006



Vir: Country statistical profiles 2008

2.3.5 Mednarodna trgovina

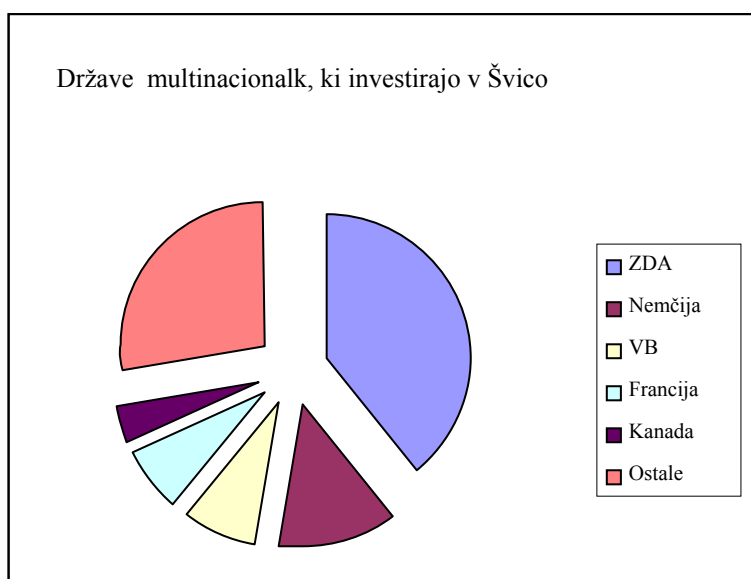
Mednarodna trgovina je bila ključni dejavnik za uspeh Švice. Gospodarstvo je pri ustvarjanju dohodka močno odvisno od izvoza. Ima tudi pomembno vlogo pri uvozu surovih materialov za širitev obsega blaga in storitev v državi. Švicarsko gospodarstvo zasluži približno polovico svojih podjetniških dohodkov od izvozne industrije. Okoli 60 % izvoza gre na trg EU, ki je tudi švicarski največji trgovinski partner, predvsem zato, ker med njima ni ekonomskih in trgovinskih ovir. Izvoz predstavlja 96,13 bilijona EUR, od katerega je največ strojev, elektronike, kemijskih in farmacevtskih izdelkov. Največ izvoza gre v Nemčijo, ZDA, Francijo, Italijo, VB in na Japonsko. Uvoz predstavlja 87,33 bilijonov EUR, uvaža se v največji meri stroje, elektroniko, kemijske izdelke in avtomobile. Največji dobavitelji so Nemčija, Italija, Francija, Nizozemska, ZDA, VB in Japonska (Trade, 2007).

Strojništvo, metalurgija, elektronika in kemija Švice so svetovno znani sektorji po preciznosti in kvaliteti. Skupaj predstavljajo več kot polovico švicarskega dohodka, pridobljenega z izvozom. Kmetijstvo Švice je 60 % samozadostno. Turizem, bančništvo, inženiring in zavarovalništvo so zelo pomembni sektorji ekonomije in močno vplivajo na državno ekonomsko politiko. Švicarska trgovska podjetja imajo enotno marketinško strokovno znanje po celem svetu, tudi v vzhodni Evropi, na Daljnem Vzhodu, Srednjem Vzhodu in v Afriki. Švica ima tudi visoko razvito turistično infrastrukturo in storitve (Background Note: Switzerland – Economy, 2007).

2.3.6 Neposredne tuje investicije

Švicarski trg je relativno majhen, vendar se kljub temu tuji investitorji odločajo zanj. Švica tujim investitorjem namreč ponuja vrsto prednosti pred ostalimi lokacijami, kot so politična in ekonomska stabilnost, dobra investicijska klima, visoka kvaliteta življenja in druge. Tudi CHF je ena svetovno najbolj zanesljivih valut, država sama pa je znana po visokem standardu bančnih in finančnih storitev (Background Note: Switzerland – Economy, 2007). V tej točki bom predstavila iz katerih držav (Slika 4, na naslednji strani) in v katere sektorje švicarskega gospodarstva prihaja največ NTI ter prikazala Švico tudi kot neposredno tujo investitorico.

Slika 4: Delež NTI držav investitoric v Švici v letu 2006



Vir: Source country of Multinationals investing in Switzerland, 2007

V Švico največ investira ZDA, sledita ji Nemčija in VB. Največ NTI prihaja v sektor storitev, ki predstavlja kar 82 % vseh NTI v Švici, od tega največ odpade na finančne in delniške družbe (45 %), na drugem mestu je predelovalni sektor z 18 %, kjer prevladujeta kemična in plastična industrija (Development of direct investment in 2006, str. 9). ZDA so na prvem mestu po tujih vlaganjih v Švico. Kar 88 % regionalnih sedežev podjetij, lociranih v Švici, pripada ameriškim podjetjem, prav tako tudi 23 % globalnih sedežev podjetij. ZDA tako Švico kot poslovno lokacijo izbira za regionalne sedeže svojih podjetij, medtem ko Evropa predvsem za globalne sedeže svojih podjetij. Ključni kriteriji pri izbiri primerne lokacije za sedež podjetja so davčne ugodnosti, dostop do kvalificiranih managerjev, kvaliteta življenja in geografska lega. Švica, kot že opisano v prejšnjih poglavjih, se pri teh kriterijih uvršča zelo visoko na lestvicah.

Da je Švica dobra izbira za poslovno lokacijo, kaže tudi dejstvo, da je kar 97,5 % podjetij, ki je izbralo Švico za svoj regionalni ali globalni sedež, tudi ostalo v Švici (Headquarters in Switzerland? Your Best Location in Europe, 2007, str. 8). Kot primer navajam tri svetovno znane multinacionalke in komentarje njihovih izvršilnih direktorjev, zakaj so se odločili ravno za Švico (Headquarters in Switzerland? Your Best Location in Europe, 2007, str. 10-13):

1. Philip Morris International je izbralo Švico za center vseh procesov, razlog za to, kot pravi izvršni direktor Andre Calantzopoulos, pa je strateška lega v središču Evrope, vrhunska infrastruktura, visoko izobražen ter fleksibilen trg dela in visoka kvaliteta življenja.

2. Strycker Corporation, eno vodilnih svetovnih podjetij v medicinski tehnologiji, je za svoje proizvodne procese izbralo Švico. Direktor podjetja Jamie Kemler pravi, da so se za Švico odločili zaradi dostopa do kvalificiranih strojnikov in francosko govoreče delovne sile, zelo uspešnih raziskovalnih inštitucij, davčnih ugodnosti in obstoja medicinsko-tehnološkega podjetniškega grozda.
3. IBM, eno največjih svetovnih informacijsko-tehnoloških podjetij, ima v Zürichu svoj sedež za celotno severno-vzhodno Evropo. Direktor IBM v Švici, Matthias Kaisersweth, navaja podobne razloge za postavitev sedeža v Švici kot že omenjeni podjetji, in sicer visoko izobražena delovna sila, mednarodno priznane univerze in raziskovalne institucije. Poleg tega pravi tudi, da je Švica zelo privlačna za inovacije, ker nudi pravo okolje za naj sodobnejše raziskave, to pa je bistvo poslovanja IBM. Poleg že omenjenih podjetij so v Švico investirala oz. še investirajo tudi Johnson&Johnson, Hewlett - Packard, Procter & Gamble, DuPont, Caterpillar, Shell itd..

Kot že omenjeno na začetku te točke, največ NTI v Švici prihaja v storitveni sektor. To ne velja samo za Švico, temveč se je v zadnjih letih na splošno tok NTI v sektor storitev močno povečal, predvsem na področju financ, poslovanja, transporta in trgovine. Kolstad in Villanger (2007) sta v svoji raziskavi prišla do zaključka, da gospodarska rast, trgovina in inflacija nimajo posebnega vpliva na pritok NTI v sektor storitev, medtem ko so višja raven demokracije in kvaliteta delovanja institucij pozitivno povezana z NTI. Na tuje investicije v storitve v razvitih državah tako vplivata predvsem politično tveganje in kvaliteta institucij, na NTI v storitve v državah v razvoju pa predvsem raven demokracije, BDP per capita in NTI v manufakturnem sektorju.

NTI pa ne prihajajo samo v Švico, temveč je tudi Švica zelo znana kot neposredni tuji investitor in se nahaja na 4. mestu svetovne lestvice neposrednih tujih investorjev, za VB, Japonsko in Francijo. Večina izhodnih NTI (okoli 75 %) izhaja iz storitvenih podjetij oz. terciarnega sektorja, kjer prevladujejo banke in zavarovalnice s 40 %, sledijo pa jim finančne in delniške družbe. Na drugem mestu je sekundarni oz. manufakturni sektor, ki prevlada s kemično in plastično industrijo. Švica največ investira v razvite države v EU (Nemčija, Irska, Luxemburg, VB) in ZDA. Samo okoli 25 % NTI gre v države v razvoju in v novo industrializirane države (Frost, 2006). Med najbolj znanimi Švicarskimi multinacionalnimi podjetji so Nestle, največje svetovno prehrabeno podjetje; Credit Suisse in UBS, vodilni švicarski banki; Swatch, vodilni proizvajalec ur na svetu; Novatis in Roche, med prvimi desetimi v farmacevtski industriji.

Na pritok NTI vpliva tudi politika države do NTI, ki jo bom predstavila v naslednji točki.

2.4 Podjetniška politika

V tej točki bom predstavila politiko do NTI in inovacijsko politiko Švice in še treh izbranih držav, Velike Britanije, Francije in Češke. Politika posamezne države do NTI ima zelo pomembno vlogo pri pridobivanju le-teh, zato se vsaka država trudi, da bi svojimi razvojnimi programi in agencijami za promocijo NTI, privlačila čim več neposrednih tujih investitorjev. Za tuje investitorje je velikega pomena tudi inovacijska politika držav prejemnic NTI, saj le-ta ustvarja ključno pot do uspeha in razvoja gospodarstva, v katerega investirajo.

2.4.1 Politika do NTI

Švica ima aktivno politiko do NTI. Programi za pridobivanje NTI so v rokah strokovnjakov in oblasti za razvoj v vseh 26 kantonih. Tujim investitorjem nudijo svetovanje glede izbire lokacije, pridobitve lastnine, pomoč pri finančnih in delovnih dovoljenjih ter davčnih olajšavah. Razvojni programi se razlikujejo glede na regijo, vsaka oblast ima svojo politiko in pristop do NTI, seveda pa ima tudi vsaka tuja investicija svoje posebnosti. Poleg kantonov pri politiki NTI sodeluje tudi državna vlada preko državnega sekretariata za ekonomske zadeve in tujim investitorjem nudi davčne in finančne olajšave, ublažitev zakonov glede lastništva nepremičnin ter pomoč majhnim do srednje velikim podjetjem (Rigassi, 2008).

Vlada podpira tudi investicije v ključne sektorje industrije, v sodelovanju s privatnim sektorjem in univerzami. Osredotoča se predvsem na področja precizne proizvodnje, farmacije in biotehnologije, v katerih je Švica prepoznala svojo moč in konkurenčne prednosti. Eden izmed takih vladnih projektov, ki spodbuja sodelovanje univerz, privatnih laboratorijev in industrije pri projektih raziskav in razvoja s podjetji s podobnimi interesi, se imenuje »MedTech«. Drugi podoben program, imenovan »The Biotechnology Priority Programme«, podpira projekte raziskav in razvoja na širokem področju biotehnologije, ki vključuje farmacijo, procesno tehnologijo, bioelektroniko in neuroinformatiko. Taki pobudni programi so izrazito izboljšali okvirne pogoje poslovanja v Švici (Rigassi, 2008).

