

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**PRIMERJAVA STRATEGIJ TRANZICIJSKIH DRŽAV DO  
NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ**

**Ljubljana, maj 2002**

**SAŠA RIFELJ**

## **IZJAVA**

Študent/ka \_\_\_\_\_ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom

\_\_\_\_\_ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_.

Podpis

\_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1 OPREDELITEV NTI</b> .....	<b>2</b>
1.1 DETERMINANTE IN MOTIVI ZA NTI .....	3
<b>2 OPREDELITEV STRATEGIJ</b> .....	<b>4</b>
2.1 ZAKONODAJNI IN ADMINISTRATIVNI OKVIR.....	6
2.2 INVESTICIJSKE VZPODBUDE IN OPERATIVNE ZAHTEVE .....	7
2.3 PODOBA DRŽAVE IN TRŽENJE DRŽAVE KOT LOKACIJE ZA NTI .....	10
<b>3 POMEN NTI ZA TRANZICIJSKE DRŽAVE</b> .....	<b>12</b>
<b>4 PRIMERJAVA STRATEGIJ</b> .....	<b>15</b>
4.1 POLJSKA.....	15
4.1.1 Zakonodajni in administrativni okvir.....	15
4.1.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve .....	17
4.1.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI.....	18
4.2 MADŽARSKA .....	18
4.2.1 Zakonodajni in administrativni okvir.....	19
4.2.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve .....	19
4.2.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI.....	21
4.3 ČEŠKA REPUBLIKA.....	22
4.3.1 Zakonodajni in administrativni okvir.....	22
4.3.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve .....	22
4.3.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI.....	24
4.4 SLOVAŠKA .....	24
4.4.1 Zakonodajni in administrativni okvir.....	25
4.4.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve .....	26
4.4.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI.....	27
4.5 SLOVENIJA .....	27
4.5.1 Zakonodajni in administrativni okvir.....	28
4.5.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve .....	29
4.5.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI.....	30
4.6 PRIMERJAVA .....	31
4.6.1 Zakonodajni in administrativni okvir.....	31
4.6.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve .....	32
4.6.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI.....	35
<b>5 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V IZBRANIH DRŽAVAH</b> .....	<b>35</b>
5.1 POLJSKA.....	36
5.2 MADŽARSKA .....	37
5.3 ČEŠKA REPUBLIKA.....	38
5.4 SLOVAŠKA .....	39
5.5 SLOVENIJA .....	40
5.6 PRIMERJAVA .....	41
<b>6 SKLEP</b> .....	<b>45</b>
<b>LITERATURA</b> .....	<b>48</b>
<b>VIRI</b> .....	<b>50</b>

## KRATICE

AGPTI – Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije

BDP – bruto domači proizvod

CZK – češka krona

Države SVE – države srednje in vzhodne Evrope

EU – Evropska unija

EUR – euro

FIAS – Foreign Investment Advisory Service, skupna institucija Svetovne banke in Mednarodne finančne korporacije

HUF – madžarski forint

NATO – severnoatlantska zveza

NTI – neposredne tuje investicije

R&R – raziskave in razvoj

RS – republika Slovenija

SKK – slovaška krona

UGPTI – Urad RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije

USD – ameriški dolar

## UVOD

Privabljanje neposrednih tujih investicij (NTI) je eno glavnih vprašanj v marsikateri svetovni državi. Precej raziskav je bilo že izvedenih z namenom, da določijo, kateri dejavniki in kakšna politika najbolj vplivajo na odločitev investitorja, v katero državo investirati. Še vedno pa ostaja odprto vprašanje o tem, katera kombinacija teh dejavnikov sestavlja najbolj učinkovito strategijo privabljanja NTI. To vprašanje je še posebej pomembno za države v razvoju, kot so tranzicijske države srednje in vzhodne Evrope.

Države srednje in vzhodne Evrope (SVE) prejemajo samo 2% svetovnih pritokov NTI, vendar pa ta dodatni tuj kapital lahko prispeva k potrebnem preoblikovanju in razvoju gospodarstva. Pogled na NTI v državah SVE se je predvsem sprva precej navezoval na čustvene predsodke in na dnevne politične potrebe. To je povzročilo precej nesoglasen odnos do NTI - na eni strani so iluzije, da lahko NTI razrešijo glavne probleme, in na drugi strani strah pred razprodajo države. Posledica črno-belega odnosa do NTI se je pogosto odražala v odsotnosti strategije in politike do NTI in v pasivnem odnosu nekaterih držav SVE na tem področju.

V svojo analizo strategij tranzicijskih držav do neposrednih tujih investicij sem vključila pet tranzicijskih držav, in sicer Poljsko, Madžarsko, Češko, Slovaško in Slovenijo. Države so si podobne v tem, da se tranzicijskem obdobju v tržno gospodarstvo srečujejo s podobnimi narodnogospodarskimi izzivi, ležijo na robu držav Evropske unije, zato so dobro izhodišče za dostop do vzhodnih trgov, in so resne kandidatke za vstop v Evropsko unijo v prvem krogu širitve. Razvojna strategija, ki so si jo izbrale, zajema odpiranje gospodarstva in evropsko integracijo, kar zahteva tudi odprt in naklonjen odnos do NTI. Zdi se torej, da je potrebno, da te države jasno določijo svojo strategijo za privabljanje le-teh.

Od začetka tranzicijskega obdobja je minilo že dobro desetletje, zato so države nedvomno pridobile že kar nekaj izkušenj v privabljanju neposrednih tujih investicij. Kakšno strategijo si je izbrala posamezna država in ali so kot podobne države, ki si konkurirajo za investicije v regijo SVE, vse izbrale podobno strategijo? Ali lahko izkušnje ene države koristijo pri oblikovanju strategije druge države? In ali sama strategija do neposrednih tujih investicij vpliva na to, koliko investicij bo prejela država?

Da bi odgovorila na ta vprašanja, sem analizirala strategijo vsake posamezne države in situacijo glede prejetih NTI v vseh državah. Pri tem naj dodam, da celotno diplomsko delo obravnava samo vhodne neposredne tuje investicije in se ne spušča v analizo izhodnih tujih investicij in portfeljskih investicij. Prav tako me zanimajo neposredne tuje investicije in strategije do njih samo iz ekonomskega vidika, politični vidik skušam pustiti ob strani.

V prvem poglavju sem opredelila neposredne tuje investicije in prikazala, kateri so glavni dejavniki, ki predstavljajo motiv za investicijo v določeni državi. Da lahko država oblikuje strategijo privabljanja NTI mora vedeti, kateri je tisti motiv, ki lahko pritegne investitorja v njihovo državo.

V drugem poglavju sem opredelila strategijo države do neposrednih tujih investicij in njene glavne elemente, ki sem jih združila v tri sklope: zakonodajni in administrativni okvir, investicijske vzpodbude in operativne zahteve ter podoba države in trženje države kot

lokacije za NTI. Ta razdelitev in predstavitev je služila za osnovo analize strategij do NTI posamezne države v četrtem poglavju.

V tretjem poglavju je predstavljen pomen NTI za tranzicijske države, in sicer sem poskušala predstaviti obe stališči do NTI, tako pozitivnega kot negativnega. Na kratko želim predstaviti, katere so potencialne koristi, ki jih NTI lahko prinesejo gospodarstvu tako v mikroekonomskem kot v makroekonomskem pogledu, in katere so glavne bojzani pri vplivu NTI.

Četrto poglavje je osrednje poglavje diplomskega dela in podrobno obravnava strategijo posamezne države z zakonodajnega vidika, opisuje investicijske vzpodbude, ki so v posamezni državi na voljo tujemu investitorju in aktivnosti države v predstavljanju države navzven. Na koncu poglavja sledi sintetična primerjava vseh obravnavanih držav po posameznem sklopu strategije.

V petem poglavju sem pokazala, kakšno je stanje NTI v vseh obravnavanih državah v zadnjih sedmih letih in kakšne so napovedi pritokov NTI v prihodnjih letih. Ta analiza bo omogočila, da zaključim, katera država je bila najbolj uspešna v privabljanju neposrednih tujih investicij in ali je to tudi posledica njene strategije do NTI. Iz tega bo mogoče sklepati tudi na bodoče smernice v strategijah do neposrednih tujih investicij v obravnavanih državah.

## 1 Opredelitev NTI

Mednarodne tokove kapitala delimo na vlaganje kapitala s fiksnim donosom (kreditni) in vlaganje kapitala s spremenljivim donosom, ki se naprej deli na neposredne investicije in na portfolio investicije (Arhar, 1984, str. 15). Za neposredno tujo investicijo (NTI) šteje vsak vložek tujega investitorja, ki presega 10%<sup>1</sup> kapitala domačega podjetja – kar lahko vsebuje tudi kapitalizirano vrednost inputov, kot so know-how, intelektualna lastnina ali kapitalne dobrine, kot tudi reinvestirane dobičke domačega podjetja (Balasubramanyam, 1999, str. 30).

Poglavitna razlika med neposrednimi in portfolio investicijami je v tem, da gre pri portfolio investicijah za čisto finančno naložbo, ki je večinoma kratkoročnejše narave, medtem ko gre pri neposrednih tujih investicijah za strateško obliko vlaganja, za katero sta značilni dolgoročnost in aktivna vloga tujega investitorja. NTI je dolgoročna investicija, s katero želi neposredni tuji investitor iz ene države v podjetju druge države vzpostaviti trajnejši odnos oziroma nadzor. Tuja neposredna investicija nakazuje željo investitorja po večjem vplivu na vodenje in organizacijo tujega podjetja in vključuje tako začetno transakcijo kot tudi vse naknadno povezane transakcije (World Investment Report, 1997, str. 295-296). Razlika je tudi v tem, da so portfolio investitorji predvsem posamezniki in institucije, medtem ko so neposredni tuji investitorji predvsem podjetja.

Glede na način vstopa tujih investitorjev ločimo NTI na nove »greenfield« NTI, kjer je nerezident ustanovitelj oziroma soustanovitelj podjetja, naložbe nerezidentov v obstoječa podjetja (akvizicije), kjer le-ti niso ustanovitelji podjetja, ter ostalimi NTI, kjer gre za naložbe v zavode, podružnice in fundacije (AGPTI, 2001, str. 6).

