

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

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

Ljubljana, julij 2009

ANDRAŽ KASTELIC

IZJAVA

Študent Andraž Kastelic izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom mag. Gregorja Pfajfarja, in dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____ Podpis: _____

Kazalo

UVOD	1
1 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE (NTI)	2
1.1 OPREDELITEV NTI.....	2
1.2 OBLIKE NTI.....	4
1.2.1 Izgradnja novih obratov.....	4
1.2.2 Nakup podjetja.....	4
1.2.3 Skupna vlaganja.....	5
1.3 DEJAVNIKI NTI.....	6
1.4 MOTIVACIJA INVESTITORJEV ZA NTI.....	7
2 ZNAČILNOSTI TER PREDNOSTI PANAME KOT LOKACIJE ZA NTI	8
2.1 ZGODOVINA.....	8
2.2 GEOGRAFSKA IN DEMOGRAFSKA PREDSTAVITEV	8
2.3 POLITIČNA STABILNOST	9
2.3.1 Zunanja politika.....	9
2.4 GOSPODARSKA STABILNOST	9
2.4.1 Makroekonomski kazalniki.....	10
2.4.2 Ameriški dolar.....	10
2.4.3 Inflacija.....	10
2.4.4 Zakon o stabilnosti naložb	11
2.4.5 Davčni sistem.....	11
2.4.6 Privatizacija.....	12
2.4.7 Izobrazba	13
2.4.8 Ustanovitev podjetja	13
2.4.9 Gospodarstvo	13
3 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V PANAMI	17
3.1 POLITIKA SPODBUJANJA INVESTICIJ	19
3.1.1 Imigrantske vize ter residenčni programi	19
3.2 MESTO ZNANJA (»CITY OF KNOWLEDGE«).....	22
3.3 REGIONALNI SEDEŽ MULTINACIONALNIH PODJETIJ	22
SKLEP	22
LITERATURA IN VIRI	25

Kazalo tabel

<i>Tabela 1: Makroekonomski kazalniki.....</i>	10
<i>Tabela 2: Priložnosti in nevarnosti gospodarskega okolja.....</i>	14
<i>Tabela 3: Pritok NTI v Panamo (v milijonih USD).....</i>	17
<i>Tabela 4: Razmerje NTI/BDP držav Latinske Amerike za leto 2007 (v milijonih USD)</i>	18
<i>Tabela 5: Ugodnosti upokojenskega "Pensionado" programa</i>	20

Uvod

Neposredne tuje investicije (v nadaljevanju NTI) predstavljajo pomemben element v današnjem hitro razvijajočem se okolju mednarodne gospodarske integracije oz. globalizacije. NTI veljajo za enega izmed pomembnejših dejavnikov razvoja gospodarstva države prejemnice, saj zanjo pomenijo vir novih tehnologij, kapitala, znanja (»know-how«), organizacijskih tehnik in procesov, ustvarjajo nova delovna mesta ter tako vnašajo močan input za gospodarski razvoj (OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th Edition, 2008, str. 7). Hkrati lahko prispevajo k modernizaciji gospodarstva ter infrastrukture, kar pa posledično vpliva na konkurenčnost gospodarstva, trajnostni razvoj ter blaginjo države. Mnogo (zlasti razvijajočih se) držav smatra pritegnitev NTI kot ključen element njihove strategije za gospodarski razvoj. Za spodbujanje in pridobivanje NTI mora država voditi ustrezno proaktivno politiko do le-teh, katera mora temeljiti na poznavanju glavnih motivov investorjev ter dejavnikov, ki opredeljujejo privlačnost države prejemnice z vidika tujih investorjev, ustvarjanju prijaznega podjetniškega okolja, omogočanju različnih spodbud oz. iniciativ ter pogojev, ki bodo pritegnili interes investorjev.

Namen diplomskega dela je predstaviti privlačnost ter zanimivost Paname kot lokacije za neposredne tuje investicije, katera s svojo stabilno demokracijo, odprto investicijsko politiko ter prostim tržnim gospodarstvom velja za latinskoameriško različico Švice ali Hongkonga. Cilj diplomskega dela pa je na podlagi različnih dejavnikov znotraj poslovnega ter širšega okolja prikazati konkurenčne prednosti Paname ter dejstva, zakaj je država zanimiva ter atraktivna lokacija za investitorje. Izhajam iz osnovne hipoteze, da velja Panama za eno najboljših lokacij za NTI v Latinski Ameriki, predvsem zaradi politične in gospodarske stabilnosti, ugodne davčne politike, razvitega finančnega sistema, razvitega storitvenega sektorja, kar pa so le nekatere izmed mnogih prednosti, ki jih država nudi investitorjem.

Diplomsko delo je sestavljeno iz treh poglavij. Uvodu sledi poglavje s teoretičnim okvirom neposrednih tujih investicij, ki obsega opredelitev pojma neposrednih tujih investicij, predstavitev oblik NTI, dejavnike le-teh ter motive, zaradi katerih se tuji investitorji odločajo za investiranje v tujo državo. V drugem poglavju so predstavljene splošne značilnosti ter prednosti Paname kot destinacije oz. prejemnice NTI. Sprva je zaradi razumevanja določenih sedanjih dejavnikov predstavljen krajši zgodovinski pregled Paname. Sledi prikaz geografske lokacije, saj je strateška lega ključnega pomena za uspeh, ter politična in ekonomska stabilnost, ki so ene osnovnih pogojev za pritegnitev pozornosti investitorjev. Nato so predstavljene prednosti, ki ustvarjajo poslovno okolje v Panami privlačno za investitorje (davčna politika, zakonodaja, finančno središče, razvit storitveni sektor). Tretje poglavje vsebuje predstavitev NTI v Panami. To poglavje vključuje stanje ter trende na področju NTI v Panami, predstavljena pa je tudi investicijsko-podjetniška politika države, s katero spodbujajo NTI ter ustvarjajo investitorjem prijazno okolje. Na

koncu diplomskega dela so v sklepu povzete glavne ugotovitve in zaključki, do katerih sem prišel tekom izdelave diplomskega dela.

1 Neposredne tuje investicije (NTI)

V tem poglavju bom predstavil teoretični okvir neposrednih tujih investicij, saj je za razumevanje diplomskega dela pomembna seznanitev z osnovnimi definicijami ter pojmi, in sicer: opredelitev in oblike NTI, dejavniki NTI ter motivi, zaradi katerih se investitorji odločajo za investiranje v tujo državo.

1.1 Opredelitev NTI

Investiranje kapitala v tujino delimo na investiranje s fiksnim donosom ter investiranje s spremenljivim donosom, katerega naprej delimo na neposredne investicije in na portfolio investicije. Tako pri neposrednih kot pri portfolio investicijah investitor z vlaganjem v tujino pridobi lastništvo nad podjetjem v tujini ali določenim delom tega podjetja (Rojec, 1993).

Najbolj široko sprejeta definicija NTI je znana kot »IMF/OECD benchmak« definicija, katera je nastala kot rezultat skupnega dela teh dveh institucij s ciljem oblikovati standarde za nacionalne statistične urade, ki zbirajo statistiko o NTI. Po tej definiciji so NTI opredeljene kot investicije, ki jih investitor opravi v tujini z namenom vzpostavitve **dolgoročnih ekonomskih odnosov** ter pridobitve učinkovitega **vpliva pri upravljanju** gospodarske družbe v tujini. NTI odraža cilj vzpostavitve trajnega interesa s strani investitorja v podjetju, ki se nahaja v drugi državi kot investitor. Trajen interes pomeni obstoj dolgoročnega odnosa med neposrednim investitorjem in tujim podjetjem ter pomembno stopnjo vpliva na upravljanje tujega podjetja. Takšen odnos določuje investitorjevo neposredno ali posredno lastništvo 10 % deleža (ali več) glasovalnih pravic v tuji družbi, s čimer si zagotovi zadosten vpliv ter učinkovit glas pri upravljanju (OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 2008, str. 40–42).

NTI podobno opredelita tudi Contessi in Weinberger (2009, str. 63), ki jih definirata kot mednarodne podjetniške projekte, v katerih tuji investitor pridobi dolgoročen vpliv pri upravljanju povezanega podjetja v državi gostiteljici. Obstoj dolgoročnega vpliva pa se smatra takrat, kadar glasovalni delež ali pravice, nadzorovane s strani multinacionalnega podjetja, znašajo najmanj 10 % celotnih glasovalnih pravic v tujem podjetju. Ekonomisti definirajo multinacionalno podjetje kot družbo, ki lasti, nadzoruje ter upravlja podjetja, ki ustvarjajo prihodke v več državah (Zekos, 2005, v Dunning, 1992, str. 52). Ta definicija razlikuje med podjetjem, ki se ukvarja z neposrednimi investicijami (kar omogoča podjetju ne samo funkcionalni delež v tujem podjetju, ampak tudi upravljalni nadzor) ter podjetjem, ki se ukvarja s portfolio investicijami, s čimer pridobi samo finančni delež v tujem podjetju brez upravljalne kontrole (Zekos, 2005, str. 52).

Z NTI načeloma razumemo **lastništvo in nadzor** nad nekim opredmetenim premoženjem v tujini, s portfolio investicijo pa predvsem nakup vrednostnih papirjev. V prvem primeru gre za **aktivno udeležbo investitorja** pri dejavnosti podjetja v tujini, v drugem pa za »pasivno« udeležbo, saj gre v tem primeru predvsem za pričakovanja kapitalskih donosov in dividend (Kenda, 2001, str. 203–204). Tokovi tujih investicij načelno vključujejo vsa sredstva, ki jih vlaga neposredni investitor sam ali skozi svoje podružnice. Bistvena značilnost, ki neposredne tuje investicije razlikuje od portfolio investicij in seveda tudi od vseh drugih mednarodnih tokov kapitala, je element aktivne vloge tujega investitorja, oziroma njegov namen, da s **trajno lastniško udeležbo** v podjetju v tujini pridobi nadzor nad tem podjetjem ter sodeluje pri njegovem upravljanju (Rojec, 1993, str. 23).