Politiko do NTI bom prikazala še za nekatere Švici konkurenčne države na področju NTI, in sicer za Veliko Britanijo, Francijo in Češko. Velika Britanija in Francija za Švico predstavljata neposredno in močno konkurenco, saj po European Investment Monitor (2007) zasedata prvo in drugo mesto glede na prejem NTI, medtem ko je Švica na osmem mestu. Češka pa po drugi strani predstavlja konkurenco kot hitro rastoča država in se uvršča na deveto mesto evropske lestvice, takoj za Švico.

Velika Britanija

Tuji investitorji se za VB odločajo na eni strani zaradi splošnih poslovnih pogojev, kot so dostopnost do izobražene delovne sile, visoko razvita tehnologija, angleščina kot svetovni poslovni jezik in ekonomska stabilnost; po drugi strani pa je VB pomemben trg, ki omogoča tudi lahek dostop do ostalih trgov Evrope (A Guide to Foreign Direct Investment, 2006, str. 3).

Za pospeševanje NTI v Veliki Britaniji je poskrbljeno z vzajemnim delovanjem nacionalnih in regionalnih agencij, ki imajo svoje zaposlene na glavnih trgih, od koder prihaja največ NTI. Najpomembnejšo vlogo pri tem ima Agencija za trgovino in investicije VB ali UK Trade & Investment Agency, ki je vladna organizacija, ki skrbi za podporo domačim podjetjem, ki delujejo mednarodno, ter tujim podjetjem, ki želijo investirati v VB. To pomeni, da tujim investitorjem nudi vso pomoč, potrebno za čim boljše poslovne odločitve, kar vključuje svetovanje glede sektorskega delovanja gospodarstva, delovanja podjetij v VB, finančnih pomoči, delovne sile, transporta, glede odločitve o izbiri prave lokacije itd.. VB ne more tekmovati z nizkimi stroški, zato se osredotoča predvsem na dodajanje vrednosti storitvam, kar pritegne tuja podjetja v storitveni sektor. Poleg tega VB tujim investitorjem nudi tudi finančno podporo s strani Finančne izbirne sheme za investicije, katera spodbuja pomembne investicije v projekte v manufakturnem in storitvenem sektorju, ki vodijo v dolgoročne izboljšave v produktivnosti, strokovnem znanju in zaposlitvi. Investitorjem nudijo tudi davčno olajšavo pri raziskavah in razvoju. VB na investicije ali investitorje nima kvot ali omejitev in ne diskriminira med domačimi in tujimi investitorji (A Guide to Foreign Direct Investment, 2006, str. 6-24).

Francija

Francija ravno tako kot VB sodi v vrh svetovne lestvice po prejemu NTI. Tuji investitorji se za Francijo odločajo iz podobnih razlogov kot za Švico ali VB. Francija tujemu investitorju nudi direkten dostop do velikega trga s kar 63 milijoni potrošnikov in ugodno strateško lego. Z najnižjimi stroški poslovanja se nahaja na vodilnem mestu evropske lestvice. Stroški ustanovitve podjetja, vključno z delom, delovnimi sredstvi, lokacijo, transportom in davki, so v Franciji zelo konkurenčni v primerjavi z ostalimi deli sveta, nižje stroške imata le Kanada in Singapur. Tudi stroški za plače so v Franciji nižji kot npr. v VB in Nemčiji. Francija se lahko pohvali tudi z zelo visoko delovno produktivnostjo, kvalificirano delovno silo, zelo dobro razvito infrastrukturo in tehnologijo ter na novo rastočimi inovativnimi podjetniškimi grozdi (Putting Your Project First, 2007, str. 3-6).

Največ tujih investitorjev se odloča za investiranje v francosko prestolnico ter na lokacije ob francoski meji, kamor investirajo predvsem sosednje države, Belgija, Nizozemska, Nemčija in Švica. Podobna kultura, jezik, poslovni stiki, distribucijska mreža itd. so v tem primeru dovolj pomembna prednost pri izbiri lokacije za NTI, saj lahko te podobnosti znižajo operative stroške v tujini in omogočijo lažji dostop do potrošnikov na francoskem trgu (Crozet, Mayer & Mucchielli, 2004, str. 37).

Francija od maja 2007 poskuša svoje podjetniško okolje narediti še bolj prijazno domačim in tujim investitorjem. Prav tako se osredotoča na raziskave in razvoj, predvsem na rast inovativnih podjetniških grozdov, ki nudijo tujim investitorjem raznovrstne ugodnosti, vključno z dobrimi partnerskimi priložnostmi in direktnim dostopom do specializiranih omrežij kooperantov v njihovem sektorju. Še ena pomembna prednost za tuje investitorje je kredit za davek na raziskave, ki bo kmalu lahko najbolj atraktiven kjerkoli v EU. Seveda pa tudi v Franciji pri privabljanju NTI pomaga agencija »Investiraj v Francijo« ali IFA – Invest in France Agency, ki tujim investitorjem nudi kvalitetne storitve pri poslovanju v Franciji. IFA je vladna agencija, ki sodeluje z regionalnimi razvojnimi agencijami in tako skupaj nudijo brezplačno pomoč pri vsaki fazi izvedbe investicijskega projekta. Pri izvedbi samega projekta IFA investitorjem daje podrobne informacije glede zakonskih uredb, analizira možno upravičenost do javne finančne podpore, pomaga pri pospešitvi procedur z urejanjem dokumentacije in investitorje predstavi lokalnim oblastem. Poleg tega pomaga pri izbiri najustreznejše lokacije in pri vzpostavitvi stikov s podjetniškimi grozdi ter ves čas spremlja razvoj projekta in pri tem opozarja na možne izzive, ki se lahko pojavijo (Putting Your Project First, 2007, str. 8-9).

Češka

Češka je v zadnjih letih postala ena izmed najbolj uspešnih tranzicijskih držav v privabljanju NTI. Investitorji se zanjo odločajo zaradi ugodne strateške lege in dobro razvite infrastrukture, saj leži v centru Evrope in ima zelo dobre prometne povezave do zahodnih in vzhodnih trgov. Naslednji razlogi so stabilno gospodarstvo, visoko izobražena delovna sila, nizki stroški delovne sile, močna osredotočenost na raziskave in razvoj ter varno investicijsko okolje (Investment Climate in the Czech Republic, 2007, str. 7-8).

Češki pri privabljanju NTI pomaga Agencija za razvoj investicij in poslovanja ali CzechInvest, ki je agencija Ministrstva za industrijo in trgovino. Njena naloga je svetovati in podpirati že obstoječe in nove domače podjetnike ter tuje investitorje, ki jih privablja preko svojih storitev in razvojnih programov. Tujim investitorjem tako posreduje najnovejše podatke in informacije glede poslovnega in investicijskega okolja, investicijskih priložnosti na Češkem, poskrbi za investicijsko stimulacijo, pomaga pri pridobitvi posesti in dobaviteljev. Po končanem projektu investitorju še vedno nudi svoje storitve in omogoča dostop do strukturnih skladov EU. Agencija tudi promovira Češko v tujini in deluje kot posrednik med EU in majhnimi ter srednje velikimi podjetji na Češkem in je edina agencija pooblaščen za vložitev prošenj za investicijsko stimulacijo za nove in tudi že obstoječe investitorje preko raznih stimulacijskih shem. Ena izmed pomembnejših shem, ki jo nudi vlada, je Nacionalna investicijska stimulacijska shema za investitorje v proizvodne zmogljivosti, v storitve za podporo podjetništvu ter v tehnološke centre. Investitorjem, ki se ne odločijo za eno izmed omenjenih možnosti, lahko zaprosijo za podporo majhnim in srednje velikim podjetjem iz skladov EU ali pa za regionalno podporo. Češka vlada podpira tudi investicije v storitve in razvojne ter inovacijske aktivnosti (Investment Climate in the Czech Republic, 2007, str. 9-10).

Zgornje predstavitve izbranih držav nam kažejo, da se vse štiri države trudijo privabiti še več NTI, pri čemer uporabljajo ustrezne politike do NTI. V vseh državah delujejo agencije, ki s svojimi programi privabljajo tuje investitorje ter jim nudijo vso potrebno pomoč, v smislu svetovanja, pri odločanju in tudi pri izvajanju investicijskih projektov. VB tujim investitorjem nudi še posebno finančno pomoč za investicije v manufakturni in storitveni sektor, prav tako tudi Češka nudi posebno podporo za investicije v storitve ter razvojne in inovacijske aktivnosti, Francija se osredotoča na investicije v razvoj inovativnih podjetniških grozdov, Švica pa nudi dodatno podporo za ključne sektorje industrije, kamor sodijo precizna proizvodnja, farmacija in biotehnologija.

Zakaj se tuji investitorji raje odločajo za Švico in ne za konkurenčne države, kljub temu, da imajo precej podobne politike do NTI? Švica nudi odprto, liberalno in konkurenčno poslovno okolje, v katerem se zelo dobro razvijajo centri za strateške storitve (angl. *Shared Services Centers*), kateri predstavljajo neodvisne enote multinacionalnih korporacij, ki nudijo podporo in upravljanje procesov. Poslovno okolje je ključnega pomena pri izbiri lokacije za ustanovitev centrov za strateške storitve, le-te pa postajajo vse bolj pomembni za tuje investitorje. V primerjavi z ostalimi evropskimi državami je Švica zelo primerna za ustanovitev in razvoj teh centrov, saj je locirana v središču Evrope, ima ugoden davčni sistem, visoko kvalificirane managerje, nudi kvalitetno življenje in pomoč vladnih agencij. V zadnjih desetih letih je kar 57 % globalno aktivnih evropskih multinacionalk preselilo svoje centre za strateške storitve v Švico. Ta podjetja so aktivna predvsem na področju elektronike, kemikalij, farmacije, programske opreme, finančnih storitev in inženiringa, v katerih dejavnostih je Švica zelo uspešna, s svojo politiko do NTI pa še dodatno spodbuja razvoj teh dejavnosti (Headquarters in Switzerland? Your Best Location in Europe, 2007, str. 6).

Kot že povedano v točki 2.3.6., je ZDA največja investitorica v Švico po obsegu NTI. Leta 2007 je bilo s strani ZDA izpeljanih kar 48 investicijskih projektov, kar je največ do sedaj od leta 2000. Novi investicijski projekti kažejo na privlačno okolje za NTI. Od leta 2001 do 2007 je skupno število le-teh znašalo 194, od tega je bilo kar 81 širitev že obstoječih tujih investicij, kar je dovolj velik indikator, da so tuji investitorji zadovoljni z izbrano lokacijo, in da je tudi njena politika do NTI uspešna. ZDA za eno od prednosti navajajo širok spekter poslovnih aktivnosti v Švici, v katere lahko investirajo, in sicer od biotehnologije, raziskav in razvoja, visoke tehnologije, informacijske tehnologije, medicinske tehnologije, mikromehanike, do raznih storitev. Najpomembnejši dejavnik, na podlagi katerega se ZDA odloča za Švico, je njena dobra uvrstitev na lestvicah ključnih investicijskih kriterijev. World Economic Forum je objavil, da se Švica od 149 držav nahaja na prvem mestu svetovne lestvice okoljskega indeksa uspešnosti (angl. *Environmental Performance Index*) in na drugem mestu lestvice svetovne konkurenčnosti (angl. *Global Competitiveness Index*) v letih 2007 – 2008. Zaseda pa tudi drugo mesto na evropski lestvici indeksa ekonomske svobode (angl. *Index of Economic Freedom*) 2008, objavljeno v The Wall Street Journal (Switzerland's new FDI projects from North America highest in seven years, 2008). Seveda pa se vsako podjetje o izbiri lokacije za NTI odloča na podlagi tistih prednosti lokacije, za katere so prepričani, da jim bodo največ

doprinesle k uspešnosti in razvoju poslovanja. To sem tudi že podrobneje predstavila v prejšnji točki 2.3.6. na treh primerih svetovno znanih ameriških multinacionalnih podjetjih, ki so za NTI izbrala Švico. Pri odločitvi glede lokacije za NTI ima poleg samih prednosti lokacije veliko vlogo tudi politika države do NTI, saj je pomembno, da je le-ta pozitivno naravnana in da spodbuja pritek NTI.