---

<sup>1</sup> Po predlogu OECD se uporablja enotna meja 10% udeležbe v kapitalu oziroma v glasovalnih pravicah v podjetju kot kriterij, ki naj bi zagotovil mednarodno primerljivost podatkov o neposrednih tujih investicijah.

## 1.1 Determinante in motivi za NTI

Elementi<sup>2</sup>, ki naj bi razložili, zakaj se multinacionalno podjetje odloči za neposredno investicijo v tujino, so (Dunning, 1993, str. 76-86):

- podjetniško specifične prednosti: stvari in pravice, ki jih ima določeno podjetje ali pa ima do njih prednostni dostop, obenem pa konkurenčna podjetja teh istih stvari in pravic nimajo ali pa le v manjši meri oz. pod slabšimi pogoji,
- prednosti internalizacije: če je trg za določene transakcije drag in neučinkovit, podjetja težijo k temu, da zaobidejo trg in sama organizirajo te transakcije znotraj podjetja (internalizacija transakcij),
- lokacijsko specifične prednosti: dejavniki, ki povzročajo, da ima določena država kot lokacija za določeno proizvodnjo prednost pred drugimi, ti dejavniki se nanašajo na proizvodne stroške, marketinške dejavnike in različne vrste vladnih politik.

Medtem ko sta prvi dve skupini elementov specifični za posamezno podjetje, pa je zadnja skupina specifična za posamezno državo.

Dunning (1993, str. 57-63) glavne motive za investiranje razvršča v štiri skupine: iskanje poceni virov oziroma proizvodnih dejavnikov, kot so zemlja, turizem, poceni delovna sila in tehnologija, iskanje novih trgov, povečevanje učinkovitosti z diverzifikacijo tveganja ter strateški cilji.

Foley (1996, str. 4-5) je analiziral dejavnike, ki vplivajo na lokacijsko odločitev tujega investitorja. Vpliv posameznih dejavnikov je odvisen od posameznega investitorja in od njihove strategije in motivacije za investicijo, od velikosti, od izkušenj, od vrste investicije ipd. V Tabeli 1 je prikazano, katerim dejavnikom posvečajo investitorji pri ocenjevanju neke države kot lokacije za NTI največji pomen.

Tabela 1: Dejavniki, ki vplivajo na lokacijsko odločitev tujih investorjev

Dejavnik	Ocena*
Dostop do novih trgov	1,4
Stroški energije	2,2
Davki	2,2
Vladna stališča do tujih investicij	2,2
Prisotnost domačih partnerjev	2,2
Stabilnost valute	2,3
Telekomunikacije	2,3
Prometne povezave	2,4
Lokalni dobavitelji	2,5
Politično tveganje	2,5
Cene zemljišč	2,5
Stroški delovne sile	2,6
Izobraženost delovne sile	2,6
Investicijske vzpodbude	2,7

\*1-bistveno, 2-pomembno, 3-manj pomembno, 4-nepomembno

Vir: Foley, 1996, str. 4.

<sup>2</sup> Po t.i. OLI (Ownership, location and internalization advantages) paradigmi, katere avtor je John H. Dunning.

Najpomembnejša dejavnika sta razširitev obstoječih trgov in vstop na nove trge. Investicijske vzpodbude pa se same po sebi ne obravnavajo kot dejavnik, ki bi imel velik vpliv na lokacijsko odločitev posameznika, vendar pa njihov vpliv postane pomembnejši, ko se tuj investitor odloča med dvema podobnima potencialnima lokacijama za investicijo.

Vtis o politični stabilnosti države prejemnice je dejavnik, ki vpliva na investicijske odločitve tujih podjetij. Mnenja o relativni pomembnosti politične proti ekonomski stabilnosti kot determinante NTI so deljena. Nekatere raziskave dajejo večjo veljavo ekonomskim dejavnikom, medtem ko druge zagovarjajo, da sta oba dejavnika enako pomembna. Raziskave, ki slonijo na intervjujih menedžerjev tujih podjetij, so pokazale, da na odločanje o investiranju v tujino vpliva predvsem stabilnost politik in ne toliko stabilnost vlade in vladnih režimov (Balasubramanyam, 1999, str. 35).

## 2 Opredelitev strategij

Splošne razvojne in gospodarske spremembe, spremembe v naravi ekonomskih politik, politične spremembe v svetu, vse večje odpiranje gospodarstev svetovni konkurenci in rastoča soodvisnost gospodarstev so botrovali temu, da so države prejemnice investicij spremenile svoj odnos<sup>3</sup> do NTI. Za države prejemnice so NTI vse manj cilj sam po sebi in vse bolj sredstvo za doseganje drugih ciljev - dvig konkurenčnosti svojih domačih virov in sposobnosti ter utrjevanje razvojnega vzorca, ki je v skladu s strukturo dolgoročnih dinamičnih primerjalnih prednosti lastnega gospodarstva (Rojec, 1994, str. 225). Cilji držav prejemnic v zvezi z NTI postajajo danes vse bolj dolgoročno usmerjeni, kar zahteva od držav, da izoblikujejo jasno strategijo<sup>4</sup> in politiko<sup>5</sup> do NTI.

Strategija mora uspešno odgovoriti na dve stvari, in sicer kako pritegniti čim več tujih investicij in investorjev, še posebej tistih, za katere se ocenjuje, da lahko dajo pomembnejše razvojne prispevke, in kako, s katerimi instrumenti usmerjati tuje investitorje v tako obnašanje, ki bo z razvojnega vidika za državo prejemnico najugodnejše (Šalehar, 1999, str. 4).

Pred oblikovanjem ustrezne politike do NTI je potrebna jasna predstava o tem, kaj pričakujejo od NTI, v katerih sektorjih gospodarstva imajo določene konkurenčne prednosti in kako daleč bodo tujim investicijam dovolile vstopiti v svoje gospodarstvo. Države pri oblikovanju svoje politike oziroma strategije do NTI tehtajo med prednostmi in slabostmi,

---

<sup>3</sup> Odnos do tujih investicij se je skozi leta, nekje od zgodnjih petdesetih let naprej, spreminjal. Rojec (Rojec, 1994, str. 224) ta razvoj razdeli v tri faze. V prvi fazi, fazi »medenih tednov«, so vladala velika, celo prevelika, pričakovanja iz obeh strani, tako s strani države prejemnice kot s strani tujih investorjev. V fazi »konfrontacije« se je obojestransko razočaranje zaradi neizpolnjenih pričakovanj odrazilo v povečani previdnosti tujih investorjev in zmanjšanju razvojnega potenciala NTI za države prejemnice. V poznih sedemdesetih letih se je začela »faza sprave«, ko sta se obe strani začeli zavedati, da mora sodelovanje voditi v obojestransko koristne odnose in ne da eden in/ali drugi poskuša doseči le največjo možno korist za sebe.

<sup>4</sup> V SSKJ je strategija opredeljena kot postopki, načini za doseg nekega cilja. V Leksikonu politike (Sruk, 1995, str. 324) pa kot spretnost v načrtovanju in vodenju politične aktivnosti za doseg določenega cilja. V primeru neposrednih tujih investicij gre torej za postopke oziroma aktivnosti, s katerimi države pritegnejo NTI.

<sup>5</sup> V ožjem pomenu besede je politika aktivnost države in vse delovanje, ki je naravnano na državo. V širšem pomenu besede je politika vsaka družbena dejavnost, ki ureja temeljni položaj človeka, bodisi v določeni družbi bodisi v državni ali mednarodni skupnosti (Sruk, 1995, str. 256).



ki jih NTI prinašajo državi. Pozitivni učinki hitro premagajo negativne, če vlada vodi ustrezno politiko do NTI in v državi s pomočjo svojih agencij za pospeševanje tujih investicij ustvari ustrezno klimo zanje ter v državo privablja tuje investicije, ki pripomorejo h gospodarski rasti (Vodušek, 2000, str. 55). Z namenom vplivati na tok in vrsto NTI, politika do NTI lahko obsega sledeče (Rojec, 1993, str. 31-34):

a) pogoji vstopa in vzpostavitve tujega investitorja

Določitev dejavnosti oz. sektorjev, v katerih tuje investicije niso dovoljene, omejevanje višine tujega deleža v kapitalu, odločitev o tem, ali je uporaba lokalnih virov financiranja dovoljena ali prepovedana, vpliv na lokacijo tuje podružnice znotraj države prejemnice, investicijske vzpodbude v zvezi z vstopom tujega investitorja.

b) operativne zahteve

Navadno so pogoj za pridobitev investicijskih vzpodbud, lahko pa delujejo tudi kot pogoj za dovoljevanje vstopa. Obsegajo zahtevo po določenem deležu domačih inputov (t.i. lokalna vsebina), izvozne zahteve, t.j. zahteve glede deleža proizvodnje, ki naj bi se izvozil, zahteve v zvezi z zaposlovanjem in izobraževanjem domačih kadrov ter zahteve glede vrste in pogojev transfera tehnologije.

c) pogojevanje izstopa tujega investitorja – tovrstni inštrumenti se danes zelo redko uporabljajo.

Ukrepi ekonomske politike lahko bistveno vplivajo na NTI. Z bolj restriktivnimi ukrepi bo država zaščitila svoje interese ter zajezila NTI in njihove vplive, medtem ko bo z odstranjevanjem administrativnih ovir in z ustvarjanjem bolj ugodnih pogojev NTI vzpodbujala. Država bo na določenem področju dejavnosti ali v regiji, kjer so zaželene tuje investicije za razvoj ali ohranitev delovnih mest, z različnimi olajšavami vzpodbujala NTI. Na področju, kjer ima svoje interese, oziroma, kjer tuja konkurenca ni tako zaželena, pa bo delovala bolj restriktivno, jih bo usmerjala ali celo omejevala (Kralj, 2001, str. 41).

Strategije države do NTI se tako v praksi gibajo od popolne svobode<sup>6</sup>, ki omogoča tujim investitorjem vlaganje v katerikoli gospodarski sektor države, do popolne zakonske prepovedi tujih investicij, ki pa se danes praktično ne uporabljajo več, saj že od sredi osemdesetih let na področju NTI prevladuje trend liberalizacije v odnosu do NTI (Rojec, 1994, str. 223).