Možnost nadzora in upravljanja, ki se je uveljavila kot ključni element razlikovanja med neposrednimi ter portfolio investicijami, pa odpira problem določitve obsega in vsebine nadzora in upravljanja ter se navezuje na delež tujega investitorja v kapitalu podjetja. Višina deleža, ki naj bi omogočala nadzor in upravljanje, v svetu še vedno ni enotno določena. Ob razprševanju lastniških deležev, razvoju kapitalskih trgov ter spreminjanju poslovne politike multinacionalnih podjetij, se je ta meja precej zniževala (od 100 % do 50 %, nato naprej na 25 % ter kasneje še manj) (Trtnik, 2000, str. 16). Mednarodni denarni sklad (IMF) je v svojem priročniku IMF »Balance of Payments Manual« sprejel kriterij, ki narekuje, da se kot NTI šteje vsaka investicija, kjer ima investitor **10 (ali več) odstotni delež** v kapitalu podjetja (Balance of Payments Manual, 2008, str. 86). Isti prag v deležu kapitala tujega podjetja v svojem priročniku »Benchmark Definition of Foreign Direct Investments« določa Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD), kjer je jasno naveden kriterij, ki določa, da se za NTI opredeljuje naložba, kjer ima investitor najmanj 10 % delež glasovalnih pravic v tujem podjetju (OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 2008, str. 10).

Medtem ko se trend večanja globalnih trgov nadaljuje, NTI za podjetja predstavljajo pomembno pot, da izkoristijo prednosti globalizacije. Mnogi politiki se zavedajo prednosti, ki jih ustvarijo tuje investicije za državo prejemnico, ne samo v smislu novih delovnih mest, temveč tudi kot prenos in dotok kapitala, tehnologij, proizvodnje ter managerskih tehnik in znanj (Gilmore, O'Donnell, Carson & Cummins, 2002, str. 195). Večini razvijajočih se držav primanjkuje tehnoloških sposobnost, zato so NTI odličen način za pospeševanje transferja tehnologije ter zmanjševanje tehnološke vrzeli med razvijajočimi ter razvitimi državami, poleg tega pa so »spillover« efekti ali eksternalni učinki NTI zelo pomemben kanal za širjenje sodobne tehnologije. NTI imajo tudi številne druge učinke na gospodarstvo države prejemnice, saj vplivajo na prihodke, proizvodnjo, cene, zaposlitev, gospodarsko rast, razvoj ter splošno blaginjo države prejemnice. Izjemno povečanje tokov NTI je eden jasnejših znakov globalizacije svetovne ekonomije v zadnjih 20 letih: NTI so ključen element za uspešno gospodarsko rast v razvijajočih se deželah, saj je bistvo gospodarskega razvoja hiter ter učinkovit prenos ter osvojitve »najboljših praks« preko

meja (Kok & Ersoy, 2009, str. 105). Investitor se lahko za vstop na tuji trg z neposrednimi investicijami odloča med tremi oblikami le-teh, glede na to, katera je zanj najprimernejša.

1.2 Oblike NTI

Glede na izvedbo poznamo tri oblike neposrednih investicij v tujini, in sicer izgradnja novih obratov ter ustanovitev novega podjetja (»greenfield« investicije), prevzem (odkup) že obstoječega podjetja (»acquisition«) ter udeležba s skupnim vlaganjem (»joint venture«). Vsaka izmed oblik NTI ima svoje prednosti in pomanjkljivosti ter je različno primerna za vstop na tuji trg glede na posamezne specifične dejavnike.

1.2.1 Izgradnja novih obratov

Investicije v izgradnjo novih objektov ter kapacitet (»greenfield« investicije) vključujejo ustanovitev povsem novega podjetja v tuji državi (Hill, 2005, str. 214). Pri tem investitor kupi ali najame zemljišče, na katerem na novo zgradi gospodarski objekt, ga nato opremi ter vanj uvede proizvodnjo ali dejavnost v celoti po svoji zamisli. Najodgovornejše managerje oz. kadre s specifičnim znanjem praviloma prenese iz svojega organizacijskega sistema, najame lokalno delovno silo ter prične z dejavnostjo povsem na novo (Kenda, 2001, str. 209).

Prednost ustanovitve »greenfield« projekta v tuji državi je, da ima investitor veliko večjo možnost, da ustvari podjetje ter gospodarski objekt povsem po lastni želji. Za investitorja je tudi lažje zgraditi organizacijsko kulturo od začetka, kot pa jo spreminjati v obstoječem prevzetem podjetju (Hill, 2005, str. 499). Velja, da čim večje so kulturne razlike med državo prejemnico ter investitorjem, tem bolj primerna oblika vstopa je »greenfield« investicija v primerjavi s prevzemom (Kogut & Singh, 1988, str. 414). Poleg tega je veliko lažje ustvariti sistem procesov v novem podjetju, kot pa jih spreminjati v prevzeti družbi (Hill, 2005, str. 499).

Slabosti te oblike so dolgotrajen proces investiranja, pridobivanja zemljišča, urejanja dokumentacije ter tveganje, saj je s tem povezana velika stopnja negotovosti glede pričakovanih prihodkov (Hill, 2005, str. 500).

1.2.2 Nakup podjetja

Nakup podjetja v tuji državi (»acquisition«) pomeni prevzem nekega obstoječega lokalnega podjetja, vključno z njegovimi posebnimi pravicami ter obveznostmi (Kenda, 2001, str. 210). Za prevzem nekega podjetja obstajajo različni razlogi, in sicer: doseganje singerijskih učinkov, povečanje učinkovitosti, zmanjševanje stroškov preko ekonomije obsega, sprememba v strukturi stroškov preko vertikalne integracije, pridobitev specifičnega znanja ter znanja o lokalnih trgih, povečanje tržnega deleža ter tržne moči, diverzifikacija in zmanjševanje tveganja ter motiv rasti, kjer je strateški cilj vstop na tuji trg (Gammelgaard, 1999, str. 3–4). Čeprav je sama transakcija praviloma zelo zapletena, saj zahteva udeležbo bančnikov, odvetnikov, strokovnjakov za združitve in prevzeme

podjetij, je temeljni motiv preprosti: z nakupom investitor hitro pridobi neposredni nadzor nad podjetjem, zaposlenimi, tehnologijo, uveljavljenimi blagovnimi znamkami, distribucijsko mrežo in prodajnimi potmi, poleg tega pa mu je prihranjen zamuden proces iskanja ustrezne delovne sile (Kenda, 2001, str. 210).

Prednost te strategije je hitra izvedba, saj lahko investitor s prevzetim podjetjem hitro gradi svojo prisotnost na ciljnem tujem trgu (Hill, 2005, str. 497). Obstoječe podjetje je možno takoj po nakupu integrirati v sistem oz. mrežo, v primeru uspešne odločitve pa družba takoj zagotavlja donose. Pogosto je razlog za nakup podjetja v tujini prav ocena, da gre za najprimernejšo obliko vstopa na tuji trg, neredko pa tudi zaradi tega, da podjetje prevzame kontrolo nad proizvodnimi ter distribucijskimi zmogljivostmi (Kenda, 2001, str. 211). V veliko primerih podjetja izvedejo prevzem, da s svojo prisotnostjo prehitijo konkurente ter si tako pridobijo prednost. Ta strategija je zlasti prisotna na trgih, ki se naglo globalizirajo, kot so npr. telekomunikacije, kjer je kombinacija deregulacije trgov in liberalizacije omejitev NTI ustvarila veliko lažji način, da tuja podjetja s prevzemi vstopijo na tuje trge. Veliko managerjev verjame, da so prevzemi manj tvegani kot »greenfield« investicije, saj prevzeto podjetje za razliko od »greenfield« projekta že ustvarjajo prihodke ter znan denarni tok (Hill, 2005, str. 497).

Glavna slabost te strategije je, da investitor podeduje hkrati z nakupom tržno zanimivih vrednosti še vsa bremena in slabosti podjetja, zato mora pred tem opraviti skrben pregled podjetja (»due diligence«) ter biti pozoren na morebitne skrite finančne obveznosti prevzetega podjetja, pravne ter lastniške zadeve, odnose med zaposlenimi, skladnost podjetja s predpisi, ekološko sporno tehnologijo itd. Za prevzeme se večinoma odločajo investitorji z veliko izkušenj iz preteklosti (Kenda, 2001, str. 211).

1.2.3 Skupna vlaganja

Tretja oblika NTI so skupna vlaganja (»joint venture«), ki pomenijo lastniško udeležbo dveh ali več partnerjev pri nekem, za posebne namene novo ustanovljenem podjetju, s katerim partnerji zagotavljajo skupne interese (Kenda, 2001, str. 211).

Skupna vlaganja so mehanizem za združevanje komplementarnega premoženja, ki ga lastita dve ločeni podjetji. To premoženje je lahko materialno, kot npr. oprema ter stroji, ali nematerialno, kot so: tehnološko znanje (»know-how«), proizvodno ali marketinško znanje in veščine, blagovne znamke ter specifične informacije o trgih. Pri skupnih vlaganjih partnerski podjetji preneseta vsa ali del premoženja na novo neodvisno pravno osebo (podjetje) ter si delita dobiček (Raff, Ryan & Staehler, 2006).

Skupna vlaganja so primerna takrat, kadar projekti zahtevajo visoka investicijska sredstva, specialistična znanja, dolgotrajno uveljavljanje podjetja in visoko stopnjo tveganja, katerega si investitorji lahko delijo. Za skupna vlaganja se odločajo predvsem investitorji, ki nimajo predhodnih izkušenj z investiranjem v tujini ter tisti, ki vstopajo na visoko

tvegan in nepoznan trg (Meyer, 1998, str. 218–220). Število tovrstnih vlaganj v svetu narašča in to zaradi hitrih sprememb v tehnologiji, telekomunikacijah ter vladnih politikah, kar pomeni, da brez skupnih vlaganj podjetje vsako zase ne bi moglo izrabiti vseh priložnosti, ki so na voljo. Posebno pomembno vprašanje za uspešnost skupne naložbe je pravilna izbira partnerjev (Kenda, 2001, str. 211).