Vsaka država mora pri oblikovanju politike do NTI določiti jasne cilje, ki jih želi doseči s pritokom NTI, ter pripraviti ustrezen program za spodbujanje oziroma promocijo le-teh, pri čemer se mora opirati tudi na poslovne strategije multinacionalnih podjetij. Če država sprejme oblikovano politiko do NTI, ne da bi pri tem preučila odnosa med cilji politike in sredstvi za doseg te politike, se lahko to negativno odrazi v zmanjšanju bogastva države in v popačenju industrijske strukture. Zato morajo biti cilji te politike dovolj jasno izraženi, v smislu, kako s pomočjo agencij za promocijo NTI pridobiti potencialne tuje investitorje (Lim, 2005, str. 74).

2.4.2 Inovacijska politika

Visoka inovativnost je odločilna za prihodnost Švice kot poslovne lokacije. Inovacije, kot uporaba novega znanja za proizvode in storitve za doseg uspešnega trga, so vodilna sila za trajnejšo obnovitev in strukturno preobrazbo Švice kot finančnega centra. Inovacije ustvarjajo dodano vrednost, nova delovna mesta in dolgoročno uspešnost Švice v globalni konkurenci. Ravno zaradi tega se sedaj uveljavlja nova, bolj trgovinsko orientirana inovacijska politika, ki podpira visoko tehnološke grozde v biotehnologiji, mikrotehnologiji in nanotehnologiji, informacijski tehnologiji, prav tako podpira tudi tehnologije za okoljske sektorje. Nove strategije, orodja, ideje in tveganja so skupaj vzpostavile boljšo podlago za prenos raziskav v poslovni uspeh. To je povežalo tudi delničarje, investitorje in industrijo.

Inovacijska politika v Švici je v rokah Agencije za promocijo inovacij, znane kot CTI - The Innovation Promotion Agency. Njen namen je povezati univerzitetne raziskovalne skupine s podjetji, da bi skupaj ustvarjali dodano vrednost, rast in blaginjo. Njen cilj je promovirati podjetništvo in omogočiti novim visokotehnološkim podjetjem, da najdejo dobre poslovne poti in da bolj učinkovito pritegnejo investicijski kapital (CTI: The Innovation Promotion Agency, 2007).

Zelo veliko inovacij, ki ustvarjajo uspeh Švice, nastaja na področju biotehnologije. Že dolgo časa so pomembni inovativni poskusi v medicini, ki nastajajo v okviru farmacevtske industrije. Primeri znanih podjetij so Novartis, Roche, Serono. Vse večje število strokovnjakov daje poudarek na biotehnologijo kot vodilo rasti in uspeha v zdravstveni industriji. Leta 2004 je bilo kar 26 % novih aktivnih substanc lansiranih s strani farmacevtske industrije v okviru biotehnoloških produktov. Na primer podjetje Addex Pharmaceuticals v Ženevi je lansiralo zdravilne komponente za pred-klinično in klinično zdravljenje bolezenskih simptomov centralnega živčnega sistema, kot so Alzheimerjeva bolezen, shizofrenija, depresije. Tudi Zürich ima veliko mladih podjetij, ki želijo svoje inovativne ideje prenesti v

že uspešna, ustaljena, trgovska podjetja. Na primer podjetje Symetis je privatno biotehnološko podjetje, ki razvija inovativne srčne zaklopke iz finih vlaken, s katerimi lahko nadomestijo slabo delujoče srčne zaklopke (Whyte, 2005, str. 1342-1345).

Podobno kot pri politiki do NTI bom tudi tukaj predstavila inovacijske politike še treh držav, Velike Britanije, Francije in Češke, za primerjavo s Švico.

Velika Britanija

Kot že omenjeno pri politiki do NTI je Velika Britanija na 1. mestu evropske lestvice glede na privlačnost tujih neposrednih investicij, pri čemer imajo veliko vlogo ravno inovacije in s tem pogojena visoko razvita tehnologija (Current news, 2008). V VB se z inovacijsko politiko ukvarja Oddelek za poslovanje, podjetništvo in urejanje reform ali BERR - Department for Business Enterprise & Regulatory Reform, katerega naloga je ustvarjati čim boljše pogoje za uspešno podjetništvo in pomagati VB, da se kar se da najbolje odziva na izzive in konkurenco globalnega sveta. Neprestane podjetniške investicije v inovacije so nujne za ustvarjanje bogastva in za rast produktivnosti, zato britanska vlada investira v znanje in posege, ki podpirajo in spodbujajo inovativna podjetja, da investirajo v raziskave in razvoj ter da sodelujejo z univerzami in tako pretvarjajo ideje v dobiček (Better Business Framework – Introduction, 2007).

Francija

Tudi inovacijska politika v Franciji je zelo pomemben element pri konkurenčnosti gospodarstva in za NTI. Francija je na področju raziskav svetovno znana po svoji kvaliteti in znanju. Iz tega razloga je tudi velikokrat vodilni partner pri pomembnejših znanstvenih mednarodnih sodelovanjih. V Franciji delujeta dve pomembni agenciji za inovacije in raziskave. Prva je Nacionalna raziskovalna agencija ali National Research Agency, ki deluje kot investicijska agencija za raziskovalne projekte. Njen cilj je povečati število raziskovalnih projektov s strani celotnega znanstvenega komiteja in omogočiti investiranje v te projekte preko javnih razpisov. Sklicuje se na javne raziskovalne institucije in na industrijo, ki proizvaja novo znanje in pospešuje povezanost med javnimi in industrijskimi laboratoriji preko razvoja in partnerstev (A project-based funding Agency to advance French research, 2008). Druga agencija je Industrijska inovacijska agencija ali Industrial Innovation Agency, ki podpira inovacijske programe in optimizira tvegane programe raziskav in razvoja preko velikih podjetij, preko sodelovanja med velikimi in malimi podjetji ter preko podjetniških grozdov, ki na enem mestu združujejo podjetja, univerze in raziskovalne institucije (Putting Your Project First, 2007, str. 6).

Češka

Češka vlada jemlje inovacijsko politiko kot ključni element za napredek v poslovnem okolju. Inovacijska politika naj bi spodbujala tako raziskave v privatnem sektorju kot tudi raziskave v javnem sektorju, v okviru institucij in univerz (Goglio, 2006). Trenutno raziskave in razvoj na Češkem ne dajejo dovolj novega znanja, ki bi bilo uporabno kot vir za inovacije. Zato je cilj inovacijske politike na Češkem okrepiti raziskave in razvoj kot vir inovacij, ustanoviti dobro funkcionalna, javno privatna partnerstva, zagotoviti ustrezne človeške vire za razvoj inovacij in povečati delo vlade na področju raziskav, razvoja in inovacij. Z uresničitvijo teh ciljev bi dosegli položaj, v katerem bi podjetja in druge institucije aktivno inovirala svoje proizvode, tehnologije in storitve, prav tako pa tudi metode organizacije in managementa, s čimer bi omogočili stalno rast produktivnosti in konkurenčnosti na mednarodnih trgih ter ohranili visoko raven zaposlenosti (National Innovation Policy of the Czech Republic for 2005-2010, str. 16).

Iz zgornjih opisov lahko vidimo, da tako v Švici, kot tudi v ostalih državah, ki vodijo učinkovito inovacijsko politiko, inovacije predstavljajo ključno pot do uspeha in razvoja gospodarstva, saj ustvarjajo večjo dodano vrednost, nova delovna mesta, uspešnejše poslovanje, boljše proizvode in storitve ter nove, okolju prijazne proizvodne procese. Ker imajo inovacije zelo pomembno vlogo pri razvoju tehnologije in so del raziskav in razvoja, bom z le-tem nadaljevala v naslednji točki.

2.5 Prvovrstna infrastruktura, visoko razvita tehnologija ter raziskave in razvoj

Švicarska infrastruktura po mednarodnih ocenah velja za eno izmed najbolj razvitih in najbolj zanesljivih na svetu. Švica ima zelo učinkovit sistem javnega prevoza tako za domačine kot za tujce. Poslovneži imajo na voljo tri glavna letališča, Zürich, Ženeva, Basel, ki nudijo direktne čez-celinske lete. Kot mednarodno središče, locirano ob vznožju Alp in v središču Evrope, nudi letališče Zürich neomejeno mobilnost. Več kot 120 čez-celinskih letalskih povezav vodi direktno v Zürich, potnikom je vsak dan omogočeno več kot 300 železniških in 600 avtobusnih povezav, da lahko hitro in udobno pridejo na različne lokacije v Švici in v sosednjih državah. Poleg transporta zelo veliko vlagajo v telekomunikacije. Informacijska tehnologija in podjetja, aktivno vpeta v elektronsko poslovanje, zadovoljijo potrebe tujih investitorjev (Switzerland – Your Business Location in Europe, 2007, str. 13).

Švica je država z visoko razvito tehnologijo. Kot že omenjeno, se v Švici nahaja Agencija za promocijo inovacij (CTI), ki že več kot 60 let podpira prenos znanja in tehnologije med univerzami in podjetji. Znanje zahtevano v laboratorijih se mora čim prej pretvoriti v proizvode in storitve. Cilj agencije je zagotoviti učinkovit in hiter prenos ugotovitev raziskav in inovacij od laboratorijev na trg. Zaradi tega CTI podpira in pospešuje sodelovanje med podjetji in univerzami (CTI: The Innovation Promotion Agency, 2007).

CTI je odprta za vsa področja razvoja, trenutno pa je najbolj usmerjena v inženiring, nanotehnologijo in mikrosisteme. CTI daje direktno podporo podjetnikom in promovira ustanovitev podjetij s tem, da nudi izobraževalne programe potencialnim in že obstoječim mladim podjetnikom, kjer spoznajo orodja in metode, kako uresničiti poslovno idejo in iz nje ustvariti uspešno podjetje. Poleg tega jim CTI nudi tudi pomoč, kako povečati tvegani kapital. Poleg promoviranja podjetij se CTI ukvarja tudi s promoviranjem raziskav, kjer je cilj spodbuditi podjetja, da bi več uporabljala vire pridobljene s strani raziskav in razvoja univerz, kar pomeni hitrejši prenos znanja iz univerz na podjetja. Pri tem se CTI osredotoča tudi na mednarodne inovacijske programe, s katerimi daje inovativnim švicarskim poslovnežem in raziskovalcem možnost, da svoje ideje razvijajo na mednarodni ravni in s tem omogočijo hitrejši prenos inovativnih idej na trg (CTI: The Innovation Promotion Agency, 2007). Seveda pa vse to ne bi bilo mogoče brez dobrega izobraževalnega sistema, ki ustvarja dobro izobraženo in učinkovito delovno silo, ki jo bom predstavila v nadaljevanju.