Treba je vedeti, da spreminjanje politike in regulative do NTI v smeri od bolj liberalne k bolj restriktivni navadno precej hitro povzroči zmanjšanje priliva teh investicij. Vendar pa sprememba v obratni smeri, to je liberalizacija politike in regulative do NTI, običajno ne naleti na prav tako hitro reakcijo v smislu povečanja teh investicij (Rojec, Svetličič, 1990, str. 73). Zdi se torej, da je s samo regulativo precej lažje odbiti kot pa pritegniti tuje investitorje. Čeprav je dejstvo, da sama regulativa ni ključni dejavnik privlačnosti neke države kot investicijske lokacije, pa je očitno, da se tuji investitorji izogibajo državam z izrazito neugodno oz. restriktivno politiko, čeprav bi le-te lahko bile privlačna investicijska lokacija (Lužar, 2001, str. 19).

---

<sup>6</sup> »laissez faire« politika

Glede politike držav prejemnic do NTI ločimo štiri osnovne pristope (Rojec, 1994, str. 227-228):

- neintervencionistični pristop (pospeševanje NTI, malo nadzora in operativnih zahtev, zanašanje na tržni mehanizem; te države predpostavljajo, da bo obnašanje tujih podružnic verjetno v skladu z nacionalnimi interesi države prejemnice),
- pristop strukturnega prilagajanja in izboljševanja (ta pristop označuje poudarjen namen države prejemnice, da politiko do NTI vključi v strategije na posameznih področjih ekonomske politike, še posebno na področju prestrukturiranja ekonomske aktivnosti in razvoja domačih virov in sposobnosti),
- selektivni pristop (bolj se poudarja nadzor kot pa pospeševanje, omejenost NTI na posamezne sektorje, vzpodbude in regulativa zagotavljajo usklajenost NTI z nacionalnimi, ekonomskimi, političnimi in kulturnimi cilji),
- kontrolni pristop (podoben je selektivnemu, le da je nadzor države veliko strožji, ponavadi obstajajo velike administrativne ovire pri ustanavljanju novih enot NTI in pri akviziciji obstoječih podjetij, večja naklonjenost manjšinskemu deležu tujega partnerja). Ta pristop uporabljajo države, ki dajejo tržnemu mehanizmu le omejeno svobodo in težijo k ekonomski avtonomnosti in samozadostnosti.

Ključni determinanti, ki določata politiko države do NTI, sta stopnja razvoja in siceršnja narava ekonomske politike. Bolj kot so države razvite, bolj se od kontrolnega pristopa pomikajo k bolj liberalnim pristopom. Koncem 80-ih in še posebej v 90-ih letih smo bili priča hitri in obsežni liberalizaciji pristopov politik do NTI. Tako danes v glavnem lahko govorimo le še o neintervencionističnem pristopu in pristopu strukturnega prilagajanja, le izjemoma pa še o selektivnem. Na neintervencionistični pristop je dejansko že prešla tudi Slovenija (Lužar, 2001, str. 17).

Politika do NTI ni le spodbujanje NTI, temveč celoten okvir delovanja in ureditve področja tujega investiranja. V diplomskem delu bom strategijo tematsko razdelila v tri sklope, in sicer:

- zakonodajni in administrativni okvir,
- investicijske vzpodbude in operativne zahteve,
- podoba države in trženje države kot lokacije za NTI.

## **2.1 Zakonodajni in administrativni okvir**

Zakonodajni in administrativni okvir za NTI po Rojčevem mnenju (Rojec, 1994, str. 237) predstavlja infrastrukturo izvajanja ekonomske politike do NTI. Dobro je, da zakonodaja čim bolj jasno in podrobno opredeljuje vse možnosti in situacije, do katerih lahko pride, in da se tudi v praksi dosledno izvaja, saj to zmanjšuje negotovost vlagateljev in vzpostavlja ugodnejše pogoje in klimo za NTI.

Države so uporabljale dva pristopa zakonskega reguliranja NTI. Pri prvem pristopu gre za popolno izenačitev domačega in tujega investitorja pred zakonom, med njimi ni diskriminacije (t.i. nacionalni tretma). Pri drugem pristopu pa za tujce pri ustanavljanju podjetij veljajo drugi zakoni, regulativa in administrativna praksa kot za domače investitorje.

Na NTI pa ne vpliva le zakonodaja, ki specifično ureja področje NTI, temveč tudi ostala zakonodaja države. Na podjetje s tujimi investitorji tako kot na domače podjetje vpliva vsa zakonodaja, ki se kakorkoli dotika poslovanja podjetij. Še posebej pomembni so prepisi, ki

urejajo odnos do svobodnega podjetništva in vlogo države v gospodarstvu, ustanavljanje podjetij, monopole in dominacijo trga, prevzemanje in združevanje podjetij, nadzor cen, zaščito pravic industrijske lastnine, transfer tehnologije in licenciranje, devizno poslovanje (še posebej devizno kontrolo in različne oblike prenosa deviz čez državno mejo), davčni sistem, finančno/bančni sistem glede možnosti pridobivanja dodatnega kapitala ter delovne odnose, sindikate in zunanjo trgovino (Rojec, 1994, str. 239).

Administrativna ureditev področja NTI prav tako pomembno vpliva na vse elemente strategije in politike neke države do NTI in je ključnega pomena za uspešnost neke države v pritegovanju, nadzoru in usmerjanju tujih investitorjev. Vsebuje dovoljenja in registracijske postopke za NTI, postopke pri pridobivanju investicijskih vzpodbud in organizacijo celotne mreže državnih organizacij, ki so v stiku s tujimi investitorji (Rojec, Dunning, 1993, str. 67). Rojec in Dunning menita, da je predvsem za države SVE pomembno, da oblikujejo jasen, stabilen in učinkovit pravni okvir, ki se izogiba diskriminaciji in je za vse enak.

## **2.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve**

Investicijske vzpodbude predstavljajo instrument ekonomske politike, ki naj bi deloval neposredno in specifično na tuje investicije (Rojec, 1993, str. 314), vendar je njihov vpliv v primerjavi z drugimi razlogi, ki vplivajo na investitorjevo odločitev o lokaciji, dokaj omejen. Investicijske vzpodbude se ocenjujejo pretežno kot mejni dejavnik pri odločanju, v kateri državi locirati investicijo. Druge lokacijske prednosti, kot so velikost in rast trga, proizvodni stroški, stopnja usposobljenosti, politična in ekonomska stabilnost ter administrativni/pravni okvir, so pomembnejši dejavniki pri odločanju o lokaciji investicije (Rojec, Dunning, 1993, str. 72).

Vzpodbujevalne politike postajajo vse bolj specifične in ciljno usmerjene. Njihove vsebine ostajajo podobne, so pa vse bolj prilagojene novim situacijam in bolj usmerjene v doseganje specifičnih konkretnih ciljev. Cilj podeljevanja vzpodbud tujim investitorjem za državo prejemnico ni več zgolj večji priliv tujih investicij, temveč želijo vzpodbuditi investitorje k takemu obnašanju, ki prispeva k uresničevanju nacionalnih razvojnih ciljev.

Pri oblikovanju politike do NTI mora država prejemnica rešiti naslednja vprašanja v zvezi z vzpodbudami (Dunning, Rojec, 1993, str. 72):

- a) Vrsta vzpodbud: uporaba širše zaščitne politike kot vzpodbude ali uporaba davčnih, finančnih in ostalih vzpodbud.
- b) Višina vzpodbud: glede na višino vzpodbud lahko govorimo o agresivnem ali pasivnem pristopu, vzpodbude pa se lahko dodeljujejo ali avtomatično ali pa gre za paket vzpodbud po meri investitorja.
- c) Eksplicitna ali implicitna vzpodbujevalna politika: glede na diskrecijsko pravico pristojnega organa, da neko vzpodbudo da ali pa ne.
- d) Pogojevanje dajanja vzpodbud z izpolnjevanjem določenih zahtev: vse države v večji ali manjši meri pogojujejo dajanje vzpodbud z izpolnjevanjem določenih zahtev. Običajno se osredotočijo le na nekaj operativnih zahtev, pri katerih še posebej vztrajajo, ko domača podjetja niso sposobna ustrezno konkurirati, ali ker je očitno, da je interes

tujega investitorja tak, da se bo obnašal na način, ki ni sprejemljiv za državo prejemnico.

- e) Diverzificiranost investicijskih vzpodbud.
- f) Selektivnost: prioritete, ki so zastavljene glede na dejavnosti (proizvodne/storitvene sektorje) ali glede na projekte.
- g) Diferencirano obravnavanje tujih investitorjev: medtem ko nekatere države aktivno diskriminirajo med posameznimi tujimi investitorji, imajo druge raje avtomatično dodeljevanje vzpodbud na osnovi eksplicitno določenih kriterijev.

Vzpodbude na splošno delimo na faktorske vzpodbude in implicitne vzpodbude. Faktorske vzpodbude so tisti ukrepi ekonomske politike, katerih prvenstveni oziroma eksplicitni cilj je stimulirati investiranje ali pa določeno obnašanje investitorjev in investicijskih projektov. Delijo se na davčne, finančne in ostale oz. nefinančne (UNCTAD, 1995, str. 6-8). Podrobnejši oris delitve vzpodbud je predstavljen v Prilogi 1.

Najbolj široko uporabljena vrsta investicijskih vzpodbud so davčne vzpodbude. Najpogosteje se uporabljajo znižane davčne stopnje, oprostitev plačila davkov in uvoznih dajatev, pospešena amortizacija, ipd. Pri finančnih vzpodbudah gre lahko za neposredno dodeljevanje sredstev tujim podjetjem, ki financirajo investicijo, ali pa država prejemnica krije nekatere stroške, ki bi drugače bremenili tujega investitorja. Najbolj pogoste vrste so dotacije in subvencije, posojila pod ugodnejšimi pogoji ipd. Finančne vzpodbude so neposredna subvencija, ki prispeva k nakupu kapitalne opreme ali pa zmanjša kapitalne stroške, in niso vezane na končno uspešnost projekta. Po drugi strani pa je večina fiskalnih vzpodbud relevantna le, če je investicija uspešna in je ustvarila dobiček. Ostale oz. nefinančne vzpodbude so težje opredeljive, saj je težko potegniti mejo med splošnimi prednostmi nekega okolja in konkretnimi vzpodbudami. V to skupino se uvrščajo tiste vzpodbude, ki jih ni mogoče razvrstiti med davčne ali finančne in katerih skupna značilnost je, da z nefinančnimi sredstvi povečujejo uspešnost poslovanja tujega podjetja v državi prejemnici. Med najpomembnejše štejejo ustrezno opremljena zemljišča in zgradbe, največkrat locirane v ekonomskih conah<sup>7</sup> ter industrijskih in tehnoloških parkih<sup>8</sup>, ki so na voljo tujim investitorjem po cenah, ki so nižje od tržnih, privilegiran dostop do državnih naročil in zagotavljanje storitev investitorjem (UNCTAD, 1995, str. 16).