1.3 Dejavniki NTI

Privlačnost neke države za NTI opredeljujejo **lokacijsko specifični dejavniki**, ki nam povedo, zakaj bo podjetje raje investiralo v tujini in ne doma in katere države imajo prednosti kot lokacija za NTI. Te dejavnike lahko razdelimo na **tržne dejavnike**, ki dejansko predstavljajo osnovni vzrok/motiv tujega investitorja za investiranje v posamezni državi (trg konkretne države, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovitejše proizvodnje itd.), ter na **dejavnike investicijske klime**, kamor spadata regulatorni in ekonomsko-politični okvir ter podpora podjetništvu (Kostevc, Redek & Rojec, 2007, str. 18).

Gilmore et. al (2002, str. 198–201) pri izbiri lokacije za NTI izpostavljajo sledeče dejavnike: znanje in izkušnje na tujih trgih, velikost ter rast tujih trgov, vladna politika ter spodbude za NTI, ekonomska politika, kulturne razlike, stroški transporta, materiala in dela, razpoložljivost virov, tehnologija, politična stabilnost ter infrastruktura.

Splošno velja, da široko znanje o tuji državi zmanjša stroške ter negotovost poslovanja na tujem trgu (Gilmore et al., 2002, v Buckley & Casson, 1985, str. 198). Velikost trga ter potencialna rast veljata kot najpomembnejša faktorja pri izbiri lokacije (Gilmore et. al, 2002, v Kobrin, 1979; Yamawakai, 1993; Billington, 1999, str. 198), velika prednost pa je tudi bližina ter dostop do prostotrgovinskega območja (Gilmore et al., 2002, v Billington, 1999, str. 198). V okviru politike ter spodbud za NTI so vlade vzpostavile različne organe, katerih zadolžitev je privabljanje tujih investicij ter opravljanje proaktivne vloge pri promociji države kot destinacije za NTI (Gilmore et al., 2002, str. 198). Eni izmed pomembnejših faktorjev NTI so tudi gospodarski dejavniki, kot so npr. inflacija, davčne stopnje ter davčna struktura (Gilmore et. al, 2002, str. 199). Veliko težo pri odločitvah glede NTI imajo tudi kulturni faktorji, saj se na podlagi le-teh investitor odloči za najprimernejšo obliko vstopa na tuji trg (Kogut & Singh, 1988, str. 414). Pri stroškovnih odločitvah bo investitor v skladu z racionalizacijo stroškov izbral lokacijo z najnižjimi stroški poslovanja (Gilmore et al., 2002, v Buckley, 1988, str. 199). Pomembni dejavniki pri izbiri lokacije za NTI so tudi: razpoložljivost virov, zlasti dela ter surovin, dostop do tehnologije, stopnja lastništva, infrastruktura ter politična stabilnost države prejemnice NTI (Gilmore et al., 2002, str. 200–201).

Različne analize motivacije tujih investorjev in lokacijsko specifičnih dejavnikov NTI kažejo, da so primarnega pomena za privlačnost neke države kot lokacije za NTI dejavniki trga, kamor spadajo velikost trga, rast prebivalstva, rast in velikost BDP, dostop ter bližina

do izvoznih trgov, in stroškovni dejavniki, kamor spadajo stroški/kakovost dela, stroški/kakovost surovin, kakovost poslovne infrastrukture, reinvestiranje profitov. Sledijo dejavniki investicijske klime v najširšem smislu, kamor sodijo politična in makroekonomska stabilnost, regulatorni okvir, davčna politika, politika trga dela in proizvodnih trgov (Kostevc, Redek & Rojec, 2007, str. 18).

1.4 Motivacija investitorjev za NTI

Tradicionalno NTI veljajo kot sredstvo za izkoriščanje specifičnih podjetniških prednosti na tujem trgu. Preko NTI investitorsko podjetje ne samo vstopi na tuji trg, temveč lahko pridobi dostop do surovin, diverzificira svoje poslovne aktivnosti ter racionalizira proizvodne procese. Poleg tega NTI pretehtajo nekatere negativne strani izvoza, kot so trgovinske omejitve ter stroški transporta (Gilmore et al., 2002; Caves, 1971, str. 197).

Odločitev za NTI je lahko posledica ofenzivnega (agresivnega) ali defenzivnega vedenja podjetij. Tako lahko glede na motiv za oblikovanje tržnega položaja podjetja NTI delimo na **ofenzivne** ter **defenzivne**. Za ofenzivne oz. agresivne NTI veljajo tiste, s katerimi podjetje aktivno oblikuje svoje globalne interese ter tržni položaj, defenzivne NTI pa so tiste, katere so nastale kot reakcija na investicije konkurentov ter želijo zaščititi položaj na trgu (Dunning, 1993, str. 56, 59).

Po Dunningovi (1993, str. 65–63) taksonomiji, ki je tudi najbolj široko uporabljana v strokovni literaturi, naprej delimo štiri glavne skupine motivov investitorjev za NTI:

- **iskanje virov** (»resource-seeking«),
- **iskanje trgov** (»market-seeking«),
- **povečanje učinkovitosti** (»efficiency-seeking«),
- **strateški razlogi** (»strategic-asset-seeking«).

Glavni cilj iskanja virov (»resource-seeking«) je dostop do specifičnih resursov, ki niso na voljo v domači državi (npr. surovine) ali pa so na voljo po višji ceni (npr. delovna sila) (Franco, Rentocchini & Marzetti, 2008, str. 5). Podjetja z motivom iskanja trgov (»market-seeking«) investirajo v tujo državo z namenom pridobivanja ter izkoriščanja novih trgov (Franco, Rentocchini & Marzetti, 2008, str. 5). Pri povečevanju učinkovitosti (»efficiency-seeking«) želijo podjetja izkoristiti prednosti različne razpoložljivosti ter stroškov proizvodnih dejavnikov v različnih državah, izkoristiti prednosti ekonomije obsega, prednosti razlik v okusih potrošnikov ter dobavnih zmogljivosti (Dunning, 1993, str. 60). Strateški razlogi oz. motivi pa so značilni za podjetja, ki s pomočjo NTI zasledujejo predvsem njihove dolgoročne strateške cilje, še posebej ohranjanje in krepitev mednarodne konkurenčnosti (Trtnik, 1999, str. 29).

Razlogov za neposredno investiranje v tujini je več, najpomembnejši so možnost za povečanje prodaje, vstop na hitro rastoče trge, znižanje stroškov, konsolidacija ekonomskih integracij, zaščita domačega trga ter pridobivanje tehnološkega in

upravljalnega znanja (Kenda, 2001, str. 207–209). Temeljni motiv za neposredne naložbe v tujini je prav tako kot za portfolio investicije dolgoročno **maksimiranje uspešnosti (učinkovitosti) podjetja**, saj želijo investitorji zaradi višjih stopenj rasti, boljših dolgoročnih možnosti, ugodne gospodarske klime ter boljše infrastrukture v tujini doseči višje donose. Prav tako kot raven donosov pa je pomembno tudi tveganje donosov podjetja, saj diverzifikacija naložb zmanjša tveganje donosov (Trtnik, 1999, str. 23).

2 Značilnosti ter prednosti Paname kot lokacije za NTI

V tem poglavju bom za prikaz osnovne slike o Panami predstavil njene osnovne značilnosti, kot so kratka zgodovina, strateška geografska lega, demografija ter politični sistem. Nadaljeval bom s predstavitvijo poslovnega okolja ter konkretnih prednosti le-tega (politična in gospodarska stabilnost, davčni sistem, Zakon o stabilnosti naložb, tradicionalno nizka inflacija, mednarodno finančno središče, razvit storitveni sektor, zlasti bančništvo, logistika ter turizem), ki ustvarjajo Panamo zanimivo ter privlačno za investitorje.

2.1 Zgodovina

Panamo so v 16. stoletju odkrili ter naselili Španci. Leta 1821 se je Panama odcepila od Španije ter se s Kolumbijo, Ekvadorjem ter Venezuelo združila v zvezo, imenovano Velika Kolumbija. 1830 je zveza razpadla, Panama pa je ostala del Kolumbije do leta 1903. S podporo ZDA se je Panama leta 1903 odcepila od Kolumbije, ZDA pa so dobile izključno pravico do izgradnje prekopa ter nadzor in suverenost nad območjem Panamskega prekopa (»Panama Canal Zone«). Panamski prekop so ZDA zgradile med leti 1904 in 1914. Pred tem so bili leta 1880 pod francoskim vodstvom prvi poskusi gradnje prekopa, a so se izkazali za neuspešne. Območje je bilo sprva v celoti pod suverenostjo ZDA, od leta 1982 pa pod pravno pristojnostjo Paname. Leta 1977 je bil podpisan sporazum, ki je določal prenos vseh pristojnosti s strani ZDA na Panamo ob koncu stoletja. Od leta 1968 so bile v Panami večinoma vojaške diktature. S pomočjo ZDA je bil leta 1989 odstavljen diktator Noriega. 1. 1. 2000 je Panama prevzela suverenost nad območjem Panamskega prekopa, ZDA pa so si pridržale pravico do njegove vojaške obrambe. Oktobra 2006 je bil na referendumu s strani državljanov Paname odobren ambiciozen načrt za razširitev prekopa (Panama, 2009).

2.2 Geografska in demografska predstavitev

Panama (uradni naziv je Republika Panama) je najjužnejša država Srednje Amerike, locirana na ožino, ki povezuje Severno in Južno Ameriko. Meji na Kostariko na severozahodu, Kolumbijo na jugovzhodu, Karibsko morje na severu ter Pacifik na jugu. Velja za mednarodno poslovno središče ter tranzitno deželo. Čeprav je Panama za Gvatemalo in Kostariko tretje največje gospodarstvo v Srednji Ameriki, velja za največjega potrošnika na tej celini. Po podatkih publikacije CIA World Factbook populacija Paname znaša 3.309.679 prebivalcev (julij 2008). Polovica le-teh prebiva v

urbanih predelih, večina od teh (več kot 1 milijon) v prestolnici Panama City. Uradni jezik je španščina, 14 % ljudi govori angleščino kot materni jezik, obstajajo pa tudi številni domorodni jeziki. Angleščina se na sploh široko uporablja kot drugi jezik, zlasti v poslovnem svetu. Prevladujoča vera je katoliška (84 %), sledi ji protestantska (15 %) ter ostale (1 %). Panama ohranja veliko arhitekturnih ter kulturnih sledi starega kolonialnega sistema, hkrati pa prestolnica Panama City velja za visoko razvito sodobno metropolo (Panama, 2009).