2.6 Dobro izobražena in učinkovita delovna sila

Švica ima visoko izobraženo in učinkovito delovno silo ter fleksibilen trg dela, kar je pomemben dejavnik pri opredelitvi Švice kot privlačne poslovne lokacije. Vzrok mobilnosti švicarskega trga dela, in s tem njenega uspeha, je v decentralizaciji, ki se trdno naslanja na politiko, socialni sistem in ekonomijo države. Zaradi fleksibilnosti trga dela ima Švica eno izmed najnižjih stopenj brezposelnosti na svetu. Učinkovitost delovne sile postavlja Švico na vrh mednarodne lestvice v tej kategoriji. V povprečju zaposleni delajo 1.856 ur na leto, kar je največ v Evropi. Primerjamo lahko z Nemčijo, kjer delajo v povprečju 1.683 ur na leto, in z VB, kjer delajo v povprečju 1.785 ur na leto. Razlogi za tako dobro delovno učinkovitost so visoka motiviranost za delo, dolg delovni teden, izvrstna infrastruktura, močna zvestoba svojim podjetjem in skoraj popolna odsotnost delovnih stavk. Zaposleni so zvesti ciljem svojih nadrejenih in posledično sta produktivnost in kvaliteta dela visoka. Odnosi med delodajalci in delojemalci so običajno zelo dobri, predvsem zaradi obojestranske želje, da se spori rešujejo z usklajevanjem in ne s stavkami ali odpuščanjem delavcev. Ravno zaradi tega so delavske stavke v Švici zelo redke (Zehnder, 2005).

Tudi švicarski izobraževalni sistem se uvršča med najboljše na svetu in izšola visoko izobraženo in kvalificirano delovno silo na vseh področjih. Na podlagi mednarodnih raziskav so ugotovili, da Švica študentom nudi odlično pripravo na obvladovanje konkurenčnosti gospodarstva. Švicarske univerze in inštituti za tehnologijo so svetovno znani po svoji odličnosti in visokih akademskih standardih. Kot posledica dobrega izobraževalnega sistema in prisotnosti štirih uradnih jezikov velik del švicarske populacije tekoče govori več jezikov (Zehnder, 2005).

2.7 Davčni sistem

Davki in davčna politika predstavljajo pomemben element pri izbiri lokacije za NTI. Višji davki države prejemnice zavirajo pritek NTI. Švica je država z zelo nizkimi davki, vendar pa davčni prihodki predstavljajo kar 30 % BDP. Glavna značilnost švicarskega davčnega sistema je decentralizacija, ki se kaže v tem da, švicarska centralna vlada določa le 30 % vseh davkov, kantoni pa so v veliki meri svobodni pri določanju svojih davkov in davčnih stopenj (določajo okoli 40 % vseh davkov), prav tako so tudi mestne občine svobodne glede davčnih stopenj (na podlagi zakonodaje kantonov lahko odločajo o približno 30 % vseh davkov) (Bessard, 2007).

Podjetniška davčna reforma leta 1997 je močno povečala privlačnost Švice kot poslovne lokacije, kjer imajo svoje sedeže tako evropska kot tudi svetovna podjetja. Poleg zelo nizkih davčnih stopenj, je švicarski davčni sistem izključno samo teritorialen, kar pomeni, da dohodek, ki ga švicarski posameznik ali švicarsko podjetje zasluži v tujini, v Švici ni obdavčen. Nova davčna reforma iz leta 2007 pa bo znižala dvojno obdavčevanje pri razdelitvi dobičkov na strani investitorjev pri večjih družabništvih. Dividende so trenutno v Švici bolj obdavčene kot v večini evropskih držav, drugi dve pomanjkljivosti švicarskega davčnega sistema pa sta tudi federalni davek od dohodka ter federalna upravna taksa na nekatere kapitalske transakcije. Poleg tega večina kantonov uporablja progresivno obdavčevanje, kar kaznuje uspešnost podjetij, saj davek od premoženja in davek na kapitalske dobičke, čeprav po razmeroma nizkih stopnjah, vseeno negativno vplivata na akumulacijo kapitala in povzročata višje stroške podjetij (Bessard, 2007).

2.7.1 Tri ravni davka

V Švici so davki razdeljeni na tri nivoje – državni, kantonski in mestni davki. Švica zaradi federalne strukture nima centraliziranega davčnega sistema. Kantoni kot suverene državne enote imajo pravico vpeljati kateri koli davek, vse dokler ne posežejo v oblast federacije. Obstajajo pa tudi davki, ki jih določa le federacija. To so davek na dodano vrednost, posebne trošarinske dajatve, upravne takse, davek na zadržani dobiček in carinske dajatve. Posledično imajo kantoni širok razpon pri določanju svoje davčne zakonodaje in zaradi tega obstajajo velike razlike pri obdavčevanju in davčnih stopnjah, kljub temu da zakonodaja vedno bolj stremi k temu, da se te razlike zmanjšajo (Switzerland: Personal Taxation, 2007).

Delitev davkov (Overview of the swiss taxation system, 2007):

Državni davki

- a) davki od dohodka in davki od neto premoženja
 - davek od dohodka
 - davek od dobička
 - davek od zadržanega dobička

- b) davek na blago in storitve
- davek na dodano vrednost

Kantonski davki

- a) davki od dohodka in davki od neto premoženja
- b) davek od neto dobička in davek na kapital
- c) davek na kapitalske dobičke
- d) davek na nepremičnine

Mestni davki

- a) davki od dohodka in davki od neto premoženja
- b) davek od neto dobička in davek na kapital
- c) davek na kapitalske dobičke
- d) davek na nepremičnine

Na federalni ravni dosega najvišja mejna davčna stopnja davka na osebni dohodek 11,5 %, medtem ko najvišje mejne davčne stopnje kantonov variirajo med 5 in 35 %. V vseh kantonih se najvišja mejna davčna stopnja davka od premoženja giblje od 0,18 do 1 %. Dohodek podjetij je na federalni ravni obdavčen s 8,5 % davčno stopnjo, povprečna davčna stopnja kantonov pa znaša 14,6 % (Bessard, 2007).

Celotni davčni prihodki vseh treh ravni so leta 1997 znašali 47,4 bilijonov EUR, od katerega 45 % odpade na federacijo, 32 % na kantone in 23 % na mesta. Medtem ko se federalna vlada v večji meri financira z neposrednimi davki (58 % federalnih davčnih prihodkov), kot je DDV, se kantoni in mesta večinoma financirajo s posrednimi davki. Davek od dohodka znaša tako 65 % kantonskih in 73 % mestnih davčnih prihodkov. Skupaj gre 45 % prihodkov od davka na dohodke kantonom, 37 % mestom in le 18 % federalni vladi (Schmidheiny, 2006, str. 432).

2.7.2 Davek na dohodek podjetja

Švica ima klasičen sistem obdavčevanja podjetij, ki se odraža v dvojnem obdavčevanju. Specifična olajšava se nanaša samo na družbe z večinskim deležem (holdingi), da se na ta način izognejo trojnemu obdavčevanju. Kljub vsemu so dobički po obdavčenju v Švici običajno višji kot v ostalih državah, ki uporabljajo sistem združevanja, zaradi nizkih stopenj davka v Švici. Običajno švicarska podjetja plačujejo davke po variirajočih tarifah, glede na določene faktorje. V nekaterih primerih so ti davki zelo nizki, okoli 9 % dohodka podjetja. Davek na dohodek podjetja se nanaša na delniške družbe, družbe z omejeno odgovornostjo, zadruge, združenja in ustanove. Partnerstva so oproščena davkov, vendar pa so partnerji obdavčeni individualno (Taxation of companies in Switzerland, 2007).

Domača podjetja

Domača podjetja so podjetja kot davkoplačevalci, za katere veljajo švicarski domači davčni zakoni in imajo sedež ali vodstvo znotraj Švice. Domača podjetja so zavezanci za svetovno znane davke, pri čemer so izključena trajna podjetja in nepremičnine v tujini, da se izognejo dvojnemu obdavčevanju. Domača podjetja so dolžna plačevati državni davek od dohodka podjetja, kantonski/mestni davek od dohodka podjetja in kantonski/mestni davek na neto premoženje (Taxation of companies in Switzerland, 2007).

Švicarska podjetja imajo različne privilegije pri obdavčevanju. Primer enega takega privilegija je nastal 1. januarja 2001, ko je kanton Bern ustvaril tako imenovani enostranski podružnični odtegljaj. Ta odtegljaj velja za domača podjetja, ki imajo podružnico zunaj Švice, iz katere izvira minimalno 80 % dohodka iz tujine, in katera predstavlja vsaj 80 % aktivnosti izven Švice. Za to podružnico ni zahtevano, da velja za trajno podjetje v okviru tujih ali mednarodnih zakonov. Švicarsko domače podjetje, katerega primarna dejavnost potega zunaj meja Švice, je lahko dolžan plačati kantonske ali mestne davke od celotnega dohodka na nizki ravni (10 % - 20 %) v kombinaciji neobdavčitve v tujini, ker ni ustanovljeno kot trajno podjetje v tujini (Taxation of companies in Switzerland, 2007).

Tuja podjetja

Tuja podjetja, ki pridobivajo dohodek iz katerega koli švicarskega vira, so dolžna plačevati določene davke na zadržane dobičke ali na dohodek podjetja, če so partner podjetja v Švici, če imajo stalen sedež v Švici, če imajo v lasti švicarske nepremičnine, če imajo lastnino zavarovano s hipoteko na švicarskih nepremičninah ali če se ukvarjajo s švicarskimi nepremičninami ali delujejo kot posredniki. Tuja podjetja so obdavčena samo glede na dohodek pridobljen v Švici in ne glede na dobiček ali izgubo v tujini (Taxation of companies in Switzerland, 2007). Državna davčna stopnja za davek na dohodek podjetja je 8,5 %. Kantonske davčne stopnje precej variirajo in so progresivne, npr. v Zürichu velja kantonska davčna stopnja 19 %, povprečna davčna stopnja kantonov pa je, kot že omenjeno, 14,6 % (Switzerland – real estate tax guide, 2007).

Davek na dohodek podjetja je eden od dejavnikov, ki vpliva na pritek NTI, zato se vsaka država trudi narediti davčno okolje čimbolj prijazno tujim investitorjem. Glede obdavčitve na investitorje ne vpliva samo država gostiteljica, temveč tudi država, iz katere NTI prihajajo. Obe državi želita obdavčiti dohodke podjetij, zato pride do dvojne obdavčitve, ki se ji nekateri investitorji izognejo tako, da jim domača država dovoli, da davek na dohodek podjetij plačajo le v državi gostiteljici. To lahko pomeni, da v primeru, ko si dve državi gostiteljici konkurirata na področju zniževanja davkov, in je obdavčitev v obeh državah nižja kot v domači državi, davek na dohodek podjetja ni več tako pomemben dejavnik pri izbiri lokacije (Simmons, 2003, str. 117).