Implicitne vzpodbude se dodeljujejo individualno, ne podeljujejo se na formalni zakonski podlagi, temveč od primera do primera glede na interes obeh partnerjev (države prejemnice

---

<sup>7</sup> Proste ekonomske cone se delijo na komercialne proste cone (free trade zones), izvozne industrijske proste cone (export processing zones) in podjetniške proste cone (enterprise zones). Proste ekonomske cone predstavljajo določen geografsko omejen prostor države, kamor lahko brez carinskih omejitev vstopa blago iz tujine in odide v tujino brez izvoznih omejitev. Cilj podjetniške proste cone je ustvariti nova poslovna središča ali obnoviti propadla ter ustvariti nova delovna mesta (Šalehar, 1999, str. 23, 24).

<sup>8</sup> Tehnološke parke država ustanovi z namenom, da v njih pospešuje tehnološko podprto industrijo in uporabi inovativne tehnologije. Tehnološki parki zagotavljajo okolje z ustreznimi pogoji za ustanavljanje in delovanje podjetij, zasnovanih na tehnologijah, izdelkih in storitvah z visoko vsebnostjo znanja. Značilna je tesna povezanost z raziskovalnimi centri, univerzo in multinacionalnimi družbami. Tehnološki parki po svetu temeljijo predvsem na prostorsko-zemljiško opredeljenih iniciativah – podjetjem, ki v njih locirajo svojo dejavnost, nudijo sodobne in standardizirane zgradbe z vso potrebno infrastrukturo, ki so jim ponavadi dostopne po znižani ceni, kupijo jih lahko z možnostjo odloženega plačila ali pa so upravičeni do subvencionirane najemnine (Šalehar, 1999, str. 24).

in tujega investitorja) in glede na medsebojno razmerje pogajalske moči (Lužar, 2001, str. 22).

Na splošno obstajata dva možna pristopa države prejemnice do vzpodbujevalne politike, ki sta si nasprotna, in sicer agresivni ter pasivni pristop (Zemplinerova, 1996a, str. 8). Vzpodbujevalna politika je tem bolj agresivna, čim več je vzpodbud. Najagresivnejša vzpodbujevalna politika je značilna za manjše države, ki želijo pridobiti predvsem izvezno usmerjene tuje investicije, in so zato pripravljene plačati katerikoli znesek vzpodbud, ki ga ponujajo konkurenčne države. Države vse več uporabljajo agresivno vzpodbujevalno politiko, medtem ko ukrepe selekcije oziroma nadzora, usmerjene proti tujim investitorjem, vse bolj opuščajo. Nadzor investicij je zagotovljen le z zakoni s področja varstva okolja, delovnih odnosov, varstva konkurence, davkov, prevzemov, ipd. Drugi pristop, pasivnejša vzpodbujevalna politika, je značilen predvsem za države, ki želijo pridobiti tuje investicije, usmerjene na lokalni trg. Dodeljevanje vzpodbud je vezano na izpolnjevanje določenih kriterijev, sama politika pa se spreminja le na daljši rok.

Vzpodbude se lahko dodeljujejo avtomatično, pri čemer te vzpodbude dobi vsak investitor, ki izpolni določene standardne kriterije, ali pa diskrecijsko, kjer se vzpodbude dodeljujejo različno od primera do primera in zato govorimo o individualno krojenih paketih vzpodbud (Šalehar, 1999, str. 9). Bistvo avtomatičnih vzpodbud je, da gre za nediskriminatorno, splošno podeljevanje sredstev, ki se delijo v skladu z vnaprej določenimi načeli in dopuščajo zelo malo možnosti odstopanja od teh kriterijev. Diskrecijski način dodeljevanja investicijskih vzpodbud pa pomeni, da ima dajalec diskrecijsko pravico odločanja in da ni splošno znanih kriterijev, katerih izpolnitev bi avtomatično pomenila dodelitev vzpodbud. Kandidati morajo navadno dokazati, da brez vzpodbud projekta ne morejo izvesti (Foley, 1996, str. 5-7). Vzpodbude običajno dodeljuje vlada in/ali lokalne oblasti. Faktorji, na osnovi katerih se odgovorni organi diskrecijsko odločajo glede vzpodbud, so ponavadi vezani na konkretne učinke investicije in lahko vključujejo sledeče (Foley, 1996, str. 6):

- projekt odpira veliko novih delovnih mest,
- projekt pomembno prispeva k izboljšanju plačilne bilance – izvezna usmerjenost,
- projekt vključuje transfer sodobne tehnologije in ima potrebno tehnološko zahtevnost,
- projekt vključuje uporabo lokalnih dobaviteljev in domačih surovin,
- projekt izpolnjuje sektorske prioritete,
- projekt povečuje dohodek za lokalno gospodarstvo,
- garancija, da bo tuji investitor ostal v novoustanovljenem podjetju določeno obdobje, npr. vsaj 5 let.

Veliko tujih investitorjev je mnenja, da se odgovorni organi v državah, ki prilagajajo pakete vzpodbud konkretnemu projektu, kasneje izkažejo bolj kooperativni kot v državah, ki vsem investitorjem nudijo enake vzpodbude. Raznolikost investicijskih vzpodbud državi omogoča variiranje mešanice vzpodbud v smislu zadovoljevanja potreb tujih investitorjev, številne vzpodbude same po sebi pa tudi kažejo željo neke države, da pritegne tuje investitorje in pričajo o pozitivnem odnosu te države do tujih investitorjev. Slaba stran velike raznolikosti vzpodbujevalnih ukrepov je, da se povečuje nejasnost vzpodbujevalnega sistema, tako za tuje investitorje kot za odgovorne organe države prejemnice (Šalehar, 1999, str. 11).

Rojec in Dunning (Rojec, Dunning, 1993, str. 73) predlagata, naj ima vsak investicijski projekt, ki ustreza določenim kriterijem, dostop do določenih splošnih vzpodbud. Za posamezne projekte NTI, ki se smatrajo kot posebej pomembni za državo prejemnico, pa naj se dodelijo paketi vzpodbud po meri posameznika, pri katerih bo višina vzpodbud

odvisna od obsega projekta. Pri vsakem takem projektu tuji investitor sklene posebno pogodbo z odgovornim vladnim organom.

Trendi glede vzpodbujanja NTI po svetu kažejo na naraščajoče in močno konkuriranje držav za neposredne tuje investicije na osnovi investicijskih vzpodbud, kar se kaže ne le v tem, da vse več držav uporablja raznovrstne vzpodbude za privabljanje NTI na splošno, ampak da uporabljajo tudi več vzpodbud za pridobivanje tistih NTI, ki so povezane s specifičnimi cilji, ki jih želi država prejemnica z NTI doseči (UNCTAD, 1995, str. 25).

Država prejemnica ima lahko diskriminatoren odnos do investicijskih vzpodbud, kar pomeni, da so investicijske vzpodbude namenjene samo tujim investitorjem, ki so tako v primerjavi z domačim investitorjem na boljšem, ali pa ima nediskriminatoren odnos, ki zagotavlja, da so investicijske vzpodbude enako dostopne tako tujim kot domačim investitorjem, aktivnosti države pa so v tem primeru usmerjene v oblikovanje finančne stabilnosti in vzdrževanje socialnega miru (Zemplinerova, 1996a, str. 8).

Nasproti vzpodbudam stojijo operativne zahteve. Te so lahko v dvojni vlogi: ali kot zahteva, da se sploh dovoli tuja investicija (princip negativnega stimuliranja) ali pa kot pogoj za dodelitev vzpodbud (pozitivno stimuliranje). Država prejemnica poskuša s postavljanjem operativnih zahtev regulirati strukturo razvojnih učinkov projekta in računa, da bo z usmerjanjem te strukture dobila več, kot bo v obliki vzpodbud plačala. V skladu s trendom liberalizacije politik in režimov do NTI je odstranjevanje ali zmanjševanje restrikcij, preprek in drugih destimulativnih ukrepov vse bolj poudarjena metoda pritegovanja NTI. Ne glede na to pa vse države v večji ali manjši meri vežejo dajanje vzpodbud na izpolnjevanje operativnih zahtev (Lužar, 2001, str. 23). Najbolj pogosti operativni zahtevi sta delež proizvodnje/celotne prodaje, ki naj ga enota tuje investicije izvaža, in delež domačih inputov, ki naj jih v svoji proizvodnji uporablja enota tuje investicije (Rojec, 1993, str. 315).

### **2.3 Podoba države in trženje države kot lokacije za NTI**

Vsaka država, ki hoče privabiti NTI, mora določiti jasen koncept trženja države kot lokacije za investicije, izgraditi dobro podobo države (močno, agresivno in aktivno kampanjo z individualnim pristopom do tujih investitorjev) ter stalno nadzorovati in primerno reagirati na probleme in mnenja tujih investitorjev. To še toliko bolj drži za manjše države SVE in novonastale države SVE, ki nimajo velikih lokalnih trgov. Glede na to, da se morajo te države še dokazati, je tu riziko še pomembnejši faktor, saj se skozi investitorjeve oči države v razvoju ocenjujejo bolj strogo kot pa razvite države. Potruditi se torej morajo, da si ustvarijo lastno, specifično podobo, ki jih bo razlikovala od drugih (Rojec, Dunning, 1993, str. 75).