2.3 Politična stabilnost

Republika Panama je neodvisna ter suverena država. Politika države deluje v okviru predsedniško parlamentarne demokratične republike, kjer je predsednik hkrati na čelu države in vlade, ter večstrankarskega sistema. Demokratično izvoljena vlada ima tri veje oblasti. Izvršilno vejo oblasti sestavljajo predsednik ter dva podpredsednika, ki so demokratično izvoljeni za obdobje petih let. Ti imenujejo kabinet dvanajstih ministrov. Zakonodajno oblast predstavlja narodna zakonodajna skupščina, ki je sestavljena iz 71 odposlancev. Sodni sistem je neodvisen od izvršilne ter zakonodajne oblasti. Sodno vejo oblasti predstavlja vrhovno sodišče, ki ima devet sodnikov, kateri so imenovani za dobo 10 let (Panama: Country and foreign investment regime, 2009).

2.3.1 Zunanja politika

Republika Panama je član Generalne skupščine Združenih narodov in glavnih institucij ZN, začela je tudi svoj četrti mandat kot član Varnostnega sveta ZN januarja 2007. Je tudi član različnih mednarodnih finančnih institucij, kot so: Svetovna banka, Inter-American Development Bank ter Mednarodni denarni sklad. Panama je član organizacije ameriških držav (Organization of American States – OAS), bila je tudi ustanovni član skupine Rio (Grupo de Río). Čeprav je bila leta 1988 zaradi političnega sistema pod diktatorjem Noriego izključena iz ekonomske zveze latinskoameriških držav, imenovane Sistema Económico Latinoamericano (SELA), je bila leta 1994 ponovno priključena kot priznanje njenim demokratičnim vrednotam. Panama je tudi član srednjeameriškega parlamenta (Central American Parliament) ter srednjeameriškega integracijskega sistema (Central American Integration System – SICA). Panama se je leta 1994 pridružila šestim srednjeameriškim sosedam na konferenci Summit of the Americas, kjer so podpisali zvezo za trajnostni razvoj, imenovan Conjunta Centroamerica-USA ali CONCAUSA za spodbujanje trajnostnega gospodarskega razvoja v regiji (Background Note: Panama, 2009).

2.4 Gospodarska stabilnost

V tem delu bom prikazal dejavnike, ki vplivajo na gospodarsko stabilnost Paname in ustvarjajo investitorjem prijazno podjetniško okolje. Predstavil bom tudi gospodarstvo Paname ter njegove ključne komponente, ki veljajo za temeljne stebre panamske ekonomije in zaradi katerih Panama velja za eno najhitreje rastočih gospodarstev Latinske Amerike.

2.4.1 Makroekonomski kazalniki

V letu 2007 je bila Panama najhitreje rastoče gospodarstvo Latinske Amerike, saj je rast bruto domačega proizvoda (BDP) znašala 11,2 %, s čimer je preseгла večino projekcij ter krepko rast v letih 2005 in 2006, ko je znašala 7,2 % ter 8,7 %. Nasploh je Panama v zadnjih letih beležila izjemno rast BDP, kar je prikazano tudi v Tabeli 1.

Tabela 1: Makroekonomski kazalniki

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Realna rast BDP (%)	4.2	7.5	7.2	8.7	11.2	8.3
Inflacija (%)	-0,3	1,6	3,4	2,2	6,4	8,8
Brezposelnost (%)	10,9	9,2	7,6	6,7	4,7	4,7

Vir: Mednarodni denarni sklad (IMF).

Rast je temeljila predvsem na gradbenem sektorju, bančništvu, logistiki, dejavnostih povezanih s Panamskim prekopom ter turizmu. Navkljub gospodarski krizi bo po napovedih analitikov panamsko gospodarstvo tudi v letu 2009 eno izmed najhitreje rastočih gospodarstev v Latinski Ameriki. Razlog za to so številni veliki investicijski ter infrastrukturni projekti, med drugim tudi 5,25 milijarde USD vredna razširitev panamskega prekopa, trdni temelji panamskega bančnega sektorja ter dolarizirano gospodarstvo (Panama Economy Holding Up, 2009). Po projekcijah Mednarodnega denarnega sklada (IMF) bo v letu 2009 v Latinski Ameriki največjo rast v višini 3,5 % beležil Peru, takoj za njim pa Panama s 3,0 %, ki velja za 13. največje gospodarstvo Latinske Amerike (IMF: Peru Growth Star, 2009).

2.4.2 Ameriški dolar

Ena izmed prednosti za investitorje je tudi uporaba ameriškega dolarja (USD) kot zakonito plačilno sredstvo, s čimer se izloči tečajno tveganje za podjetja, ki tu poslujejo. Ameriški dolar velja za panamsko valuto od leta 1904, čeprav ga zaradi narodnostnih razlogov imenujejo »Balboa«. Posledično je fiskalna politika glavni vladni instrument makroekonomske politike. Ker Panama nima centralne banke za tiskanje lastnega denarja, je striktno vezana na davčne in nedavčne prihodke ter na lastno zmožnost za sposojanje denarja. Tako je kreditna sposobnost vezana neposredno na javne finance. Slabost tega, da nima neodvisnega menjalnega tečaja, ni resen problem za gospodarstvo v velikosti Paname, saj prednosti več kot odtehtajo slabosti. V obdobju dolarizacije ostalih gospodarstev Panama velja za pionirja (About Panama: The US Dollar, 2009).

2.4.3 Inflacija

Tako kot v ostalih delih regije je inflacija tudi v Panami v zadnjih dveh letih zaradi povečanih stroškov transporta, goriv ter hrane močno poskočila, saj je v letu 2008 znašala namreč 8,8 % (6,4 % v letu 2007). Kljub temu porastu pa Panama tradicionalno velja za državo z eno najnižjih stopenj inflacije, saj je le-ta v zadnjih dvajsetih letih v povprečju

znašala 1,5 %. Gospodarstvo Paname se je razvilo v eno najbolj zdravih gospodarstev v Latinski Ameriki, navkljub gospodarski krizi, ki je pestila Latinsko Ameriko (IMF Executive Board Concludes 2008 Article IV Consultation with Panama, 2009).

2.4.4 Zakon o stabilnosti naložb

Panama je v okviru zagotavljanja prijaznega ter stabilnega podjetniškega okolja sprejela tudi poseben Zakon o stabilnosti naložb («Investment stability law»), kateri zagotavlja vsem tujim ter domačim investitorjem enake pravice v zvezi z investicijskimi ter poslovnimi običaji. Tako Panama nadaljuje svojo dolgostojajočo politiko zagotavljanja tujim investicijam naklonjenega poslovnega okolja. Ta zakon hkrati garantira 10 let stabilnosti od dneva registracije investicije ter zagotavlja, da bodo vsa pravna, davčna, municipalna ter delovna pravila ostala identičnim tistim v času registracije. To je pomembna garancija, ki zagotavlja, da ne bodo nobene spremembe vplivale na amortizacijo naložb. Do danes so bili pod zaščito tega zakona registrirani investicijski projekti različnih panog (energija, nafta, industrija, turizem) v vrednosti več kot dveh milijard ameriških dolarjev (About Panama: Investment Stability Law, 2009).

2.4.5 Davčni sistem

Davki in davčna politika predstavljajo enega od elementov investicijske klime za neposredne tuje investicije. Tako so ena od determinant privlačnosti države kot lokacije za NTI. Nižja davčna stopnja spodbuja domače in tuje investicije, ker več ustvarjenega pripade podjetju, kar pomeni višjo motivacijo in več sredstev za investiranje (Kostevc, Redek & Rojec, 2007, str. 17).

Panama velja za eno najboljši davčnih («offshore») oaz na svetu, hkrati pa je tako uspešna v privabljanju tujih podjetij ter investitorjev, ker poleg strateške lokacije, politične stabilnosti ter zdravega in cvetočega gospodarstva ne obdavčuje dohodkov ustvarjenih v tujini (izven Paname) ter nima davka na obresti ter kapitalski dobiček. Za Panamo velja teritorialna obdavčitev, kar pomeni, da obdavčuje poslovne aktivnosti ter dohodke, zaslužene znotraj meja države. V kolikor pa posameznik ali poslovni subjekt posluje izven teritorialnih meja Paname oz. v tujini, pa so dohodki neobdavčeni. Ta pravila veljajo za rezidente in nerezidente, kot tudi korporacije, fundacije ter druge pravne entitete. Panama nima davka na kapitalski dobiček pri obrestih in delnicah ter nima davka na dediščino. Vsa podjetja, registrirana v Panami, plačujejo letni pavšalni davek v višini 300 USD. Le-teh je v Panami registriranih okrog 400.000, kar prinese letno v državno blagajno 120 milijonov USD (Bauman, 2007, str. 83).

2.4.5.1 Tajnost podatkov

Med številnimi davčno ugodnimi državami na svetu Panama ponuja maksimalno finančno tajnost, ki je garantirana z zakonom, dolgo zgodovino pravnega uveljavljanja zakonov za varovanje premoženja, močne zakone proti pranju denarja ter različne davčne spodbude za tuje investitorje in podjetja. Panama velja za eno najstarejših davčnih oaz, saj njeni začetki

segajo v dvajseta leta prejšnjega stoletja, ko je začela uvajati zakonodajo, ki zagotavlja strogo bančno tajnost, katera se je z leti še krepila. Kršitelji te tajnosti so civilno ter kazensko odgovorni. Država je sprejela več kot 40 zakonov, ki varujejo finančne ter investicijske pravice tujcev, vključno z Zakonom o stabilnosti naložb, ki zagotavlja tujim ter lokalnim panamskim investitorjem enake pravice. Za razliko od Kajmanskih otokov in Bermudov je Panama odločno zavrnila sodelovanje z Organizacijo za gospodarsko sodelovanje in razvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD), v okviru iniciative t. i. »škodljive davčne prakse« (»harmful tax practices«), ki zahteva izmenjavo davčnih informacij z davčnimi organi v visoko obdavčljivih državah, ki so članice OECD (Bauman, 2007, str. 83).