2.8 Mednarodna primerjava

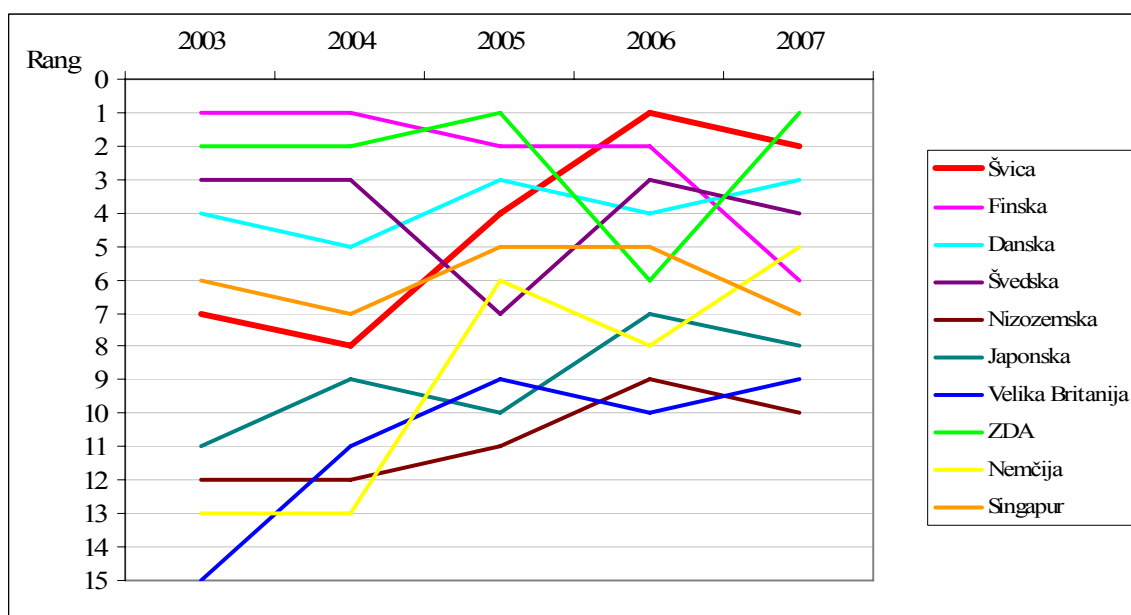
V tej točki bom primerjala Švico z ostalimi konkurenčnimi državami glede svetovne konkurenčnosti, kakovosti življenja, gospodarske svobode in NTI na prebivalca.

2.8.1 Svetovna konkurenčnost

Svetovna konkurenčnost daje okvir napotkov za ocenitev, kako se narodi spopadajo z ekonomsko prihodnostjo. Ne meri samo ekonomskega učinka, blaginje in moči, ampak je tudi odraz dolgoletnega razmišljanja in mnogih raziskav. Definicija svetovne konkurenčnosti pravi, da je konkurenčnost narodov področje ekonomske teorije, ki analizira dejstva in politike, ki oblikujejo zmožnost naroda, da ustvari in ohranja okolje, kjer se ustvarja večja vrednost za podjetja in večja blaginja za ljudi. Kar razlikuje konkurenčnost med narodi in konkurenčnost podjetij je tam, kjer se v družbi ustvarja ekonomska vrednost. Ekonomska vrednost se ustvarja le v okviru podjetij. Narod lahko oblikuje okolje, ki spodbuja in podpira delovanje podjetij, vendar pa narod sam direktno ne ustvarja ekonomske dodane vrednosti. World Economic Forum vsako leto v poročilu o svetovni konkurenčnosti (angl. *Global Competitiveness Report*) objavi lestvico svetovnega indeksa konkurenčnosti držav. Pri tem se upošteva devet faktorjev: institucionalni okvir, infrastruktura, makroekonomski kazalci, zdravstvo in osnovnošolska izobrazba, višješolska izobrazba, učinkovitost trga, tehnološka pripravljenost, poslovna prefinjenost in inovacije (The Global Competitiveness Report 2007-2008).

Iz Slike 5 (na naslednji strani) je razvidno, da je bila Švica leta 2007 po indeksu svetovne konkurenčnosti na 2. mestu, kar pomeni, da je zmožnost Švice, da ustvarja in ohranja okolje, ki omogoča ustvarjanje vrednosti za svoja podjetja in večjo blaginjo za ljudi, druga najboljša na svetovni lestvici. Ta položaj je bil v zadnjih nekaj letih dokaj stabilen, leta 2006 je bila na 1. mestu in leta 2005 na 4. mestu, le v letih 2003 in 2004 je bila njena uvrstitev nekoliko slabša s 7. in 8. mestom. Leta 2007 je Švico prehitela ZDA in se povzpela na 1. mesto, Švici pa so sledile Danska, Švedska, Nemčija, Finska, Singapur, Japonska, Velika Britanija in Nizozemska (The Global Competitiveness Report 2007-2008).

Slika 5: Lestvica svetovnega indeksa konkurenčnosti držav v letih 2003 - 2007



Vir: The Global Competitiveness Report 2007-2008

2.8.2 Neposredne tuje investicije na prebivalca

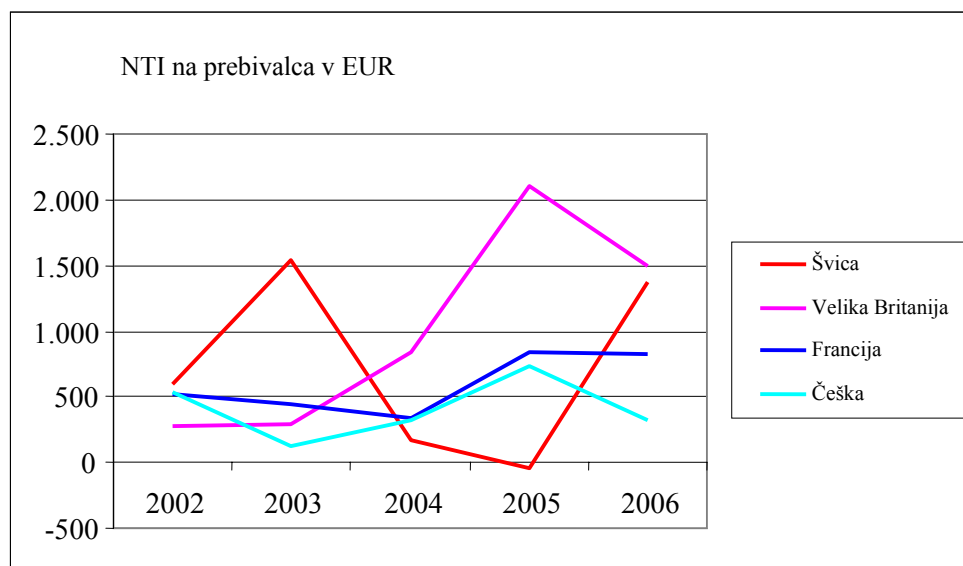
Pri mednarodni primerjavi NTI na prebivalca sem Švico primerjala še s tremi državami, Veliko Britanijo, Francijo in Češko ter podatke prikazala v Tabeli 2 in Sliki 6 (na naslednji strani).

Tabela 2: Mednarodna primerjava NTI na prebivalca v letih 2002 – 2006 v EUR

Država/Leto	2002	2003	2004	2005	2006
Švica	599,36	1.536,04	162,91	-45,49	1.378,03
Velika Britanija	278,11	299,33	840,93	2.099,83	1.493,96
Francija	520,63	449,29	340,27	835,75	830,07
Češka	538,79	128,23	315,87	736,43	382,29

Vir: Investment, direct, from abroad to reporting economy, 2008

Slika 6: Mednarodna primerjava NTI na prebivalca v letih 2002 - 2006 v EUR



Vir: Tabela 2

Kot je razvidno iz Tabele 2 (na prejšnji strani) in Slike 6, je imela leta 2002 Švica največ NTI na prebivalca, kmalu za njo sta bili Francija in Češka, najmanj pa jih je imela VB. Leta 2003 so se NTI na prebivalca v Švici še močno povečale, kar za 156 %, v VB le za dobrih 7 %, medtem ko so se v Franciji in na Češkem zmanjšale. Leta 2003 so se NTI v Švici povečale predvsem na račun akvizicij, s strani tujih finančnih družb in holdingov. V letih 2004 in 2005 lahko v Švici opazimo močan padec NTI na prebivalca, kar je posledica repatriacije kapitala iz finančnih družb in holdingov. Leto 2005 je zaznamovalo predvsem začasno znižanje davka na dobiček v ZDA, zaradi česar so ameriška finančna podjetja in holdingi, ki so v prejšnjih letih investirala v Švico, začela izplačevati zelo visoke dividende, na podlagi dobičkov, pridobljenih v prejšnjih letih. Ta izplačila so zelo močno znižala vrednost NTI v Švici. V preostalih treh državah so NTI na prebivalca v letih iz 2004 na 2005 rasle, še posebno v VB, kjer so dosegle najvišjo vrednost v obdobju 2002 – 2006. V letu 2006 se je priliv NTI v Švici v finančna podjetja in holdinge zopet precej povečal, prav tako pa se je v enaki meri povečal priliv NTI v zavarovalniška podjetja. Tako so leta 2006 NTI v Švici dosegle vrednost 1.378,03 EUR na prebivalca, kar je več kot v Franciji in na Češkem, le VB je imela med izbrani 4 državami to leto nekoliko več NTI na prebivalca kot Švica (Swiss National Bank, 2005, 2006).

2.8.3 Kakovost življenja

Švica je država, ki nudi visoko kakovost življenja. To se odraža v vesplošni blaginji države, visoko razviti infrastrukturi, prebivalci imajo na voljo zelo dober zdravstveni sistem in država velja za precej varno (Swiss Quality of Life, 2007).

Tabela 3: Svetovna lestvica desetih mest z najvišjim indeksom kakovosti življenja

Mesto	Država	Indeks
1. Ženeva	Švica	108,2
2. Zürich	Švica	108,1
3. Vancouver	Kanada	107,7
4. Dunaj	Avstrija	107,5
5. Düsseldorf	Nemčija	107,2
6. München	Nemčija	106,8
7. Bern	Švica	106,5
8. Sydney	Avstralija	106,5
9. Copenhagen	Danska	106,2
10. Amsterdam	Nizozemska	105,7

Vir: *Quality of living, Index, 2007*

Tabela 3 kaže kakovost življenja v različnih državah po celem svetu. Analiza je bila narejena s strani Mercer Human Resource Consulting LLC. Pokriva 218 mest in primerja 39 dejavnikov, med njimi politične, ekonomske, okoljske dejavnike, socialna varnost, zdravstvo, izobrazba, transport in ostale javne storitve. Poročilo je bilo narejeno z razlogom, da pokaže multinacionalnim podjetjem, kakšno kvaliteto življenja nudijo svojim izseljenskim delavcem. Iz tabele je razvidno, da sta bili leta 2006 Ženeva in Zürich najboljši mesti za življenje na svetu. Bern je skupaj s Sidneyem na 7. mestu (Swiss Quality of Life, 2007).

Tabela 4: Svetovna lestvica kvalitete življenja v državah

Država	Rang
Irska	1
Švica	2
Norveška	3
Luxembourg	4
Italija	8
Španija	10
ZDA	13
Nizozemska	16
Avstrija	20
Belgija	24
Francija	25
Nemčija	26
VB	29

Vir: *Quality of life, Rank, 2007*

Tabela 4 kaže primerjavo o kvaliteti življenja med državami leta 2005. Ta raziskava je bila izdelana pri reviji Economist. Tukaj je Švica na 2. najboljšem mestu. V raziskavi so upoštevali dohodek, zdravstvo, brezposelnost, klimatske razmere, politično stabilnost, varnost pri delu, enakost spolov, svobodo in družino (Swiss Quality of Life, 2007).