Odločitev, v katero državo investirati, je vsaj dvostopenjski proces, pri katerem investitorji najprej določijo seznam primernih lokacij, kar je v prvi fazi neodvisno od vzpodbud potencialnih držav prejemnic. Šele v drugi fazi investitorji primerjajo vzpodbude v državah, ki so jih vključili na svoj seznam (Oman, 2000, str. 10). Za države, ki želijo privabiti NTI, je torej pomembno, da se uvrstijo na seznam možnih držav gostiteljic, da so na »radarskem zaslonu« možnih investitorjev. V kolikor investitorji o njih ne vedo ničesar, so ocenjene kot preveč rizične za vključitev v osnovno strategijo podjetij. Potencialni tuji investitorji v državah SVE in predvsem v novonastalih državah SVE prihajajo zlasti iz sosednjih razvitih držav, ki so že njihovi zunanjetrgovinski partnerji ter poznajo situacijo v državi in dejansko

stopnjo rizika, največkrat ta podjetja tudi že poslujejo s kakšnim podjetjem iz te države. Te države so torej tiste, na katere se naj v prvi vrsti usmerijo aktivnosti promocije države kot prejemnice NTI. Po drugi strani pa je potrebno tudi diverzificirati strukturo tujih investitorjev, zato se je potrebno promovirati tudi v drugih pomembnih ciljnih državah, kot npr. ZDA, Japonska, Velika Britanija itd. (Rojec, Dunning, 1993, str. 76).

Uspešna promocija investicij je sestavljena iz treh osnovnih elementov: oblikovanje podobe, pridobitev investicij in podpora investitorjem (FIAS, 1998, str. 22-25).

Oblikovanje podobe vključuje oglaševanje v splošnih in specializiranih medijih, udeležbo na investicijskih predstavitev, organiziranje splošnih investicijskih delegacij iz držav investitorov in organiziranje seminarjev s splošnimi informacijami o možnostih za investiranje. Ta metoda služi kot podlaga, ki pomaga prepričati možne tuje vlagatelje, da je neka država dobra lokacija za investiranje in ni namenjena temu, da bi sama po sebi neposredno pridobila investicije. Izoblikovanje podobe je predvsem koristno, če so razmere v državi boljše, kot jih vidijo v državi, od koder prihaja investitor. Vendar pa je poskus ustvarjanja podobe, ki se ne ujema z dejstvi, navadno kontraproduktiven. Oglaševalske aktivnosti je potrebno voditi usklajeno z drugimi dejavnostmi, povezanimi s pridobivanjem tujih investitorjev.

Pri odločitvi, kaj promovirati, lahko države uporabijo katerikoli način izmed številnih osnovnih pristopov (FIAS, 1998, str. 22):

- pragmatični pristop, ki zajema splošno promoviranje in zgolj omejeno ciljno promocijo, kasneje pa se osredotoči na sektorje in države, ki že prinašajo največji priliv NTI,
- ciljni pristop, ki je sumerjen na že določene ciljne skupine (sektorje, države ali podjetja) in sloni na podrobni oceni konkurenčnosti teh skupin,
- kombinacija ali večstranski pristop, ki vsebuje pragmatični in stopenjski pristop, medtem ko se istočasno pripravlja za premik na kasnejši ciljni pristop.

Majhne države, ki aktivno promovirajo NTI, se hitro prebijejo do ciljnega pristopa. Izkušnje so pokazale, da s tem pristopom dosegajo najboljše rezultate v mednarodnem okolju, ki je izjemno konkurenčno in v katerem so države soočene z omejenimi sredstvi pri promocijskih aktivnostih.

Namen pridobivanja investicij, drugega elementa promocije investicij, je povečati zanimanje določenega investitorja za iskanje možnosti in kasneje za dejansko investicijo. Možni pristopi so neposredno pošiljanje pošte, organizirane investicijske delegacije in informacijski seminarji za industrijske oziroma za druge sektorje. Najboljši pristop, ki se ga poslužujejo vse uspešne promocijske agencije<sup>9</sup>, je neposredna predstavitev izbranim ciljnim podjetjem. Vključuje odkrivanje priložnosti v državi gostiteljici, iskanje potencialnih investitorjev ter predstavitev možnosti za investicije vodilnim v ciljnih podjetjih. Agencija

---

<sup>9</sup> V večini evropskih držav so nacionalne institucije za spodbujanje tujih investicij samostojne pravne osebe – agencije, katerih delovanje je v večinskem deležu financirano s strani proračuna ali lokalnih skupnosti. Vlada uveljavlja v njih svoj interes preko nadzornega telesa, v katerem so pogosto poleg predstavnikov vlade tudi predstavniki lokalnih skupnosti, gospodarstva ter strokovnjaki s področja mednarodnih ekonomskih odnosov. Velikost institucije je odvisna od vloge, ki jo imajo NTI v gospodarskem razvoju posamezne države. Agencija je odgovorna za razvoj in izvajanje strategije za promocijo investicij, njena naloga je spremljanje pogojev, ki ustvarijo ugodno klimo za tuji kapital, identifikacija ovir za tuje vlagatelje in poročanje vladi, ki je odgovorna za oblikovanje teh pogojev. Za učinkovitost delovanja agencije ni dovolj le izdatno financiranje in dobra organiziranost tega področja, temveč predvsem zasledovanje strategije delovanja agencije, ki ustreza danim gospodarskim razmeram in je v skladu s strategijo gospodarskega razvoja, kjer je jasno določena vloga NTI.

za promocijo je navzoča pri investitorjevem obisku, po njem pa še naprej vzdržuje reden stik z investitorjem in mu poskuša pomagati pri odločitvi o investiciji.

Podpora investitorju je tretji element promocijskega programa, ki vključuje predvsem svetovanje, pospeševanje urejanja prošenj in dovoljenj ter nudenje storitev po zaključku investiranja. Namen te vrste podpore je udejaniti odločitev o investiranju v dejansko investicijo in vplivati na to, da bi novi investitor kot "ambasador" vplival na druga podjetja, da državo uvrstijo na seznam možnih lokacij za investicijo.

Izoblikovanje podobe, pridobivanje investicij in podpora investitorju lahko na različne načine vplivajo na obseg, način in kraj investicij. Vsaka država se bo v odvisnosti od okoliščin osredotočila na različne načine promocije. Podpora investitorju je lahko najpomembnejša, ko so v investicijskem okolju pomanjkljivosti, ki ovirajo izvedbo investicije. Izoblikovanje podobe je koristno, kadar gre za potencialno uspešno možnost, ki pa ni cenjena s strani mednarodne skupnosti investitorjev. In končno, aktivno pridobivanje investicij bo koristno, ko bodo izpolnjeni drugi pogoji in bo jasno izoblikovana ideja o vrstah investicij, ki državi ponujajo dobre možnosti (FIAS, 1998, str. 23).

### **3 Pomen NTI za tranzicijske države**

Centralno-planski sistem je za sabo pustil velika podjetja, ki so bila potrebna prestrukturiranja in modernizacije, zato je tuj kapital pomenil ne le nov vir finančnih sredstev, temveč tudi prispevek k razvoju gospodarstva. Pri pomanjkanju domačega kapitala in menedžerskega znanja so bili predvsem tuji investitorji tisti, ki so razpolagali s kapitalom in znanjem, potrebnim za strukturne spremembe, modernizacijo ter širitev storitev in infrastrukture (Zemplinerova, 1996b, str. 4). Rojec in Dunning (1993, str. 11) sta mnenja, da je razvojni pomen NTI značilnost, zaradi katere so NTI potencialno najbolj dobrodejne za države srednje in vzhodne Evrope, saj lahko istočasno vplivajo na več vidikov preoblikovanja gospodarstev držav. S tem, ko prispevajo stroje, opremo, tehnologijo, menedžment, tehnike trženja in znanje, NTI lajšajo proces preoblikovanja nekdanjih socialističnih gospodarstev in njihovo vključevanje v globalno gospodarstvo. Prispevek NTI je predvsem v tem, da lahko omogočijo vire, ki so v določeni državi nedosegljivi ali pa dosegljivi le z višjimi stroški, da usmerijo investicije proti tržno motiviranim dejavnostim, da spodbudijo raziskave in razvoj, vpeljejo nove organizacijske prijeme in pospešijo učni proces domačih podjetij, da pomagajo izboljšati učinkovitost nabavnih poti in konkurence, dvignejo standarde kvalitete in izvajajo usposabljanje delovne sile, da omogočijo dostop do novih trgov, da pripeljejo nova upravljalna znanja in delovno kulturo in tudi spodbudijo mednarodno sodelovanje in networking (Rojec, Dunning, 1993, str. 42). Barrell in Holland (2000, str. 477-504) sta z empirično raziskavo dokazala vpliv NTI na prestrukturiranje podjetja preko povečanja produktivnosti dela (na primeru Madžarske, Poljske in Češke). Ugotovila sta, da je bilo globlje prestrukturiranje izvedeno samo v podjetjih s tujim kapitalom in da so NTI pospešile proces prestrukturiranja podjetij.

Vendar pa je tehnologija korist samo, če deluje kot prosta dobrina. Če donos višje tehnologije, ki so jo vpeljali tuji investitorji, v celoti ostane v tujem podjetju, v gospodarstvu pa cene blaga za potrošnike in cene produkcijskih faktorjev ostanejo nespremenjene, ni za gospodarstvo nobene koristi (Gomes-Cassares, 1993).



Poleg večjega dostopa do tehnologije in menedžmenta, imajo tuja podjetja ponavadi tudi več zaposlenih kot domača podjetja, večji poudarek dajejo na izobraževanje zaposlenih, produktivnost dela je večja kot v domačih podjetjih in so bolj izvozno usmerjena (Havlik, 2000, str. 30-32). Tuje naložbe v majhna in srednja podjetja so v državah SVE pripomogle k demonopolizaciji trgov in spodbudile konkurenco, kar sili domače proizvajalce k izboljšanju njihovega poslovanja in dodatno poveča koristi za potrošnika (Mitrović, 1999, str. 21).