Republika Panama nima nobenih TIEA (Tax information exchange agreement) sporazumov o izmenjavi davčnih podatkov z ZDA ali katerokoli drugo državo ter je zavrnila zahteve za avtomatsko izmenjavo davčnih informacij o tujih državljanih z računi ter investicijami v državi, kljub temu pa je sprejela strogo zakonodajo v boju proti pranju denarja ter je v celoti pripravljena sodelovati v boju proti drogami ter drugimi mednarodnimi kriminalnimi dejanji. V kolikor bi Panama pristala na takšen TIEA sporazum z ZDA, bi to močno prizadelo njeno finančno industrijo, katera predstavlja eno temeljnih dejavnosti storitvenega sektorja. Panama je sicer podpisnica MLAT sporazuma (Mutual legal assistance treaty), ki je mednarodni sporazum o medsebojni pravni pomoči v boju proti kriminalu (zbiranje ter izmenjava informacij), kjer sodeluje le v primerih, ki vključujejo droge, pranje denarja, terorizem ter otroško pornografijo (Bauman, 2007, str. 78).

Leta 2000 je medvladna organizacija FATF (Financial Action Task Force) označila Panamo kot »nesodelujočo državo« v globalnem boju proti pranju denarja. Rezultat tega je bil, da je bila Panama ena izmed 15 držav, ki so bile uvrščene na t. i. črno listo. Nobeno naključje ni, da je bila večina teh držav davčnih oaz. Panama je bila seveda zaradi svoje stroge tajnosti podatkov ter ugodne davčne politike naravna tarča za FATF. V poročilu, ki ga je junija 2001 izdala organizacija FATF, so bile vključno s Panamo s črne liste umaknjene štiri države (Kajmanski otoki, Bahami, Liechtenstein). Sprememba je bila rezultat sprejetja Zakonov št. 41 (člen 389) ter št. 42, ki se nanašata na denarne transakcije, povezane s pranjem denarja in kriminalom (trgovina z orožjem, drogami, trgovina z ljudmi, ugrabitve, izsiljevanje, poneverbe, korupcija javnih uradnikov, terorizem, mednarodna kraja ter trgovanje z vozili) ter regulacije, ki vse finančne institucije uvršča pod nadzor agencije za nadzor bank Superintendencia de Bancos (Bauman, 2007, str. 78).

2.4.6 Privatizacija

V procesu enega najbolj dinamičnih privatizacijskih programov je Panama je odprodala več državnih podjetij. Med leti 1994–1999 so bila sledeča podjetja v celoti ali delno prodana: Cemento Bayano, National Institute of Telecommunications (INTEL), Institute of Hydraulic Resources and Electricity (IRHE), Cellular Telephone, National Casinos,

pristanišči Balboa ter Cristobal, Colon Container Terminal, Manzanillo International Terminal, Panama Canal Railway, avtocesti North Corridor ter South Corridor (About Panama: Privatization, 2009).

2.4.7 Izobrazba

Panama ima eno najvišjih stopenj pismenosti v regiji (90 % prebivalstva). Velik del prebivalstva dobro govori angleško, ki se pogosto uporablja zlasti v poslovnem svetu. Panama ima več kot pet zasebnih univerz, glavno katoliško univerzo (La Universidad Santa Maria la Antigua – USMA) ter državno univerzo (Universidad de Panama). Letno proračun za izobraževanje predstavlja približno 20 % javne porabe. Raziskave ter razvoj (R&D) ter univerze postajajo vse bolj praktično usmerjene k potrebam družbe. Država potrebuje visoko izobražene znanstvenike ter strokovnjake za soočanje z izzivi, ki se pojavljajo pri razvoju države, katera velja za pomembnega igralca na področju pomorstva, telekomunikacij, znanosti, ekologije ter internetnega sektorja (Background Note: Panama, 2009).

2.4.8 Ustanovitev podjetja

Ustanovitev podjetja (korporacije) v Panami je enostavna ter hitra, saj traja v povprečju 7–10 delovnih dni. Ustanovitev poteka izključno preko panamskega odvetnika oz. pravne družbe. Panama nima nobenih omejitev glede tujega lastništva podjetja ter nobenih zahtev glede minimalnega kapitala za ustanovitev podjetja. Panamske korporacije plačujejo fiksni letni davek v višini 300 USD. Prihodki, ki jih korporacija ustvari izven Paname, so neobdavčeni, saj za Panamo velja teritorialna obdavčitev, kar pomeni, da so obdavčeni le prihodku usvarjeni znotraj meja države (Bauman, 2007, str. 92–94).

2.4.9 Gospodarstvo

Gospodarstvo Paname primarno temelji na zelo razvitemu storitvenemu sektorju, ki predstavlja 80 % bruto domačega proizvoda. V ta sklop spadajo dejavnosti, kot so: bančništvo, zavarovalništvo, Panamski prekop, prostotrgovinsko območje Colon Free Zone, pristanišča, registracija plovil, medicinska in zdravstvena oskrba ter vedno bolj pomembna panoga – turizem. Oktobra 2006 so državljani Paname glasovali za sprejetje 5,25 milijard USD vrednega projekta za razširitev Panamskega prekopa, kateri naj bi bil končan v osmih do desetih letih. Država pričakuje, da bo projekt med gradnjo med leti 2009–2011 ustvaril 7000–9000 neposrednih delovnih mest ter ustvaril dobre pogoje za nadaljnji gospodarski razvoj. Čeprav ima Panama največji BDP na prebivalca v Srednji Ameriki, približno 29 % prebivalstva živi v revščini (IMF Executive Board Concludes 2008 Article IV Consultation with Panama, 2009).

Panama je bila eno najhitreje rastočih gospodarstev na svetu v letu 2007, z realno rastjo 11,2 %, katera je sledila povprečni stopnji rasti v višini približno 8 % med leti 2004–2006. Razvit storitveni sektor je veliko pridobil na podlagi ekspanzije regionalne ter mednarodne trgovine. Gradbeni sektor je v razcvetu, zelo razvit finančni center pa se je hitro odzval

novim priložnostim ter pritegnil veliko novih investicij. Istočasno se je močno povečala zaposlenost, s čimer je nezaposlenost padla na izjemno nizek nivo. Ekspanzija bančnega sektorja je bila podprta s tujimi investicijami, konsolidacijo ter regijsko integracijo, medtem ko globalna finančna kriza ne kaže, da bi drastično vplivala na sektor ter preostanek gospodarstva. Povečana kontrola s strani nadzorne institucije Superintendencia de Bancos ni odkrila nobenih slabih premoženjskih stanj bank. Depoziti bank se še naprej povečujejo, kapitalna zadostnost ter finančna razmerja ostajajo zadovoljivi. Čeprav se je pojavila velika sprostitev monetarnih pogojev kot rezultat deprecijacije amerškega dolarja ter nižjih obrestnih mer, likvidnost zmerno raste, rast kreditiranja domačega privatnega sektorja pa nadaljnjo raste vzporedno z nominalnim bruto domačim proizvodom (IMF Executive Board Concludes 2008 Article IV Consultation with Panama, 2009). V Tabeli 2 so prikazane priložnosti in nevarnosti gospodarskega okolja.

Tabela 2: Priložnosti in nevarnosti gospodarskega okolja

Priložnosti	Nevarnosti
<ul style="list-style-type: none"> • politična stabilnost, • gospodarska stabilnost, • izjemna gospodarska rast, • strateška geografska lega, • razvita infrastruktura, • tradicionalno nizka inflacija, • dolazirano gospodarstvo (ni valutnega tveganja), • razvit storitveni sektor (bančništvo in finance, logistika, turizem, gradbeništvo, prostotrgovinsko območje CFZ), finančno središče, • ugoden davčni sistem (tajnost podatkov), • zakonodaja o stabilnosti naložb, • davčne spodbude, • dvojezična delovna sila, • enostavna ter hitra ustanovitev podjetja, • prisotnost številnih multinacionalnih podjetij, • vrhunski zdravstveni sistem 	<ul style="list-style-type: none"> • gospodarska kriza, • nefleksibilen trg delovne sile, • korupcija, • bližina Kolumbije (trgovanje z drogami), • pritiski držav OECD zaradi davčne politike

2.4.9.1 Storitveni sektor

Za razliko od ostalih latinskoameriški držav, storitveni sektor velja za največjo komponento narodnega gospodarstva Paname, saj predstavlja več kot 80 % bruto domačega proizvoda Paname. Glavne storitvene dejavnosti: finance, bančništvo, zavarovalništvo, Panamski prekop, pristanišča, Colon Free Zone, turizem, registracija plovil, medicinska in zdravstvena oskrba (IMF Executive Board Concludes 2008 Article

IV Consultation with Panama, 2009). V nadaljevanju bom predstavil dejavnosti, ki so glavno gonilo panamskega gospodarstva: bančništvo, logistika (Panamski prekop, protstocarinsko območje Colon Free Zone) ter turizem.

2.4.9.2 Mednarodno finančno središče

Panama ima eno najbolj sodobnih ter uspešnih mednarodnih bančnih centrov v Latinski Ameriki, kjer je lociranih preko 140 bank iz več kot 35 držav sveta. Banke iz Azije, Evrope ter Amerike poslujejo v Panami ne samo zaradi ugodnega okolja, ki ga zagotavlja bančni zakon, temveč tudi zaradi številnih komparativnih prednosti, kot so: uporaba ameriškega dolarja kot legalno plačilno sredstvo, prosti pretok kapitala, privlačna monetarna ter davčna politika ter ostali aspekti pravnega in poslovnega okolja. Banke veljajo za izjemno stabilne, tako lokalne kot mednarodne banke so pravno regulirane ter omogočajo strogo bančno tajnost, ki je garantirana z zakonom. Panama je leta 1999 sprejela nov izčrpen bančni zakon (»Decree No. 9«), kateri glede transparentnosti ter regulacije ustreza standardom vodilnih finančnih centrov po svetu ter uporablja smernice Baselskega komiteja za nadzor bančništva. Republika Panama skrbi za močno zavezanost ter proaktivno in učinkovito vlogo v boju proti pranju denarja, financiranju terorizma ter organiziranemu kriminalu preko različnih vladnih organov ter tesnem sodelovanju z drugimi jurisdikcijami. Panamski bančni sistem je med drugim uspešno dosegel: mednarodne standarde, mednarodno sodelovanje, sodobno zakonodajo ter konkurenčne prednosti. Nekaterne banke, ki so prisotne v Panami: Citibank, HSBC, BNP Paribas, Dresdner, Bank of Boston, Scotiabank, Credicorp Bank, Korea Exchange Bank, Bank of China, Banque Sudameris ter številne druge (About Panama: International Banking Center, 2009).