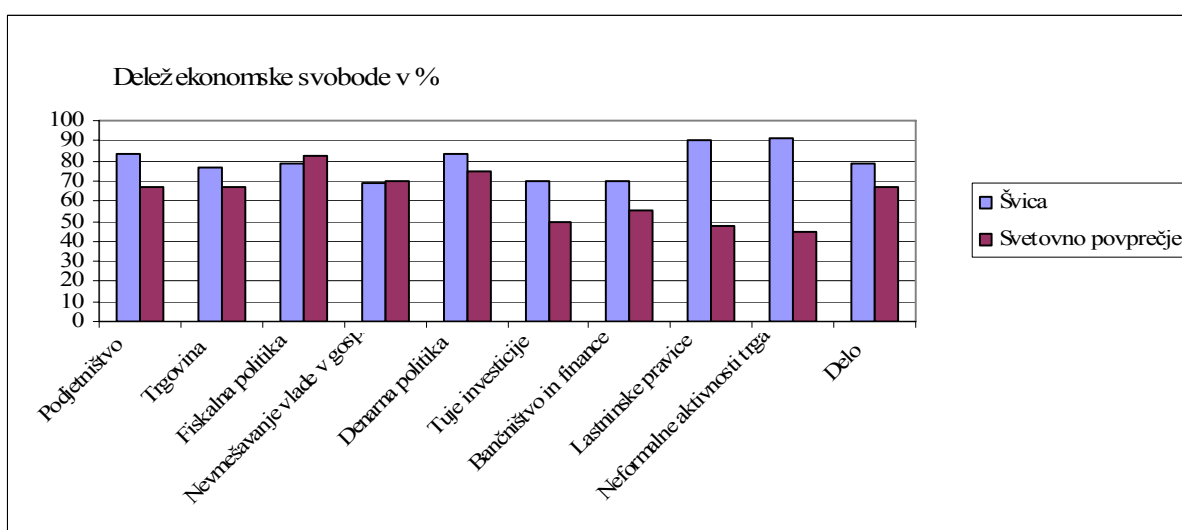
2.8.4 Gospodarska svoboda

Gospodarsko svobodo v vsaki državi določajo z indeksom gospodarske svobode, ki je izračunan na podlagi 10 meril, ki so:

- trgovinska politika,
- javnofinančni položaj,
- vladno poseganje v gospodarstvo,
- monetarna politika,
- tuje investicije,
- bančništvo in finance,
- cene in plače,
- lastninske pravice,
- zakonodaja,
- neformalne aktivnosti trga.

Švicarsko gospodarstvo je bilo leta 2007 79,1 % svobodno, kar je Švico postavilo na 9. mesto na svetovni lestvici gospodarske svobode držav in na 4. mesto na evropski lestvici. V letošnjem letu pa se je glede na objavo v The Wall Street Journalu povzpela na 2. mesto na evropski lestvici. Švicarsko gospodarstvo ima visoko stopnjo svobode investiranja, svobode trgovanja, finančne svobode, lastninske svobode, podjetniške svobode in svobode korupcije. Povprečna carinska tarifa je nizka, trgovinski posli so zaščiteni, tudi inflacija je zelo nizka. Tuje investicije so dobrodošle in so predmet le nekaj omejitev. Nacionalni finančni sektor je vodilen na svetu in je odprt za domače in tuje institucije. Sodstvo je neodvisno od politike in korupcija virtualno ni prisotna (Index of Economic Freedom 2008).

Slika 7: Deset ekonomskih svobod in njihov odstotni delež v Švici



Vir: Index of Economic Freedom 2008

3 Privlačnost Slovenije za NTI

Slovenija ima kot majhna država odprto gospodarstvo in je že tradicionalno močno vpeta v mednarodne trgovinske tokove. Neposredne tuje investicije močno prispevajo k hitrejši gospodarski rasti in konkurenčnosti države, saj ustvarjajo nova delovna mesta, omogočajo prenos novih tehnologij in znanj in pomenijo širitev na nove trge. Zaradi vseh teh pozitivnih prispevkov NTI si slovenska vlada prizadeva še povečati pritok NTI, kar se dosega z različnimi programi za spodbujanje NTI. Slovenija v preteklosti ni bila zelo znana kot prejemnica NTI, kljub temu pa NTI v Sloveniji ves čas naraščajo. Največ investicij prihaja iz Avstrije, sledijo ji Švica, Nizozemska, Francija in Nemčija. Investicije so usmerjene predvsem v predelovalne dejavnosti in storitve (Vizjak, 2007).

Motivi tujih investitorjev za investiranje v Slovenijo so dostop do slovenskega trga, dostop do drugih trgov, zlasti do trgov Jugovzhodne Evrope, dolgoročno sodelovanje, kvalificirana delovna sila, nizka cena delovne sile, tehnologija, infrastruktura, znane blagovne znamke (Gregorič, 2001). Kot primer izbora motivov za investiranje lahko navedem Nemčijo, eno izmed večjih vlagateljic NTI v Slovenijo. Slovenija je za nemška podjetja, ki so že investirala v Slovenijo, zanimiva zaradi članstva v EU, dobro razvite infrastrukture, politične stabilnosti ter gospodarsko-politične predvidljivosti. Motivira jih tudi kakovost in razpoložljivost lokalnih dobaviteljev, domače povpraševanje v Sloveniji in kvalificiranost, produktivnost ter pripravljenost za delo delojemalcev (Slovenija zanimiva za nemška podjetja, 2008). Dostop do slovenskega in drugih trgov se tradicionalno pojavlja kot najpomembnejši motiv za investicije, vendar pa je poleg tega zelo pomemben skupni pomen ostalih motivov, kot so tehnologija in znanje, kvaliteta dela, zagotavljanje materiala in delov, ki označujejo prednosti faktorskih stroškov.

3.1 Prednosti in slabosti Slovenije za pritek NTI

Slovenija ima zelo *ugodno geografsko lego*, saj leži v središču Evrope, poleg tega pa ima tudi dobre transportne in telekomunikacijske povezave s srednjo in jugovzhodno Evropo ter močne poslovne in trgovinske vezi z državami bivše Jugoslavije in tudi z ostalimi tranzicijskimi državami, kar tujim investitorjem omogoča lažji dostop do teh trgov. Naslednja prednost je *dobro razvita infrastruktura* s cestnimi, železniškimi in letalskimi povezavami, prav tako je zelo pomembno tudi pristanišče Koper, ki omogoča najkrajšo povezavo do Mediterana in preko Sueškega prekopa tudi do Srednjega in Daljnega Vzhoda. Slovenija je za tuje investitorje privlačna tudi s strani *visoko razvite tehnologije ter raziskav in razvoja*. Dobro razvita in tehnološko napredna industrija omogoča prevzem podjetij, ki niso tehnično zaostala. Tako lahko hitreje in tudi bolje uvedejo morebitne nove tehnologije, saj ima veliko podjetij že sedaj tesne tehnološke in proizvodne povezave s tujimi partnerji. Poleg tega ima Slovenija tehnološke parke in podjetniške inkubatorje, leta 2002 pa je začela tudi s programom za spodbujanje razvoja tehnoloških mrež, kjer gre za podoben način kot pri grozdih za medpodjetniško povezovanje, razlika je le v tem, da gre pri tehnoloških mrežah za ustvarjanje in uporabo novega znanja na ožjih tehnoloških področjih, ki so ključnega pomena za konkurenčnost gospodarstva (Tehnološke mreže Slovenije, 2008). *Dobro izobrazena in učinkovita delovna sila* je tudi ena od pomembnih prednosti Slovenije. Za podjetja je značilno dobro managersko in tehnološko znanje. Več kot 15 % delovne sile ima univerzitetno izobrazbo, visoko je znanje tujih jezikov ter računalniška pismenost, kar omogoča premostitev jezikovne pregrade med investitorji in zaposlenimi. Slovenija ima *ekonomsko in politično stabilno gospodarstvo*. Po vstopu v EU je Slovenija še dodatno dokazala stabilnost svojega gospodarstva, uvedba evra kot enotne valute pa daje verodostojen okvir za denarno politiko in stabilnost cen, kar je še dodatni pozitiven kazalec za tuje investitorje. Nenazadnje pa Slovenija tujim investitorjem nudi *visoko kvaliteto življenja* z dobro razvitim šolskim in zdravstvenim sistemom (Why Slovenia, 2008).

Za Slovenijo moramo omeniti tudi nekatere pomanjkljivosti, ki zavirajo pritok NTI, vendar jih vlada z ustreznimi reformami poskuša izboljšati. Med njimi je *privatizacijska politika*, ki v preteklosti ni pripomogla k večji prepoznavnosti Slovenije kot lokacije za NTI. Sledi *problem pridobivanja industrijskih zemljišč* za domače in tuje investitorje. Tržne cene industrijskih stavbnih zemljišč so namreč višje kot v sosednjih državah. Slabost je tudi *slaba konkurenčnost delovne sile*. Stroški dela so višji kot v ostalih konkurenčnih državah in brezposelna delovna sila je premalo kvalificirana. Veliko oviro predstavljajo *dolgotrajni in zapleteni administrativni postopki*, potrebni za registracijo podjetja, za pridobitev dovoljenj za delovanje in zaposlovanje tujcev, itd. *Visoki davki in prispevki*, še posebej davek na dobiček, ki se je leta 2007 sicer znižal s 25 % na 23 %, s postopnim nadaljnjim zniževanjem pa naj bi do leta 2010 padel na 20 % (Proračunski memorandum za leti 2008 in 2009, str. 9). Pomanjkljivost pa je tudi *premajhna prepoznavnost Slovenije* kot lokacije za NTI, saj je bila politika promoviranja NTI dolgo časa preveč pasivna in se šele od leta 2000 temu posveča več pozornosti.

Na kakšen način vlada RS spodbuja pritok NTI in kako poskuša odpraviti pomanjkljivosti, ki zavirajo NTI v Slovenijo, bom predstavila v naslednji točki.

3.2 Politika Slovenije do NTI

Slovenska vlada poskuša z aktivno politiko do NTI napraviti slovensko poslovno okolje čim bolj konkurenčno in zanimivo za tuje investitorje. Gre predvsem za reforme na davčnem področju, ki znižujejo davčne obremenitve za podjetja. Tuji investitorji imajo na voljo tudi davčne olajšave za vlaganja v opremo za raziskave in razvoj ter olajšave povezane z zaposlenimi, prav tako pa so jim na razpolago finančne spodbude. Leta 2000 je vlada začela s programom za spodbujanje NTI za leto 2000, temu je sledil program za obdobje 2001-2004 in nazadnje Program vlade RS za spodbujanje NTI za obdobje 2005-2009, ki se še izvaja. V tem programu so predvideni naslednji ukrepi za izboljšanje konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za NTI (Program vlade RS za spodbujanje NTI za obdobje 2005-2009):

1. Enakopravna obravnava domačih in tujih podjetij na področju spodbujanja investicij, v projektih javno-zasebnih partnerstev in v procesu privatizacije.
2. Zniževanje in odpravljanje administrativnih ovir za investiranje in poslovanje, predvsem na področjih sklepanja delovnih razmerij, prostorskega urejanja in pridobivanja gradbenih dovoljenj ter poenostavitve ali opustitve nekaterih zapletenih postopkov za pridobivanje dovoljenj za obratovanje.
3. Zniževanje vstopnih stroškov za začetne investicije in kompenziranje pomanjkljivosti delovanja tržnih mehanizmov, predvsem na področju zaposlovanja in pridobivanja ustreznih komunalno opremljenih stavbnih zemljišč. Delno je to možno odpraviti z aktivno politiko zaposlovanja in s finančnimi spodbudami za NTI.
4. Ofenzivno trženje Slovenije kot lokacije za NTI, pri čemer se izpostavlja konkurenčne prednosti Slovenije.