Seveda pa vpliv NTI ni vedno le pozitiven. Prašnikar (Prašnikar et al., 2002) v svoji raziskavi, v kateri je primerjal učinkovitost podjetij, ki so se privatizirala bodisi z notranjim lastništvom bodisi z zunanjim lastništvom (domačim ali tujim), ugotavlja, da so bila bolj učinkovita podjetja z notranjim lastništvom. To lahko pojasnimo z večjim poistovetenjem delavcev in menedžerjev s podjetjem. Podjetja, ki so jih med privatizacijskim procesom kupili tujci, so bila v začetku bolj učinkovita, vendar pa se je učinkovitost po privatizaciji zmanjšala in je bila slabša od domačih podjetij. Zunanji lastniki težijo predvsem k doseganju čim večjega donosa, zaradi česar niso najboljši lastniki.

Zelo pogosto v državah prejemnicah vlada strah, da bodo podružnice tujih podjetij prekomerno izkoriščale njihove naravne vire, si ustvarjale ekstra profite in s tem siromašile domače gospodarstvo. Bojijo se velikosti tujih podružnic in možnosti njihovega dominantnega vpliva na ekonomsko politiko ter tehnološke odvisnosti od države, iz katere investitorji prihajajo. Države prejemnice skrbi tudi vpliv NTI na plačilno bilančno ravnotežje države ter velika mobilnost in fleksibilnost tujih investitorjev, ki lahko hitro zapustijo državo, če se pogoji poslovanja v njej zaostrijo (Vodušek, 2000, str. 26, 27).

Tudi na makroekonomski ravni lahko vpliv NTI označimo za pozitiven, vendar ga je zaradi raznovrstnosti NTI težko natančno določiti, tako z modeliranjem kot z empiričnimi raziskavami (Meyer, 1998, str. 64).

NTI preko novih projektov in proizvodnih programov povečujejo potrebo po delovni sili, zato lahko rečemo, da je učinek na zaposlenost pozitiven. Vendar pa je za ustvarjanje delovnih mest pomembna razlika med »greenfield« NTI in akvizicijami. V primeru akvizicij vsaj kratkoročno ni ustvarjanja novih kapacitet in s tem delovnih mest, kar velja za »greenfield« investicije. Glede na kronično prezaposlenost v vzhodno in srednje evropskih državah so bolj verjetna zmanjšanja števila zaposlenih in odpuščanja (Dunning, Rojec, 1993, str. 23).

Eno izmed analiz vpliva NTI na gospodarsko rast so naredili Borenszstein, De Gregorio in Lee (1995) in preko modela endogene rasti na 69 državah v razvoju ugotovili, da NTI prispevajo h gospodarski rasti bolj kot domače, ki so manj produktivne. Prispevek h gospodarski rasti se kaže predvsem v povečani akumulaciji kapitala in večji produktivnosti NTI zaradi boljših sposobnosti menedžmenta in boljše tehnologije ob cenejši domači delovni sili. NTI pozitivno vplivajo na povečanje bruto domačega proizvoda sektorja, kar vpliva na povečanje gospodarske rasti. Povečanje tujih neposrednih investicij povzroči tudi povečanje bruto domačega proizvoda sektorja oziroma bolj poveča/manj zmanjša njegov relativni delež, kot če NTI ne bi bilo (Dragan, 1999, str. 29).

Vsemu navedenemu navkljub pa literatura, ki se ukvarja z vplivom NTI, ugotavlja, da NTI pripomorejo k rasti, tehnološkemu razvoju in zaposlenosti, vendar pa so pogoji, potrebni za njihovo učinkovito uporabo, precej strogi. Tega recepta za razvoj ne more uporabiti prav vsaka država v razvoju. Tuje investicije lahko povečajo obstoječe znanje, zagotovijo nove

tehnologije, priskrbijo dodaten kapital, vendar pa ne morejo zagotoviti učinkovite uporabe le-tega. Če in dokler država v razvoju ne doseže določenega praga razvoja, ne bo mogla privabiti veliko NTI niti učinkovito uporabiti, kar je privabila (Balasubramanyam, 1999, str. 44). Še posebej pomembna je ta ugotovitev za države SVE, kjer NTI ne morejo biti dejavnik, ki bi odstranil siceršnje politične, administrativne in pravne ovire ter nestabilnosti. NTI so lahko bolj podpora kot pa glavni vzvod preobrazbe teh držav (Lužar, 2001, str. 8).

Da bi poskusil razložiti vlogo NTI v preobrazbi in razvoju nekdanjih socialističnih držav SVE, Rojec (1993, str. 68-77) predstavlja tri modele, ki se med sabo dopolnjujejo in nadgrajujejo.

Prvi model je Ozawin »dinamični model razvoja s pomočjo NTI«. Vsako gospodarstvo gre v svoji razvojni poti od začetne, delovno intenzivne (faktorske) faze, prek faze industrijskih aktivnosti oz. investicijske faze, do najvišje inovacijske faze z intenzivno uporabo človeškega kapitala. Vsaka od teh faz naj bi ustrezala dejanski razpoložljivosti proizvodnih dejavnikov in tehnološki sposobnosti posameznega gospodarstva. Pri prehajanju se ekonomska politika premika od zaprte, uvozno substitucijske, k izvozno usmerjeni politiki, spreminja pa se tudi struktura NTI. Medtem ko naj bi v faktorski fazi prevladovala delovno intenzivne proizvodnje ali aktivnosti, ki privlačijo predvsem tuje investicije, ki iščejo naravne vire ali poceni delovno silo, v investicijski fazi prevladuje proizvodnja vmesnih in kapitalnih dobrin ter gradnja infrastrukture, ki pa privlačijo tuje investicije v kapitalno intenzivne industrije, v proizvodnjo vmesnih proizvodov in investicije, ki so usmerjene na trg države prejemnice. Glede na to, da v inovacijski fazi prevladuje človeški kapital in aktivnosti raziskav in razvoja, gospodarstva v tej fazi pritegnejo predvsem tuje investicije v tehnološko intenzivne industrije. Ozawa meni, da NTI prispevajo k pravi razvojni poti posamezne države zato, ker se vedno usmerjajo tja, kjer so prednosti nekega gospodarstva največje. NTI so po njegovem mnenju eden glavnih vzrokov pospeševanja strukturne rasti.

Drugi model je Porterjev model »nacionalne konkurenčne prednosti«. Nekdanje socialistične države naj bi bile v podrejenem položaju predvsem zaradi pretiranega izkoriščanja naravnih virov v preteklosti in velikih težav z onesnaženostjo okolja, kratkoročnega pomanjkanja finančnega kapitala, zaostalosti v infrastrukturi, pomanjkanja močnih tržnih segmentov z visokim povpraševanjem po proizvodih in premalo zahtevnih kupcev, šibkih dobaviteljskih in storitvenih dejavnostih in pomanjkljivosti na področju poslovanja in zavezanosti podjetju oz. delu. NTI lahko prispevajo k preobrazbi, prestrukturiranju in razvoju nekdanjih socialističnih držav SVE z vzpodbujanjem privatnih sektorjev k ustvarjanju konkurenčnih prednosti in s transferom tehnologije in strokovnih znanj upravljanja in trženja. Zato so NTI ena glavnih metod, ki tem državam lahko pomagajo znižati naravne ovire pri vstopu na zahodnoevropske trge.

Tretji model je Dunningov model »treh scenarijev«, pri katerem je vrsta scenarija odvisna od dinamike, obsega in načina prestrukturiranja v posameznih državah. Scenarij države v razvoju stoji na predpostavki, da bodo vodilne države SVE, podobno kot razvitejše in bolj industrializirane države v razvoju, vzporedno z vse višjo ravniyo razvoja postopoma uspele pritegniti vedno več NTI. Drugi scenarij, rekonstrukcijski scenarij, temelji na povojnih izkušnjah Nemčije in Japonske. Potreben je takojšen znaten angažma tujih investorjev, da s svojimi tehnološkimi in upravljavskimi znanji izkoristijo velike neizkoriščene vire. Tretji, sistemski scenarij, pa združuje bolj verjetne dele prvih dveh in pravi, da bo pripravljenost in zmožnost tujih investorjev odvisna predvsem od hitrosti in obsega sprememb v gospodarskih in pravnih sistemih ter od odnosa do podjetništva in ustvarjanja bogastva.

Sistemske spremembe so nujen pogoj za večji obseg NTI in osnovno vodilo prihodnjih strategij nekdanjih socialističnih držav do NTI. Kljub temu da je sistemsko ozadje v teh državah podobno, Dunning meni, da bodo možnosti za pritegnitev NTI odvisne od spleta dejavnikov, kot so hitrost in obseg sprememb, lokacijsko specifične prednosti, infrastrukturne zmogljivosti, razvoj človeškega kapitala in stopnja politične in gospodarske stabilnosti. Danes lahko rečemo, da se je njegova napoved uresničila (Lužar, 2001, str. 7).

## 4 Primerjava strategij

Kot države, med katerimi sem naredila primerjavo strategij do neposrednih tujih investicij, sem izbrala Poljsko, Češko republiko, Slovaško, Madžarsko in Slovenijo. Države ležijo na območju srednje in vzhodne Evrope, mejijo na države Evropske unije in so resne kandidatke za vstop v EU v prvem krogu širitve. V tranzicijskem obdobju v tržno gospodarstvo se srečujejo s podobnimi narodnogospodarskimi izzivi. V Prilogi 2 sem primerjala izbrane države glede na nekatere narodnogospodarske kazalnike – BDP, BDP na prebivalca, stopnja rasti BDP, stopnja inflacije, stopnja brezposelnosti in trgovinska bilanca v letih od 1998 do 2000. Največje razlike so pri BDP na prebivalca, kjer Slovenija močno izstopa od ostalih držav, rast BDP pa na Poljskem, Madžarskem in v Sloveniji presega 4%, medtem ko je bila na Češkem in Slovaškem leta 2000 pod 3%. Države se borijo z relativno visoko inflacijo, ki je v letu 2000 povsod presegala 8%, razen na Češkem, kjer je znašala 3,9%. Stopnja brezposelnosti je bila leta 2000 največja na Slovaškem (18,6%) in Poljskem (16,1%), v ostalih državah pa od 6,4% (Madžarska) do 8,3% (Češka). Vse obravnavane države tudi več uvažajo kot izvažajo.