2.4.9.3 Panamski prekop

Od odkritja obale Pacifika so vizionarji sanjali o tem, da bi ustvarili prehodno pot med Atlantikom ter Pacifikom, s čimer bi se izognili 12.000 milj dolgemu potovanju okrog Južne Amerike. To se je končno zgodilo avgusta 1914 po desetletjih načrtovanja ter izkopavanj. Panamski prekop se razprostira približno 80 km med mestom Panama City ob Tihem oceanu ter mestom Colon ob Karibskem morju. Velja za enega največjih konstrukcijskih dosežkov na svetu. ZDA so največji uporabnik prekopa v smislu celotne tonaže tovora, vse bolj pa so aktivne tudi azijske države. Letno približno 12 % pomorske mednarodne trgovine ZDA prečka Panamski prekop. Ladje, ki so z vzhodne obale ZDA namenjene na Japonsko, s potjo preko Panamskega prekopa prihranijo približno 3000 milj, ladje, ki plujejo iz Ekvadorja v Evropo, pa približno 5000 milj. Približno 13.000 ladij letno prečka Panamski prekop, katere pretovorijo okrog 4 % svetovnih dobrin. 70 % vseh dobrin, ki potujejo skozi prekop, prihaja ali pa je namenjena v ZDA. Ocenjujejo, da se bo promet povečeval za 2 % letno. Državno podjetje Autoridad del Canal de Panamá (ACP), ki upravlja Panamski prekop, je sprejelo program izboljšav v vrednosti 1 milijarde ameriških dolarjev, s čimer nameravajo vzdrževati prekop ter ga ohraniti konkurenčnega. Program vključuje razširitev doline Gaillard Cut, s čimer bodo omogočili dvosmerni

promet tudi za največje ladje ter povečali sposobnost ter kapaciteto prekopa (About Panama: The Panama Canal, 2009).

2.4.9.4 Prostotrgovinsko območje Colon Free Zone

Panamsko prostotrgovinsko območje Colon Free Zone (v nadaljevanju CFZ) je največje prostotrgovinsko območje na ameriški celini ter drugo največje na svetu za Hongkongom. CFZ je lociran pri karibskem vходу v Panamski prekop z dostopom do treh pristanišč v Atlantskem oceanu ter enim v Pacifiku. CFZ ustvarja veliko koristi za nacionalno gospodarstvo. Intenzivna trgovinska aktivnost, ki se razvija v tem območju, ima velik vpliv na lokalno gospodarstvo, kar se odraža v prispevku k BDP v višini 8 %. To je tudi razlog, zakaj velja za enega večjih stebrov panamskega gospodarstva. Uspeh prostotrgovinskega območja CFZ leži v kombinaciji faktorjev, kot so geografska lokacija Paname, Panamski prekop, dejstvo, da je ameriški dolar legalno plačilno sredstvo, izjemno razvit bančni ter zavarovalniški sektor, tehnološko razvita pristanišča ter ne preveč zahtevni birokratski pogoji. Prostotrgovinsko območje CFZ omogoča prost pretok blaga ter popolno oprostitev od davkov na uvoz ter ponoven izvoz. Območje nima nobenih davkov na izvoz kapitala ter plačil dividend, poleg tega pa obstajajo zmanjšane davčne stopnje na dohodke iz ponovnega izvoza blaga. Zaradi svoje geografske lokacije je CFZ glavni člen pri dobavi blaga iz večjih industrializiranih držav potrošniškimi trgov v Latinski Ameriki (Colon Free Trade Zone, 2009).

2.4.9.5 Turizem

Turizem v Panami je ena izmed dejavnosti, ki doživlja izjemen razcvet v zadnjih letih. Med januarjem ter septembrom 2008 je državo obiskalo 1,11 milijona turistov, kar predstavlja 13,1 % porast v primerjavi z istim obdobjem v predhodnem letu. Leta 2007 je v panamsko gospodarstvo priteklo približno 1,5 milijarde USD kot rezultat turizma, kar predstavlja 9,5 % BDP v državi. Poseben panamski Zakon št. 8 («Law No. 8») je še vedno najbolj sodoben ter izčrpen zakon za promocijo turističnih investicij v Latinski Ameriki ter Karibih. V tako imenovanih posebnih turističnih conah znotraj države («Special Tourism Zone») prej omenjeni zakon ponuja spodbude, kot je 100 % oprostitev davka na dohodek, nepremičnine, uvozne dajatve za gradbeni material in opremo ter ostale davke. Davčne olajšave za projekte v posebnih turističnih conah (About Panama: Tourism, 2009):

- 100 % oprostitev davka na dohodek za obdobje 15 let,
- 100 % oprostitev davka na nepremičnine vključno z zemljo,
- 100 % oprostitev uvoznih davkov vključno s prodajnim davkom (5 %) za obdobje 20 let,
- 100 % oprostitev davka na dohodek iz naslova obresti za institucije, ki kreditirajo investicijske aktivnosti v turizem za obdobje 20 let.

V turistični sektor investirajo največja svetovna hotelirska podjetja ter verige, kot so: Marriott, Trump Hotels & Resorts, Nikki Beach, Holiday Inn, Sheraton, Inter-Continental, Melia, Best Western, Courtyard, Crowne Plaza, Radisson ter Decameron. Navkljub

hitremu povečanju turističnih investicij pa se razvijajo tudi drugi projekti, ki se osredotočajo na ekološke ter zgodovinske znamenitosti. Ta sektor predstavlja velik potencial za investitorje. V letu 2008 je agencija za turizem ATP (Autoridad de Turismo Panamá) odobrila 12 novih turističnih projektov v okviru Zakona št. 8, ki skupaj predstavljajo investicijo v višini 92,5 milijonov dolarjev. Od leta 1995, ko so pričeli z investicijskimi spodbudami, je bilo v nacionalnem turističnem registru registriranih 163 turističnih projektov, ki skupaj predstavljajo investicijo v višini 1,62 milijarde ameriških dolarjev. V letu 2010 želijo v državi podvojiti namestitvene kapacitete, s čimer bi lahko sprejeli 1,5 milijona gostov. Namestitveni sektor zaposluje približno 40.000 ljudi. Eden izmed razlogov, da turistični sektor beleži takšno rast v zadnjih letih, so tudi križarjenja. Panama je razvila primerno infrastrukturo za luksuzne križarske ladje, vključno z dvema pristaniščema: ob Atlantskem oceanu je to Port Colón 2000 ter Port Amador ob Pacifiku. V panamska pristanišča letno s križarjenji pride okrog 300.000 turistov (About Panama: Tourism, 2009).

3 Neposredne tuje investicije v Panami

Neposredne tuje investicije so eno glavnih gonil rastočega panamskega gospodarstva. NTI so v Panami leta 2008 dosegle 2,401 milijardi ameriških dolarjev, kar predstavlja več kot 31 % porast v primerjavi z letom 2007. Za ta porast je najbolj zaslužen bančni sektor. Ostala področja, ki so v zadnjih letih pritegnila veliko neposrednih tujih investicij, so gradbeništvo, transport, telekomunikacije ter projekti za večjo proizvodnjo elektrike (Foreign Direct Investment Rises 25 % in Panama in 2008, 2009). Podatke o pritoku NTI v Panamo prikazuje Tabela 3.

Tabela 3: Pritok NTI v Panamo (v milijonih USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Pritok NTI	603	405	78	792	1.004	962	2.574	1.825	2.401

Vir: UNCTAD, Central America Data.

Rezultati poročila World Investment Report 2008, ki ga izdaja Konferenca združenih narodov o trgovini in razvoju (UNCTAD), kažejo, da je bila Panama v letu 2007 z 1,825 milijarde USD druga največja prejemnica NTI v Centralni Ameriki, takoj za Kostariko z 1,896 milijarde USD (World Investment Report 2008: Corporations and the Infrastructure Challenge, 2008).

Kot je razvidno iz Tabele 4, je imela Panama v letu 2007 najvišje razmerje NTI kot delež bruto domačega proizvoda med državami Latinske Amerike. NTI v višini 1,825 milijarde ameriških dolarjev (kar glede na leto 2006 predstavlja 29 % upad) so predstavljale 9,1 % delež skoraj 20 milijard visokega BDP. Takoj za Panamo se nahaja Čile z 8,9 % deležem NTI/BDP. Nobeno naključje ni, da sta obe državi tudi najboljše uvrščeni na indeksu Latin Business Index 2008, ki meri poslovno klimo latinskoameriških držav (Panama: Regional Champion, 2009).

Tabela 4: Razmerje NTI/BDP držav Latinske Amerike za leto 2007 (v milijonih USD)

Uvrstitev	Država	NTI	BDP	razmerje NTI/BDP (%)
1	Panama	1.825	19.740	9,1
2	Čile	14.457	163.792	8,9
3	Salvador	1.526	20.373	7,4
4	Kostarika	1.889	26.238	7,3
5	Honduras	816	12.279	6,5
6	Nikaragva	335	5.723	5,3
7	Kolumbija	9.028	171.607	5,2
8	Peru	5.343	109.069	4,9
9	Dominikanska republika	1.698	36.396	4,7
10	Urugvaj	879	22.951	3,9
11	Brazilijska	34.585	1.313.590	2,6
12	Mehika	23.230	893.365	2,6
13	Argentina	5.720	259.999	2,2
14	Bolivija	164	13.192	1,5
15	Gvatemala	536	33.694	1,5
16	Paragvaj	1.526	10.870	0,9
17	Ekvador	179	44.184	0,5
18	Venezuela	646	236.390	0,3
19	Skupaj Latinska Amerika	105.925	3.449.900	3,1

Vir: ECLAC, IMF, Latin Business Chronicle.