Dejavnosti za spodbujanje NTI lahko razvrstimo v tri sklope (Program vlade RS za spodbujanje NTI za obdobje 2005-2009):

1. *Politika, usmeritve in ukrepi za izboljšanje poslovnega okolja*, in sicer ukrepi na področju trga dela in zaposlovanja, spodbujanje tehnološkega razvoja in razvoj kapitalskega trga.
2. *Dejavnosti spodbujanja NTI*, ki jih izvaja Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije (AGPTI). Agencija je organ v sestavi Ministrstva za gospodarstvo in deluje od leta 1995. Tesno sodeluje z lokalnimi skupnostmi in regionalnimi razvojnimi agencijami. Agencija nima svoje mreže v tujini, se pa poslužuje diplomarno-konzularnih predstavništev RS v tujini. Osnovne naloge agencije so trženje države kot lokacije za NTI, storitve na tuje investicije ter generiranje projektov NTI. Za obdobje 2005-2009 so njene naloge osredotočene predvsem na brezplačno ponudbo informacijskih, svetovalnih ali drugih storitev tujim investitorjem; trženje in promocijo Slovenije in njenih regij kot lokacije za investicije; analiziranje konkurenčnega položaja Slovenije kot lokacije za investicije in predlaganje ukrepov za njegovo izboljšanje. Poleg tega agencija tujim investitorjem nudi razne storitve, in sicer vzdržuje in nadgrajuje bazo informacij za NTI, zagotavlja informacije pri izbiri ustrezne lokacije za NTI, nudi pomoč pri izvedbi posameznih investicij, itd.
3. *Finančne spodbude*, ki same po sebi še ne zagotavljajo večjega pritoka NTI, vendar pomembno vplivajo na investitorja glede izbire lokacije. Pri dodeljevanju spodbud se upoštevajo naslednji kriteriji: referenca tujega investitorja, vpliv investicije na okolje, število in trajanje novo odprtih delovnih mest, prispevek investicije k razvoju človeškega kapitala v državi in manj razvitih regijah, dodana vrednost na zaposlenega v tuji investiciji, prenos tehnologij, znanj in izkušenj, prihodnja plačila davkov in prispevkov za socialno varnost ter prihranek javnih izdatkov. Agencija tudi vsako leto z razpisom poziva tuje investitorje k predložitvi investicijskih projektov. Finančne spodbude pa se tako kot v vseh ostalih evropskih državah tudi pri nas financirajo iz državnega proračuna in evropskih strukturnih skladov.

3.3 Struktura NTI v Sloveniji

Vrednost vseh NTI je v Sloveniji konec leta 2006 znašala 6.774,9 mio evrov. Povprečna letna stopnja rasti NTI v Sloveniji v letih od 1995 do 2006 je bila 17 %. Kot že omenjeno na začetku poglavja o Sloveniji, po podatkih iz leta 2006, največ investicij prihaja iz Avstrije (32,3 % vseh NTI), sledijo ji Švica (13,8 %), Nizozemska (9,1 %), Francija (8,7 %) in Nemčija (7,9 %), kar lahko pripišemo predvsem ugodni legi Slovenije in tradicionalno trdnimi gospodarskimi vezmi s temi državami (Banka Slovenije, 2007, str. 15-18).

Neposredne tuje investicije v Sloveniji so bile do leta 2005 usmerjene predvsem v predelovalne dejavnosti, po letu 2005 pa so se povečale investicije v storitvene dejavnosti. Podatki ob koncu leta 2006 kažejo, da delež NTI v predelovalnih dejavnostih znaša 41,3 % vseh NTI, znotraj te dejavnosti pa so NTI skoncentrirane v proizvodnji kemikalij in kemičnih izdelkov, papirja in celuloze, strojev in opreme, izdelkov iz gume in plastičnih mas ter v

trgovini z motornimi vozili in njihovimi deli. V storitvenih dejavnostih, predvsem v finančnih in poslovnih storitvah ter trgovini, pa delež NTI znaša 58,5 % (Banka Slovenije, 2007, str. 20). Slovenija je predvsem zaradi majhnega trga bolj primerna za izvozno usmerjene NTI, ki temeljijo na prednostih v faktorskih stroških. Tuje investitorje v slovensko predelovalno dejavnost tako motivira predvsem možnost učinkovite proizvodnje za izvoz, investitorje v storitvene dejavnosti pa zanima predvsem prodaja na slovenskem trgu (Rojec & Šušteršič, 2002, str. 81).

V slovenijo je tako investiralo že kar nekaj tujih podjetij, ki v Sloveniji uspešno poslujejo, med njimi Renault, Goodyear, Sandoz Novartis, Siemens, Societe Generale, Bank Austria, Microsoft, Spar, itd. Izpostavim lahko prevzem Leka s strani švicarskega *Novartisa* leta 2002, ene svetovno vodilnih farmacevtskih družb. Glavni motiv *Novartisa* za prevzem Leka je bil prisotnost Leka na trgih srednje in vzhodne Evrope, drugi motiv je pa bil takrat Lekov nov razvojni center. Danes je Lek član skupine Sandoz, v okviru *Novartisa* (Lekovi zgodovinski mejniki, 2008). Naslednje znano podjetje je francoski *Renault*, ki je od leta 2004 100-odstotni lastnik novomeškega Revoza, ki je edini proizvajalec avtomobilov in največji izvoznik v Sloveniji. Renaultov največji motiv za investicijo leta 1991 je bil takratni jugoslovanski trg. Drugi motivi so bili nižji stroški dela, izkušena delovna sila in dobri poslovni odnosi, ki so jih imeli s slovenskimi partnerji v Revozu. Po osamosvojitvi Slovenije in razpadu jugoslovanskega trga, je ključni motiv postal znižanje proizvodnih stroškov (Revoz, eno od podjetij mednarodne skupine Renault, 2008). Podoben motiv kot Renault je imelo tudi nemško podjetje *Siemens*, ki se je leta 1989 združilo s podjetjem Iskra Telematika in nastalo je mešano podjetje Iskratel, ki je danes eden vodilnih ponudnikov telekomunikacijskih rešitev. Osnovni cilj investicije je bil pridobiti si položaj na jugoslovanskem trgu, ostali motivi pa so bili dostop do kvalificirane in izkušene delovne sile, do polizdelkov in tehnoloških rešitev v podjetju (Zgodovina [podjetja Iskratel d.o.o.], 2008).

Tudi slovenske neposredne investicije v tujini so v obdobju od 1994 do 2006 naraščale. Konec leta 2006 so znašale 3.457,2 mio evrov. Največ slovenskih NTI gre na trge bivše Jugoslavije – Hrvaška (26,8 %), Srbija (22,9 %), BIH (9,9 %), večina ostalih NTI pa odpade na Nizozemsko (9,3 %), Poljsko (4 %), Rusijo (3,5 %) in Avstrijo (2,8 %). Slovenska podjetja, ki investirajo v tujino, so podjetja iz proizvodne in storitvene dejavnosti, pri čemer se storitvene dejavnosti vzpenjajo in predstavljajo že 59,6 % vseh neposrednih naložb Slovenije v tujini, proizvodne dejavnosti pa 40,5 % (Banka Slovenije, 2007, str. 27-29).

Sklep

Švica je ena izmed najboljših poslovnih lokacij v Evropi. Med mnogimi prednostmi, ki jih ima, lahko izpostavimo tiste, ki najbolj privlačijo tuje investitorje k izbiri Švice kot najprimernejše lokacije za postavitev lokalnih oziroma globalnih sedežev svojih podjetij. Te prednosti so gospodarska in politična stabilnost, visoka produktivnost, povezana z visoko kvalitetnimi proizvodi in storitvami, investitorjem in podjetnikom prijazno poslovno in davčno okolje, stabilna denarna valuta in cenovna stabilnost, profesionalni mednarodni bančni sistem, prvorazredna infrastruktura, odličen izobraževalni sistem z uglednimi univerzami, tehničnimi inštituti in inštituti za raziskave in razvoj ter socialni mir.

Švicarska učinkovita federalna politična struktura daje kantonom precejšnjo svobodo pri odločanju in zakonodaji na vseh področjih, vključno s področjem NTI. Cenovna stabilnost, ki je odraz tradicionalno nizke inflacije, dobra investicijska klima in zelo redke stavke delavcev so dokaz za uspeh in stabilnost švicarskega gospodarstva. Švica se uvršča zelo visoko na svetovni lestvici po BDP p.c. in po produktivnosti delovne sile, zaradi česar je tako opazna v svetovnem gospodarstvu. Švicarski liberalni ekonomski sistem olajša odločitve investitorjev glede izbire lokacije, saj mednarodne primerjave kažejo, da se Švica nahaja v samem vrhu glede pravne varnosti, dolgoročne stabilnosti, zajamčene zaščite pri svobodni konkurenci in premoženjski lastnini ter glede minimalne birokracije. Tudi davčni sistem, zaradi nizkih davkov, daje Švici velik plus. Te bistveni kriteriji kažejo na to, da je Švica ugodna evropska lokacija za ustanovitev podjetja in poslovanje, za njegove managerje, zaposlene in njihove družine.

Glede na mednarodne ocenitve, ima Švica najboljšo infrastrukturo v Evropi, takoj za Finsko, in velja za precej varno državo z visoko kvalitetnim zdravstvenim sistemom. Vsestranski izobraževalni sistem ustvarja delovno silo, ki zadovolji potrebe poslovanja podjetij na vseh ravneh. Švica je tudi država z aktivnimi raziskovalnimi aktivnostmi. Njene akademske institucije uživajo velik znanstveni sloves po celem svetu, ki je predvsem rezultat vzajemnega sodelovanja med podjetji in univerzami. Tudi socialni mir je pripomogel k porastu blaginje in s tem k idealnemu poslovnemu okolju. Švicarska vlada in kantoni investitorjem nudijo različne finančne spodbude ter davčne oprostitve za investicije v inovativne in ekonomsko pomembne projekte.

V Švico največ investirajo ZDA, Nemčija, Velika Britanija in Francija, in sicer večina NTI gre v sektor storitev (82 %), na drugem mestu pa v manufakturni sektor (18 %). ZDA izbira Švico kot lokacijo večinoma za regionalne sedeže svojih podjetij, Evropa pa večinoma za globalne sedeže podjetij. Kar 97,5 % podjetij, ki se je pri NTI odločilo za vlaganje v Švico, je v Švici tudi ostalo, kar dokazuje, da je Švica res dobra poslovna lokacija. K privlačnosti za tuje investitorje pripomore tudi aktivna politika do NTI, ki se izvaja na državni ravni in v kantonih, v okviru razvojnih programov in storitev, ki jih nudijo tujim investitorjem.

Tudi Slovenija v zadnjih letih postaja bolj privlačna za tuje investitorje, kar dosegamo z aktivno politiko do NTI, kamor sodijo razni programi za spodbujanje NTI. Prav tako kot Švica se tudi Slovenija lahko pohvali s svojimi konkurenčnimi prednostmi, kot so ugodna geografska lega, dobro razvita infrastruktura, dobro izobražena in učinkovita delovna sila, ekonomska in politična stabilnost ter visoka kvaliteta življenja. Slovenija se po svoji majhnosti, odprtem gospodarstvu, ugodni legi v središču Evrope in podobnimi konkurenčnimi prednostmi kot Švica, lahko primerja z njo in jo vzame za primer, po katerem se lahko zgleduje, da bi v prihodnosti še povečali pritek NTI in tako izboljšali mednarodno konkurenčnost slovenskega gospodarstva.