Obravnavane države si konkurirajo za priliv NTI, namenjenih v regijo srednje in vzhodne Evrope, zato sta strategija in politika do NTI pomembni ne samo za notranjo opredelitev do NTI, ampak tudi kot faktor primerljivosti med državami. Po začetku tranzicijskega obdobja so države svoj odnos do NTI v glavnem spreminjale, ga večinoma tudi opredelile z lastno strategijo, v okviru katere se je spreminjala zakonodaja, sistem investicijskih vzpodbud in aktivnosti promoviranja držav kot lokacije za NTI.

### 4.1 Poljska

Tranzicija v tržno gospodarstvo se je na Poljskem pričela leta 1989 (takrat so bile tudi prve demokratične volitve), spremljal jo je hitro rastoči privatni sektor in dobro delovanje pravne in institucionalne infrastrukture. Makroekonomska stabilnost in splošno soglasje med politiki in sprejemniki odločitev glede ciljev ekonomske politike sta omogočila ohranitev gospodarske rasti, kar je tudi eden od vzrokov, zakaj je Poljska postala zelo zaželena lokacija za tuje investicije. Na NTI deluje vzpodbudno tudi veliko število priložnosti tržnih niš ter napredek v privatizaciji, ki je odprta za tujce, saj se je pri odločanju o modelu privatizacije močno poudarjala potreba poljskega gospodarstva po novem znanju, prestrukturiranju in novih vlaganjih.

#### 4.1.1 Zakonodajni in administrativni okvir

Širša reforma gospodarskega prava se je začela izvajati z januarjem 2001. V njenem okviru so bili sprejeti Zakon o gospodarski dejavnosti (1997), Zakon o državnem sodnem registru

(1999) in Zakon o gospodarskih družbah (Kodeks Spolek Handlowych). Slednji je nadomestil Zakon o družbah iz leta 1934, je sodoben zakon, usklajen z veljavnimi mednarodnimi standardi, tudi z določili Evropske unije, ter s predpisi o vrednostnih papirjih, Zakonom o računovodstvu ter davčno zakonodajo (Verhovnik, 2000, str. 111). Zakon o gospodarskih družbah dovoljuje tujemu investitorju vse vrste družb, pod pogojem, da ima na Poljskem pravico do stalnega bivališča in prihaja iz države, ki upošteva reciprocitetno načelo<sup>10</sup>. V nadaljnjevanju poljski zakoni obravnavajo enako tako domače kot tuje vlagatelje (nacionalni tretma).

Poljska je na seji vlade marca 2001 sprejela Strategijo povečanja investicij, katere cilj je pospešiti razvoj Poljske s povečanjem investicij, vključno s povečanjem pritoka NTI. Strategija je v skladu z že prej sprejetimi dokumenti, kot so »Srednjeročni gospodarski razvoj države do 2002«, »Strategija javnih financ in gospodarskega razvoja – Poljska 2000-2010«, »Dolgoročna razvojna strategija – Poljska 2025« ter s sektorskimi strategijami.

Cilji strategije so:

- oblikovati podjetjem prijazno podjetniško okolje,
- določiti ključne dejavnike rasti investicij,
- povečati priliv neposrednih tujih investicij.

Glede na to, da so se pritoki NTI v sosednje države (predvsem Češko) močno povečali, ko so uvedli novo zakonodajo glede investicijskih vzpodbud, je tudi Poljska v strategiji povečanja investicij določila novo zakonodajo, ki bo obravnavala pomoč investitorjem, v prvi vrsti Zakon o podpori investicij. Zakon je parlament sprejel 20. marca letos, v veljavo pa bo stopil po podpisu predsednika. Postavil bo okvir sistemu investicijskih vzpodbud in določal pogoje, pod katerimi se te vzpodbude dodeljujejo. Vzpodbujal bo predvsem investicije, ki ustvarjajo nova delovna mesta, vzpodbujajo tehnološki razvoj, razvoj regij ter ekološke investicije.

Od 1. januarja 2001 je v veljavi tudi Zakon o državni pomoči, ki določa pogoje, procedure, znesek in obliko pomoči, ki je namenjena investitorjem.

Zakon o ekonomskih conah določa osnovo in postopke za ustanovitev in upravljanje teh con ter za poslovanje znotraj con. Trenutna zakonodaja določa vzpodbude investitorjem predvsem v ekonomskih conah, zato so podjetja manj zainteresirana, da bi investirala zunaj teh con. Novi Zakon o podpori investicij naj bi vzpodbudil investiranje zunaj ekonomskih con.

V okviru izboljšanja poslovnega okolja je potrebno izboljšati administrativne postopke, predvsem poenostavitev in pospešitev postopkov za tujce, kot so pridobivanje vizumov ter delovnih in bivalnih dovoljenj. Pri nakupu nepremičnine in zemlje s strani tujca, mora le-ta pridobiti dovoljenje Ministrstva za notranje zadeve. Postopek pridobivanja dovoljenja lahko zahteva precej časa in traja do štirih mesecev.

Vlada omejuje tuje investicije v sektorje kot so obramba, rudarstvo, energetika, ribištvo, radio in televizija in telekomunikacije. V zadnjem času je bil opazen napredek na področju privatizacije energetskega in telekomunikacijskega sektorja. Za opravljanje omejenega števila drugih dejavnosti morajo tako domači kot tuji investitorji pridobiti posebno dovoljenje.

---

<sup>10</sup> Načelo v mednarodnem pravu, po katerem država prizna drugi državi (ali njenim državljanom) določene pravice in ugodnosti s pogojem, da jih tudi druga država prizna njej.

#### 4.1.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve

Najugodnejše davčne vzpodbude veljajo za investicije v ekonomske cone, kjer je kot vzpodbuda ponujena popolna oprostitvev davka na dobiček do določenega zneska. Za velika podjetja ta znesek predstavlja do 50% (v Krakowu 40%) investicijske vrednosti, za majhna in srednja podjetja pa do 65% (v Krakowu 55%) investicijske vrednosti. Kriterij za oprostitvev davka je lahko obseg investicije ali odprtje novih delovnih mest.

Davčni sistem se še vedno spreminja in dopolnjuje, da bo bolj usklajen z direktivami in zakonodajo EU. Tako davek na dobiček v letu 2002 znaša še 28%, v letu 2003 ga bodo zmanjšali na 24% in nato v letu 2004 na 22%.

V okviru sedanje zakonodaje je na voljo pomoč države in lokalnih oblasti za nova delovna mesta in usposabljanje zaposlenih. Oblike te pomoči so:

- povrnitev do 50% stroškov usposabljanja zaposlenih,
- povrnitev stroškov za socialno varnost do višine treh minimalnih plač,
- odplačljivo posojilo (do 50%) za nova delovna mesta,
- povrnitev stroškov zaposlitve iskalca prve zaposlitve ali nezaposlene osebe za obdobje do 12 mesecev,
- pri zaposlitvi invalidne brezposelne osebe povrnitev prispevkov za pokojnino ter zdravstveno in nezgodno zavarovanje, povrnitev stroškov zaposlovanja te osebe za obdobje 18 mesecev ter financiranje prilagoditve delovnega prostora invalidni osebi,
- za zaposlitev delavcev zunaj njihovega stalnega prebivališča v regijah z visoko brezposelnostjo povrnitev stroškov transporta ali nastanitve za obdobje 12 mesecev.

Vzpodbude se nanašajo tudi na oprostitvev carinskih dajatev, in sicer:

- na stalna sredstva podjetij v dejavnosti proizvodnje, gradbeništva, trgovine in storitev,
- za blago, ki bo preoblikovano oz. uporabljeno v procesih in nato ponovno izvoženo,
- prostocarinske cone in skladišča, v katerih se tuje blago obravnava zunaj poljskega carinskega teritorija,
- prispevek v naravi s strani tujega investitorja, ki se obravnava kot stalno sredstvo, ni podvržen carini.

Nov zakon o investicijskih vzpodbudah, ki izhaja iz Strategije povečanja investicij, bo celoviteje obravnaval sistem investicijskih vzpodbud in natančno določal pogoje, pod katerimi se te vzpodbude dodeljujejo. Predvideva subvencije za investicije v višini do 50% najvišjega zneska javne pomoči v določeni regiji, subvencije za nova delovna mesta do 4000 EUR na delovno mesto ter subvencije za izobraževanje do 1150 EUR na zaposlenega. Vzpodbude bo dodeljevalo Ministrstvo za gospodarstvo, lahko direktno ali preko lokalnih oblasti. Investitorji v ekonomskih conah bodo lahko obdržali dosedanje privilegije, poleg tega pa se bodo lahko prijavi tudi za vzpodbude, ki jih določa novi zakon, pod pogojem, da skupna vrednost dodeljenih vzpodbud ne bo presegala 50% investiranega kapitala.

Na Poljskem je trenutno 14 ekonomskih con in en tehnološki park. Ekonomske cone so bile ustanovljene za 20 let, ta doba se izteče v letih 2015-2017, tehnološki park prav tako v letu 2017. Ekonomske cone so organizirane kot delniške družbe, najpogosteje pa so večinski lastniki občine ali Ministrstvo za zakladništvo (Verhovnik, 2000, str. 85). V ekonomskih conah so ugodnosti za vlagatelje različne, najpogosteje gre za oprostitvev davka na dobiček, brezplačno pomoč pri urejanju formalnosti, povezanih z investicijo, oprostitvev davka na nepremičnine, subvencije za programe usposabljanja zaposlenih in za nova delovna mesta ipd. Investitor mora ohraniti aktivnost za dobo vsaj petih let, prav tako mora za to dobo

ostati lastnik nepremičnine ali ohraniti nova delovna mesta, če je bil za ti dve kategoriji deležen ugodnosti.

Glavni namen ustanovitve tehnološkega parka je bil pospeševanje razvoja visoke tehnologije, predvsem na podlagi idej in raziskav pod pokroviteljstvom univerz in raziskovalnih ustanov. Ustanovitev parka naj bi pripomogla k prestrukturiranju že obstoječih podjetij, ki imajo težave z zastarelostjo strojev in neučinkovitostjo. Tehnološki park upravlja Center za tehnološki razvoj, ki ima pooblastila lastnikov zemljišč, da privablja nove vlagatelje in daje zemljišča v najem. Lastniki tehnološkega parka so Ministrstvo za zakladništvo, mesto Krakow (nahaja se v Krakowu), univerze v Krakowu ter največje podjetje na tem območju. Lastništvo najpomembnejših institucij je za tuje vlagatelje zagotovilo za kakovostne storitve ob vlaganju in poslovanju (Verhovnik, 2000, str. 91).