Čeprav sta Brazilija ter Mehika največji prejemici NTI v Latinski Ameriki, se glede na razmerje NIT/BDP uvrščata pod regijsko povprečje. Skupne NTI so v regiji znašale 105,9 milijarde USD, kar predstavlja 3,1 % delež regijskega BDP-ja, ki je znašal 3,4 bilijona USD.

Po napovedih raziskovalne ter svetovalne družbe Indesa naj bi se tok NTI v Panami na srednji rok močno nadaljeval, v kolikor močna recesija v ZDA ter globalna ekonomska upočasnitev preveč ne skrčita mednarodne investicijske aktivnosti. Razširitev kapacitet za proizvodnjo električne energije bo zahtevala dodatno investicijo v višini 1,2 milijarde USD v hidroelektrične kapacitete v naslednjih petih letih. V obdobju 2010–2011 bo investiranih 2,8 milijard USD v razširitev Panamskega prekopa, kar predstavlja 53 % celotne investicije (Panama Sees \$1.1 Billion in Foreign Direct Investment in First Six Months of 2008, 2009).

3.1 Politika spodbujanja investicij

Panama že več let vodi politiko odprtih vrat za tuje investicije, saj omogoča ugodne pogoje ter nudi številne pomembne spodbude za poslovanje: gospodarstvo temelji na ameriškem dolarju, nizka inflacija, politična stabilnost, pravna varnost, davčne iniciative, ni valutnega tveganja, ni deviznih kontrol, enakopravno obravnavanje tujih ter domačih državljanov, fleksibilni poslovni zakoni, ni omejitev na lastništvo podjetij ter tuji kapital, nobenih omejitev na združevanje, prevzem ter skupna vlaganja podjetij, oprostitev davkov za investicije v turizem, nepremičnine, rudarstvo, prostotrgovisko območje Colon Free Zone, dvojezična delovna sila, več kot 100 multinacionalnih podjetij, prestižne pravne, revizorske ter svetovalne družbe, nizki stroški bivanja, nizki operativni stroški ter konkurenčne delovne sile (About Panama: World's Best Access to Capital, 2009).

Glede na poročilo Latin Business Index 2008, ki meri splošno poslovno klimo 19 latinskoameriških držav, Panama predstavlja državo z drugim najbolj prijaznim poslovnim okoljem takoj za Čilom. V poročilu Latin American Globalization Index pa je Panama uvrščena kot najbolj globalizirana država v regiji. Panama pa dobre uvrstitve dobiva tudi s strani različnih mednarodnih institucij: Svetovna banka je ocenila Panamo kot najboljšo državo za izvoz ter uvoz kontejnerskega blaga v Latinski Ameriki, po ocenah Svetovne turistične organizacije Panama velja za najhitreje rastoči turistični trg, v letu 2007 pa je bila najhitreje rastoče gospodarstvo Latinske Amerike. Panama se lahko pohvali tudi z največjim številom mednarodnih bank v Latinski Ameriki, največjim registrom ladij na svetu ter drugim največjim prostotrgovinskim območjem na svetu (za Hongkongom). S številnimi investicijami v rafinerije, petrokemično proizvodnjo ter terminalne pa ima potencial, da postane tudi glavno regionalno energetska središče (Panama: Regional Champion, 2009).

Poleg ustvarjanja investitorjem naklonjenega podjetniškega okolja, Panama v okviru svoje aktivne politike za spodbujanje investicij ponuja tudi različne programe, s katerimi želi pritegniti investitorje.

3.1.1 Imigrantske vize ter residenčni programi

Med vsemi ugodnostmi, ki jih Panama ponuja, močno izstopajo tudi edinstveni programi s posebnimi programi, ki tujcem omogočajo, da Panama na enostaven ter ugoden način postane kraj za nastanitev ali upokožitev. Panama se je načrtno ter preudarno pozicionirala kot prvovrstna destinacija za upokožitev s privlačnimi programi posebnih ugodnosti za tujce. Ponuja tudi vrsto drugih imigrantskih programov (viz) za investitorje, podjetnike, bogate posameznike, mala podjetja in tiste, ki preprosto želijo imigrirati ter postati državljani Paname (Bauman, 2007, str. 135).

3.1.1.1 Pensionado program (»Turista Pensionado«)

Panama ponuja enega najbolj privlačnih programov posebnih prednosti ter ugodnosti za tuje rezidente ter upokoјence na svetu, imenovan Pensionado program. Kvalificirani udeleženci tega programa so upravičeni do različnih ugodnosti, ki jih prikazuje Tabela 5.

Tabela 5: Ugodnosti upokoјenskega "Pensionado" programa

Storitev	Popust
zabava (kino, gledališča, športni dogodki)	50 %
vozovnice za avtobuse, vlake ter ladje	30 %
letalske vozovnice	25 %
hotelske storitve (od ponedeljka do četrta)	50 %
hotelske storitve (od petka do nedelje)	30 %
restavracije	25 %
hitra prehrana	15 %
zdravstvene storitve	15 %
zdravila na recept	10 %
zdravstveni posveti	20 %
zobozdravstveni ter očesni pregledi	15 %
svetovalne ter tehnične storitve	20 %
stroški odobritve posojil	50 %

Vir: ECLAC, IMF, Latin Business Chronicle.

Hkrati je kandidat upravičen do enkratnega uvoza gospodinjskih dobrin (do vrednosti 10.000 USD) brez dajatev ter je na vsake dve leti upravičen dajatev za uvoz ali lokalni nakup avtomobila. Poleg tega zakon, ki stoji za Pensionado programom, jamči, da ima vsako, ki se danes kvalificira za Pensionado program, garantiran tak status vse dokler želi ostati v državi. To pomeni, da v kolikor se država kasneje odloči spremeniti zahteve za kvalifikacijo v program (npr. zviša starost za vstop v program na 65 let), upravičenec še vedno obdrži status, četudi je star 45 let. Pogoji za kvalifikacijo v program so, da je kandidat star 18 let, predložiti pa mora tudi dokaz o prejemanju mesečne rente s strani uradne državne ali zasebne institucije v višini najmanj 1000 USD (v kolikor gre za par, mora drugi partner prejemati vsaj 250 USD) (Haskins, 2006, str. 79–81).

Publikacija International Living, ki med drugim tudi ocenjuje najboljše kraje za upokoјitev na svetu (Global Retirement Index), Panamo uvršča v prvih pet najboljših krajev za upokoјitev na svetu. Davčno prijazne države, kot je Panama, tujcem omogoča tudi pogoje za boljše življenje. Država ima nizke stroške bivanja, stopnja kriminalitete je nizka, klima je prijetna skozi celo leto. Panama ima izvrsten zdravstveni sistem, odlične komunikacijske ter transportne povezave. Hkrati pa dežela s svojimi naravnimi ter kulturnimi

znamenitostmi omogoča veliko možnosti za aktivno preživljanje prostega časa (Haskins, 2006, str. 79–81).

3.1.1.2 Viza za investitorje (»Inversionista«)

Panama omogoča prijazno podjetniško okolje za tiste, ki želijo tam ustanoviti podjetje ter poslovati. Začasna dvoletna viza za investitorje zahteva začetno investicijo v višini najmanj 160.000 USD ter polno zaposlitev vsaj petih panamskih delavcev. Viza mora biti obnovljena vsaj trikrat na vsake dve leti preden postane stalna ter tako omogoči pot do prejetja panamskega državljanstva (Visas and Residency in Panama, 2009).

3.1.1.3 Viza za investicije v pogodbovalne projekte (»Inversionista Forestal«)

Panama ponuja poseben program, ki spodbuja pridobivanje tika (tikovine) ter pomaga ohranjati izginjajoče tikove gozdove. Viza ter potencialni neobdavčeni dohodki so na voljo tujcem, ki želijo investirati v pogodbovalne projekte na daljši časovni rok. V programu sta na voljo dve opciji: investicija v višini 60.000 USD, kjer kandidat pridobi začasno enoletno vizo, katero je potrebno še dvakrat vsako leto obnoviti, preden dobi stalno vizo. Druga možnost pa je investicija v višini 80.000 USD, ki omogoča hitrejši način za pridobitev stalne vize. Pri tem programu kandidat dobi enoletno začasno vizo, z obnovitvijo le-te pa pridobi stalno vizo. Pet let po prejetju stalne vize lahko kandidat pridobi panamsko državljanstvo (Visas and Residency in Panama, 2009).

3.1.1.4 Ekonomska viza (»Solvencia Económica Propia«)

Program je oblikovan za premožnejše posameznike, ki želijo živeti v Panami brez da bi se zaposlili ali ustanovili podjetje ter imajo na voljo finančna sredstva za to. Kandidat ima na voljo tri možnosti, in sicer:

- v panamski banki položi triletni depozit v znesku 300.000 USD,
- nakup nepremičnine v vrednosti 300.000 USD,
- kombinacija nakupa nepremičnine ter depozita v višini 300.000 USD.

Po začetni obnovitvi lahko viza postane stalna, vse dokler ekonomsko stanje kandidata ostane nespremenjeno ter omogoča pot do panamskega državljanstva (Visas and Residency in Panama, 2009).

3.1.1.5 Rentna viza (»Rentista Retirado«)

Ta viza je namenjena osebam, ki imajo kljub temu, da ne prejemajo mesečne rente, na voljo določen pavšalni znesek, katerega morajo v obliki depozita položiti v panamski nacionalni banki (Banco Nacional de Panamá) za dobo 5 let, tako da ustvari minimalno 850 USD obresti mesečno (ta znesek trenutno znaša približno 260.000 USD). Viza je obnovljiva vsakih 5 let, v kolikor se obnovi tudi depozit. Kandidat s tem pridobi tudi panamski potni list, možnost enkratnega neobdavčenega uvoza dobrin v vrednosti 10.000 USD ter možnost neobdavčenega uvoza avtomobila na vsake dve leti. Potni list se obnavlja na vsakih 5 let (Visas and Residency in Panama, 2009).