Literatura in viri

1. Asiedu, E. & Lien, D. (2003). Capital Controls and Foreign Direct Investment. *World Development*, 32 (3), 479-490.
2. *Background Note: Switzerland - Economy*. Najdeno 14. oktobra 2007 na spletnem naslovu <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3431.htm#econ>.
3. *Background Note: Switzerland - Government*. Najdeno 14. oktobra 2007 na spletnem naslovu <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3431.htm#econ>.
4. Bessard, P. (2007). The Swiss Tax System - Key Features and Lessons for Policy Makers. *Prosperitas*, VII (1). Najdeno 24. novembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.freedomandprosperity.org/Papers/swiss/swiss.shtml>.
5. *Better Business Framework – Introduction*. Najdeno 8. decembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.berr.gov.uk/bbf/index.html>.
6. *CH: Confoederatio Helvetica*. Najdeno 10. novembra 2007 na spletni strani http://www.swissworld.org/en/politics/general_information/ch_confoederatio_helvetica.
7. *Country statistical profiles 2008*. Najdeno 4. maja 2008 na spletnem naslovu <http://stats.oecd.org/wbos/Index.aspx?usercontext=sourceoecd>.
8. Crozet, M., Mayer, T. & Mucchielli, J.-L. (2004). How do firms agglomerate? A study of FDI in France. *Regional Science & Urban Economics*, 34 (1), 27-54.
9. *CTI: The Innovation Promotion Agency*. Najdeno 8. decembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.bbt.admin.ch/kti/index.html?lang=en>.
10. *Current news*. Najdeno 8. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.atkearney.com/main.taf?p=1,5,1,151>.
11. *Development of direct investment in 2006*. (2007). Zürich: Swiss National Bank.
12. Dunning, J.H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Beccles: Addison-Wesley publishing company.
13. *European Investment Monitor 2007*. (2007). UK: Ernst & Joung LLP.
14. *European Union foreign direct investment yearbook 2006*. (2006). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

15. Feld, L. P. & Kirchgässner, G. (2000). Direct democracy, political culture, and the outcome of economic policy: a report on the Swiss experience. *European Journal of Political Economy*, 16 (2), 287-306.
16. *Finančal Services Drive Swiss Economic Growth*. Najdeno 10. novembra 2007 na spletnem naslovu http://www.tax-news.com/asp/story/story_open.asp?storyname=26594.
17. Frost, E. (2006, 14. februar). High-Tech Industry Drives Swiss Economic Growth. *Credit Suisse*. Najdeno 9. marca 2008 na spletnem naslovu <http://emagazine.credit-suisse.com/app/article/index.cfm?fuseaction=OpenArticle&aoid=131155&coid=157&lang=EN>.
18. *The Global Competitiveness Report 2007-2008*. Najdeno 3. maja 2008 na spletni strani <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>.
19. Goglio, A. (2006). *Policies to Promote Innovation in the Czech Republic*. B.k.: OECD Publishing.
20. Gregorič Zečevič, J. (2001). Tuji kapital se odloča za Slovenijo. *Gfk Gral Iteo*. Najdeno 10. novembra 2007 na spletnem naslovu http://www.gfk.si/4_2_lclank.php?cid=379.
21. *A Guide to Foreign Direct Investment*. (2006). UK Trade & Investment.
22. *Headquarters in Switzerland? Your Best Location in Europe*. (2007). Zürich: Location Switzerland.
23. Hill, C. (2005). *International business: competing in the global marketplace*. (5th ed.) New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
24. *Index of Economic Freedom 2008*. Najdeno 16. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.heritage.org/research/features/index/country.cfm?ID=Switzerland>.
25. *Investment Climate in the Czech Republic*. (2007). Prague: CzechInvest, Investment and Business Development Agency.
26. *Investment, direct, from abroad to reporting economy*. Najdeno 26. aprila 2008 na spletnem naslovu http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_dict_xrxx.asp?def_code=400.
27. Kolstad, I. & Villanger, E. (2007). Determinants of foreign direct investment in services. *European Journal of Political Economy*, 24 (2), 518-533.

28. Kostevc, Č., Redek, T. & Rojec, M. (2007). Davek na dobiček kot determinanta vhodnih neposrednih tujih investicij. *IB Revija*, 41 (2), 17-28.
29. *Lekovi zgodovinski mejniki*. Najdeno 15. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.lek.si/slo/predstavitev/zgodovina/>.
30. Lim, S.-H. (2005). Foreign investment impact and incentive: a strategic approach to the relationship between the objectives of foreign investment policy and their promotion. *International Business Review*, 14 (1), 61-76.
31. Mattoo, A., Olarreaga, M. & Saggi, K. (2004). Mode of foreign entry, technology transfer, and FDI policy. *Journal of Development Economics*, 75 (1), 95-111.
32. Mencinger, J. (2003). Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?. *Kyklos*, 56 (4), 491-508.
33. Meyer, K. (1998). *Direct Investment in Economies in Transition*. Cheltenham: Edward Elgar.
34. Navaretti, G. B. & Venables, A. J. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton: Princeton University Press.
35. *National Innovation Policy of the Czech Republic for 2005-2010*. (2005). Prague.
36. *Neposredne naložbe 2006*. (2007). Ljubljana: Banka Slovenije.
37. *Overview of the swiss taxation system*. Najdeno 24. novembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.taxation.ch/index.cfm/fuseaction/show/temp/default/path/1533.htm>.
38. Petroulas, P. (2007). The effect of the euro on foreign direct investment. *European Economic Review*, 51 (6), 1468-1491.
39. *Political structure: cantons*. Najdeno 14. oktobra 2007 na spletnem naslovu <http://www.switzerland.com/en.cfm/switzerland/government/offer.cfm?category=Switzerland&subcat=Government&id=200008&>.
40. *Program vlade Republike Slovenije za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009*. (2005). Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo.
41. *A project-based funding Agency to advance French research*. Najdeno 12. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://www.agence-nationale-recherche.fr/Intl>.

42. *Proračunski memorandum za leti 2008 in 2009*. Najdeno 29. januarja 2008 na spletnem naslovu [http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/0710021143497/\\$file/b138v2.doc](http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/0710021143497/$file/b138v2.doc).
43. *Putting Your Project First*. (2007). Paris: Invest in France Agency.
44. *Quality of life, Rank*. Najdeno 22. septembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.standortschweiz.ch/imperia/md/content/update2005deutsch/update2005englisch/49.pdf?PHPSESSID=f7d6a22af92487659cc77d3f291b72b9>.
45. *Quality of living, Index*. Najdeno 22. septembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.standortschweiz.ch/imperia/md/content/miseajour2006/160.pdf>.
46. *Revoz, eno od podjetij mednarodne skupine Renault*. Najdeno 15. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.revoz.si/sl/inside.cp2?cid=8CC51FBB-7C94-4993-BFAB-4BAF52D27FF0&linkid=inside>.
47. Rigassi, B. (2008). Location: Switzerland: the best formula not only for Formula 1. *Business International*. Najdeno 13. januarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.business-int.com/categories/relocation/location-switzerland.asp>.
48. Rojec, M. & Šušteršič, J. (2002). Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji. *IB Revija*, 36 (1), 78-94.
49. Schmidheiny, K. (2006). Income segregation and local progressive taxation: Empirical evidence from Switzerland. *Journal of Public Economics*, 90 (3), 429-458.
50. *Die Schweizer Löhne im Jahr 2006*. (2007). Neuchâtel: Swiss Federal Statistical Office.
51. *Slovenija zanimiva za nemška podjetja*. Najdeno 29. januar 2008 na spletnem naslovu http://www.dihk.si/fileadmin/user_upload/Dokumente/Umfragen/Auswertung_2006_RA_slo_.doc.
52. Simmons, R. S. (2003). An empirical study of the impact of corporate taxation on the global allocation of foreign direct investment: a broad tax attractiveness index approach. *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 12 (2), 105-120.
53. *Source country of Multinationals investing in Switzerland*. Najdeno 29. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.locomonitor.com/index.cfm?page_title=FDI%20By%20Country&child_page=Europe%20%28Developed%29&c=Switzerland&showTop5=1#a.
54. *Statistical Data on Switzerland 2007*. (2007). Neuchâtel: Swiss Federal Statistical Office.

55. *Swiss economic growth suffers due to its wealth*. Najdeno 10. novembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.investmentweek.co.uk/public/showPage.html?page=208715>.
56. *Swiss Quality of Life*. Najdeno 16. decembra 2007 na spletnem naslovu http://www.switzerland-4you.com/life_quality.htm.
57. *Switzerland Inflation rate (consumer prices)*. Najdeno 10. novembra 2007 na spletnem naslovu [http://www.indexmundi.com/switzerland/inflation_rate_\(consumer_prices\).html](http://www.indexmundi.com/switzerland/inflation_rate_(consumer_prices).html).
58. *Switzerland – Leilani Alvarez*. Najdeno 14. oktobra 2007 na spletnem naslovu http://www.vet.uga.edu/vpp/ia/Students/la_swiss/swiss.htm.
59. *Switzerland's new FDI projects from North America highest in seven years*. Najdeno 3. maja 2008 na spletnem naslovu http://www.geneva.ch/FDI_projects.htm.
60. *Switzerland: Personal Taxation*. Najdeno 24. novembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.lowtax.net/lowtax/html/jswpetx.html>.
61. *Switzerland – real estate tax guide*. Najdeno 25. novembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.deloitte.com/dtt/article/0,1002,sid%253D5214%2526cid%253D110176,00.html>.
62. *Switzerland – Your Business Location in Europe*. (2007). Berne: Location Switzerland.
63. *Taxation of companies in Switzerland*. Najdeno 25. novembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.taxation.ch/index.cfm/fuseaction/show/temp/default/path/1535.htm>.
64. *Tehnološke mreže Slovenije*. Najdeno 2. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.tvp.si/index.php?id=24>.
65. *Trade*. Najdeno 10. novembra 2007 na spletnem naslovu http://www.swissworld.org/en/economy/international_context/.
66. *Unemployment*. Najdeno 10. novembra 2007 na spletni strani http://www.swissworld.org/en/economy/workers_and_jobs/unemployment/.
67. Vizjak, A. (2007). *The Slovenia Business and Investment Summit – Invest in Slovenia 2007*. Ministrstvo RS za gospodarstvo. Najdeno 20. oktobra 2007 na spletnem naslovu http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/Govori/govor_minister_slovenski_investment_summit_270607.doc.

68. Whyte, B. (2005). Innovation drives success in Switzerland's biotech scene. *Biotech focus*, 10 (20), 1342-1345.
69. *Why Slovenia*. Najdeno 2. marca 2008 na spletnem naslovu http://www.tipo.si/why_slovenia/.
70. Whyman, P. & Baimbridge, M. (2006). *Labour Market Flexibility and Foreign Direct Investment*. London: Department of Trade and Industry.
71. *World Economic Outlook Database*. Najdeno 16. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/weodata/weoselco.aspx?g=110&sg=All+countries+%2f+Advanced+economies>.
72. Zehnder, M. (2005, 3. december). The Swiss Labour Market. *The Portal for Business and Investments in Switzerland*. Najdeno 25. novembra 2007 na spletnem naslovu <http://www.swissnetwork.com/index.php?page=ViewArticle&id=27&category=Employment%2FLabor+Market&PHPSESSID=7e77cd0b1e0b670b65655d52ab4dcf70>.
73. *Zgodovina [podjetja Iskratel d.o.o.]*. Najdeno 15. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.iskratel.si/internet/AboutUs/AboutTheCompany/History/>.