3.2 Mesto znanja (»City of Knowledge«)

Država Panama si je zadala tudi cilj spodbujanja sinergij med univerzami, znanstvenimi raziskovalnimi centri, podjetji ter mednarodnimi organizacijami. Rezultat tega je ustanovitev Mesta znanja (»City of Knowledge«), ki je mednarodni kompleks za izobraževanje, raziskave ter inovacije. »City of Knowledge« vodi ter upravlja zasebna, neprofitna organizacija »The City of Knowledge Foundation«, ki je bila ustanovljena leta 1995. Odbor upraviteljev sestavljajo predstavniki iz akademskih, gospodarskih, delavskih, pravnih ter vladnih sektorjev. V svojem poslanstvu fundacija opredeljuje razvoj mesta »City of Knowledge« kot kraj, ki spodbuja sinergijo med njenimi deležniki (City of Knowledge: Background, 2009).

3.3 Regionalni sedež multinacionalnih podjetij

Številna podjetja z lestvice Fortune 500 so izbrala Panamo kot center za različne komercialne aktivnosti ter koordinacijo multinacionalnih ter regionalnih operacij. V Panami ima sedež več kot 100 mednarodnih podjetij, kot so: Coca Cola, FedEx, Continental Airlines, HP, DHL Citibank, ExxonMobil, ChevronTexaco, 3M, AES, Caterpillar, Dell, Procter & Gamble, Western Union, Telefonica, Sony, HSBC, Samsung, LG, Hyundai, Nestlé, Roche, Peugeot (About Panama: Panama as a Regional Headquarters for Multinationals, 2009).

Sklep

Panamsko dinamično gospodarstvo predstavlja eno večjih zgodb o uspehu Latinske Amerike v zadnjih letih. Gospodarstvo Paname se je razvilo v eno najbolj zdravih gospodarstev v Latinski Ameriki, navkljub gospodarski krizi, ki je pestila Latinsko Ameriko v sedemdesetih in osemdesetih letih. Panama s svojo stabilno demokracijo, odprto politiko ter prostim tržnim gospodarstvom velja za latinskoameriško različico Švice ali Hongkonga. Država, ki s svojo strateško lego povezuje Srednjo in Južno Ameriko, velja za eno najstarejših davčnih oaz na svetu, saj njene korenine segajo v dvajseta leta prejšnjega stoletja. Toda Panama je mnogo več kot le davčno ugodna (»offshore«) destinacija. Danes je eden najsodobnejših finančnih centrov, katerega zakonodaja zagotavlja strogo bančno tajnost. Zaradi svoje odprte ter tujim investitorjem naklonjene politike ima v Panami sedež več kot 400.000 podjetij, med njimi mnogo multinacionalk. S svojo strateško lokacijo je zelo pomemben igralec v mednarodni trgovini. Panama nima nobenih omejitev na odtok kapitala ali na neposredne tuje investicije.

NTI so pomembno gonilo panamskega gospodarstva ter prispevajo velik delež k razvoju države, kar ni naključje, temveč plod načrtnega dela ter odprte in aktivne politike države, ki z različnimi spodbudami ter z zagotavljanjem ugodne gospodarske klime ustvarja investitorjem privlačno ter prijazno podjetniško okolje. Država pa ni zanimiva le v poslovnem smislu, saj njena priljubljenost narašča tudi med izseljenci. Panama je zaradi ugodne klime, ugodne lege, odsotnosti potresov ter orkanov, davčne politike, nizkih

stroškov bivanja tudi prijazna za bivanje. Priljubljena je zlasti med upokojenci zaradi posebnega programa »Pensionado«, ki jim omogoča vrsto ugodnosti.

Panama velja za eno izmed najboljših poslovnih lokacij v Latinski Ameriki z mnogimi prednostmi za mednarodne investitorje: politična in ekonomska stabilnost, pravna varnost, dolarizirana ekonomija (ni valutnih tveganj), strateška lega, davčno ugodna lokacija, sodoben in razvit finančni sistem, investitorjem prijazno podjetniško okolje, posebna zakonodaja o stabilnosti naložb, tradicionalno nizka inflacija, prost pretok kapitala, razvit storitveni sektor (bančništvo, zavarovalništvo, Panamski prekop, turizem, prostotrgovinsko območje Colon Free Zone), dvojezična delovna sila, sinergije med znanostjo ter gospodarstvom (Mesto znanja), številne davčne ter investicijske spodbude za investitorje. To dokazujejo tudi različne ocene mednarodnih institucij. Panama velja za najbolj globalizirano državo Latinske Amerike, najboljšo državo za izvoz ter uvoz kontejnerskega blaga v Latinski Ameriki, najhitreje rastoči turistični trg v Latinski Ameriki ter ena izmed najhitreje rastočih gospodarstev Latinske Amerike. Ta dejstva kažejo, da je Panama odlična lokacija za investiranje ter izhodišče za izvajanje raznovrstnih poslovnih aktivnosti v Latinski Ameriki. Kljub številnim prednostim, ki sem jih v diplomskem delu predstavil, je po klasifikacijah Mednarodnega denarnega sklada Panama še vedno država v razvoju, vendar ima velik potencial, da postane regionalni vodja tudi na drugih področjih. Ob vsem tem pa je pomembno tudi, da za razliko od mnogih razvijajočih se držav namenja skrb tudi okolju.

Literatura in viri

1. *About Panama: Colon Free Trade Zone*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.businesspanama.com/about_panama/investment/colon_zone.php.
2. *About Panama: International Banking Center*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.businesspanama.com/investing/why_invest/banking_center.php.
3. *About Panama: Investment Stability Law*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.businesspanama.com/about_panama/investment/stability_law.php.
4. *About Panama: Panama as a Regional Headquarters for Multinationals*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.businesspanama.com/investing/opportunities/multinational.php>.
5. *About Panama: Privatization*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.businesspanama.com/about_panama/investment/privatization.php.
6. *About Panama: The Panama Canal*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.businesspanama.com/about_panama/investment/panama_canal.php.
7. *About Panama: The US Dollar*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.businesspanama.com/about_panama/investment/usdollar.php.
8. *About Panama: Tourism*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.businesspanama.com/investing/opportunities/tourism.php>.
9. *About Panama: World's Best Access to Capital*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.businesspanama.com/investing/why_invest/access_capital.php.
10. *Background Note: Panama*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/2030.htm>.
11. *Balance of Payments Manual*. (2008) 6th Edition. Washington: International Monetary Fund.
12. Bauman, E. R. (2007). *Panama Money Secrets*. Delray Beach: The Sovereign Society.
13. *City of Knowledge: Background*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.ciudadelsaber.org/foundation/background>.
14. Contessi, S. & Weinberger, A. (2009). Foreign Direct Investment, Productivity, and Country Growth: An Overview. *Journal of Federal Reserve Bank of St. Louis*, (3), 61–78.

15. Dunning, J. H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Beccles: Addison-Wesley Publishing Company.
16. *Economy of Panama*. Wikipedia The Free Encyclopedia. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu http://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Panama.
17. *Foreign Direct Investment Rises 25% in Panama in 2008* (2009). Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.centralamericadata.com/en/article/home/FDI_Rose_25_in_Panama_in_2008.
18. Franco C., Rentocchini F. & Marzetti, G. V. (2008). *Why do firms invest abroad? An analysis of the motives underlying Foreign Direct Investments*. Trento: Università degli Studi di Trento.
19. Gammelgaard, J. (1999). Competence: A Dynamic Extension of the Existing Typology of Acquisition Motives. *Copenhagen Business School Working Paper 12-1999*.
20. Gilmore, A., O'Donnell, A., Carson, D. & Cummins, D. (2003). Factors influencing foreign direct investment and international joint ventures. *International Marketing Review*, 20 (2), 195–215.
21. Haskins, S. (2006). *Panama: The Owner's Manual*. Waterford: Agora Ireland Publishing & Services.
22. Hill, C. W. L. (2005). *International business: competing in the global marketplace*. (5th ed.). New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
23. *IMF Executive Board Concludes 2008 Article IV Consultation with Panama* (2009). Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2008/pn08113.htm>.
24. *IMF: Peru Growth Star*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.latinbusinesschronicle.com/app/article.aspx?id=3343>.
25. Kenda, V. (2001). *Mednarodno poslovanje*. Maribor: Ekonomsko–poslovna fakulteta.
26. Kogut, B. & Singh, H. (1988). The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies*, 19 (3), 411–432.
27. Kok, R. & Ersoy, B. A. (2009). Analyses of FDI determinants in developing countries. *International Journal of Social Economics*, 36 (1/2), 105–123.

28. Kostevc, Č., Redek, T. & Rojec, M. (2007). Davek na dobiček kot determinanta vhodnih neposrednih tujih investicij. *IB Revija*, 41(2), 17–28.
29. Meyer, K. (1998). *Direct Investment in Economies in Transition*. Cheltenham: Edward Elgar.
30. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th Edition* (2008). Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
31. *Panama Economy Holding Up*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.latinbusinesschronicle.com/app/article.aspx?id=3311>.
32. *Panama Sees \$1.1 Billion in Foreign Direct Investment in First Six Months of 2008*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.panamanewsbriefs.com/?p=38432>.
33. *Panama*. Wikipedia The Free Encyclopedia. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://en.wikipedia.org/wiki/Panama>.
34. *Panama: Country and foreign investment regime*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.lowtax.net/lowtax/html/jpacfir.html>.
35. *Panama: Regional Champion*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.latinbusinesschronicle.com/app/article.aspx?id=1827>.
36. Raff, H., Ryan, M. & Staehler, F. (2006). Asset Ownership and Foreign-Market Entry. *CESifo Working Paper No. 1676*.
37. Rojec, M. (1993). *Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
38. Trtnik, A. (1999). *Internacionalizacija slovenskih podjetij z neposrednimi naložbami v tujino* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
39. *Visas and Residency in Panama*. Najdeno 20. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.internationalliving.com/Countries/Panama/Visa>.
40. *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. (2008). New York, Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
41. Zekos, G. (2005). Foreign direct investment in a digital economy. *European Business Review*, 17 (1), 52-68.