#### 4.1.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI

Poljska se je na radarske zaslone tujih investorjev uvrstila že zaradi svoje velikosti ter bližine trgov EU in Rusije, velike količine razpoložljive poceni delovne sile, pa tudi zaradi hitre gospodarske rasti v zadnjih letih. Do sedaj se je promocija Poljske kot lokacije za NTI osredotočala predvsem na promoviranje omenjenih prednosti, kar pa je privabilo predvsem investitorje, ki so izkoriščali samo te dejavnike, ter tiste, ki niso bili usmerjeni v inovativnost. Na Poljskem se je pojavila skrb, da bo država postala le neke vrste rezervoar poceni delavne sile za tuje investitorje.

Promocija države kot lokacije za NTI poteka preko agencije za tuje investicije (PAIZ), ki je bila ustanovljena leta 1992 z namenom vzpodbuditi pritek NTI na Poljsko in spada pod okrilje Ministrstva za gospodarstvo. Nudi informacije, povezane z ekonomskim in pravnim okoljem na Poljskem, pomoč pri iskanju poslovnih partnerjev in lokacije ter pomoč pri administrativnih postopkih. Sestavlja jo oddelek za pomoč pri investicijah, oddelek za stike z javnostmi in trženje, oddelek za raziskave in oddelek za regionalno sodelovanje. Oddelek za pomoč pri investicijah skrbi za podporo investitorju, oddelek za stike z javnostmi in trženje pa za ustvarjanje pozitivne podobe Poljske v tujini, organizacijo konferenc o investicijskih priložnostih na Poljskem, skrbi za stike z mediji ter izdaja informacijske brošure o investicijski klimi na Poljskem.

Promocija države je tudi ena izmed točk Strategije povečanja investicij, ki določa promocijo države kot lokacije za NTI (promocijo gospodarskih dosežkov, določenih sektorjev, investicijskih možnosti ter znamke Made in Poland), promocijo posameznih regij ter promocijo ekonomskih con in tehnološkega parka. Ustanovili naj bi regionalne centre za podporo investicij in informacijski sistem o institucionalnem okviru podpore tujih investitorjev.

## **4.2 Madžarska**

Na področju srednje in vzhodne Evrope je bila Madžarska vedno izstopajoča država v privlačenju tujega kapitala. Ta uspeh bi lahko pripisali zgodaj razviti institucionalni in pravni urejenosti ter politični stabilnosti. Leta 1989 se je na Madžarskem začelo gospodarsko prestrukturiranje in država je prešla na tržno gospodarstvo. Sedaj se je privatizacija praktično že končala in letni pritoki NTI so se ustalili. Madžari skušajo

privabiti NTI predvsem v obliki svežih tujih investicij ter nadaljnjih investicij v podjetjih, kjer je tuj kapital že prisoten. Prav na primeru Madžarske se je pokazalo, da so uspešne obstoječe tuje investicije najboljši magnet za nove investicije.

#### 4.2.1 Zakonodajni in administrativni okvir

Madžarska je prvo politiko do NTI opredelila že desetletje pred začetkom tranzicije. NTI je v državo privabljala že v 80-ih, predvsem v obliki skupnih vlaganj, tako da za tuje investitorje ni bila nepoznana dežela. Madžarska politika do tujih investicij je ena najbolj ugodnih v srednji in vzhodni Evropi.

Eden glavnih ciljev madžarskih ekonomskih politik je omogočiti čim hitrejšo integracijo v EU, kar podpirajo vse madžarske politične stranke. Skladno s tem se vlada zaveda pomembnosti stabilnega poslovnega okolja, tujih investicij, zaščite investicij in zanesljivih ekonomskih in monetarnih politik.

Kljub temu pa lahko v naklonjenosti do tujih investitorjev zaznamo neke vrste krivuljo v obliki črke U. V začetku devetdesetih so bili investicijam zelo naklonjeni, v letih 1993-1994 pa je v odnosu do njih prišlo do krize, saj je prevladal občutek, da se državo razprodaja tujcem. Takrat je država opustila aktivnosti v privabljanju tujega kapitala, vključno z davčnimi olajšavami. Po letu 1995, ko so bila nova finančna sredstva zaradi primanjkljaja tekočega računa plačilna bilance, ki je dosegel 9% BDP, nujno potrebna, pa je država ponovno povečala svoje aktivnosti v privabljanju NTI.

Družbe s tujim deležem so na Madžarskem dovoljene od leta 1972, leta 1988 je bil z Zakonom o tujih vlaganjih uveden nacionalni tretma in dovoljeno je 50% tuje lastništvo brez vnaprejšnjega dovoljenja. Ta zakon kaže na madžarsko zavzetost za uveljavitev pravnega reda, ki bo dajal tujim investitorjem stabilno pravno podlago. Nadaljnji razvoj zakonodaje na tem področju je ta zakon že v celoti nadomestil. V letu 1990 je bil spremenjen tako, da tuje osebe niso bile več sistematsko oproščene davka na dobiček, leta 1992 so dovolili popolno lastništvo brez vnaprejšnjega dovoljenja. Vzpodbude so uvedli leta 1990.

Zakon o podjetjih iz leta 1988 je v celoti nadomestil novi Akt o podjetjih (Akt CXLIV iz 1997), ki je stopil v veljavo v juniju 1998 in določa pravila za delovanje podružnic tujih podjetij in komercialnih predstavništev. Ustanavljanje tujih podjetij ureja Akt CXXXII iz leta 1997, veljaven od januarja 1998.

Z redkimi izjemami Madžarska dovoljuje stoddotno tuje lastništvo v skoraj vseh podjetjih. Država omejuje tuje investicije v določene strateške holdinge in sektorje kot so obramba, transport, telekomunikacije, cevovodi, električna energija in igre na srečo, kjer so lahko udeleženi samo s posebno koncesijo. Vlada sedaj odpira trg telekomunikacij za konkurenco. Tujci, ki ne prihajajo iz EU, ne morejo kupiti kmetijskega zemljišča, kupci iz EU pa morajo pridobiti vladno privoljenje.

#### 4.2.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve

Davek na dobiček na Madžarskem znaša 18 % in je nižji kot v drugih državah v regiji in lahko vzpodbudi marsikaterega investitorja, da prične z dejavnostjo v tej državi. Na

dividende obračunavajo 20% davek, razen če se jih reinvestirajo oziroma porabijo za povečanje kapitala podjetja.

Podjetje s tujo udeležbo ima dostop do vseh davčnih olajšav, ki so na voljo domačim podjetjem. Do leta 1993 so Madžari namenjali avtomatične davčne oprostitve vsem tujim investitorjem, od leta 1994 dalje pa dajejo večji poudarek diskrecijskim oprostitvam (Šalehar, 1999, str. 45).

Na voljo so sledeče davčne vzpodbude:

a) splošne davčne olajšave za investicije;

- 50% davčna olajšava za obdobje 5 let za investicijske projekte v proizvodnjo v vrednosti najmanj 1 mia HUF, ki se je pričela po 31.12.1995, pod pogojem, da podjetje vsako leto povečuje obseg svoje prodaje za vsaj 5% vrednosti investicije – velja do konca leta 2002,
- 50% davčna olajšava za obdobje 5 let za investicijske projekte v hotele v vrednosti najmanj 1 mia HUF, ki so bili odprti po 31.12.1996, pod pogojem, da podjetje vsako leto povečuje obseg prodaje za vsaj 25% vrednosti investicije ali za 600 mio HUF – velja do konca leta 2002,
- 100% davčna olajšava za obdobje 10 let za investicijske projekte v proizvodnjo, ki se je pričela po 31.12.1996, v vrednosti vsaj 10 mia HUF. Upošteva se od drugega poslovnega leta naprej za leta, ko podjetje zaposli 500 novih oseb glede na začetno leto – velja do konca leta 2011,
- desetletna davčna olajšava se lahko podaljša v primeru, da investitor, katerega proizvodne zmogljivosti so vredne vsaj 10 mia HUF, pred koncem davčne olajšave izvede nove investicije v vrednosti vsaj 60 mia HUF na območju, ki ima za državo velik pomen.

b) davčne olajšave za majhna in srednja podjetja;

Majhno ali srednje podjetje lahko izkoristi davčno olajšavo v višini 40% obresti na posojilo s strani finančne institucije za nakup ali izdelavo kapitalne dobrine za pogodbo, sklenjeno po 31.12.2001. Ta olajšava ne sme presegati 5 mio HUF na leto.

c) regionalne davčne olajšave;

- podjetja s sedežem ali obratom v prednostnih regijah in/ali podjetniški prosti coni so v obdobju 5 let deležna celotne olajšave davka na dobiček glede na prihodke pridobljene v teh regijah po 31.12.1995, pod pogojem, da podjetje vsako leto povečuje obseg svoje prodaje za vsaj 1% glede na predhodno leto (podjetniške proste cone) oz. za 5% vrednosti investicije (prednostne regije) – velja do konca leta 2002,
- 100% davčna olajšava za obdobje 10 let za podjetja, registrirana ali locirana v nerazvitih področjih Madžarske (stopnja brezposelnosti je večja kot 15% oz. se področje obravnava kot socialno ali ekonomsko nerazvito), z investicijo v vrednosti vsaj 3 mia HUF po 31.12.1996. Upošteva se od drugega poslovnega leta naprej za leta, ko podjetje zaposli 100 novih oseb glede na začetno leto – velja do konca leta 2011,
- enoletna davčna olajšava v višini 6% vrednosti investicijskega projekta v opremo ali za infrastrukturni projekt v prednostni regiji ali podjetniški prosti coni – velja do konca leta 2002.



d) vzpodbude za razvoj.

Na voljo bo davčna olajšava za razvojne projekte, ki se bodo pričeli po vstopu Madžarske v EU, za leto po odobritvi projekta in sledeča štiri davčna leta. Investicija mora biti vsaj v višini 10 mia HUF oz. 5 mia HUF, če gre za projekt v nerazviti regiji. Olajšava lahko pokriva do 50% investicijskih stroškov glede na regijo, dovoliti jo mora vlada.

Ponujene davčne vzpodbude so zaradi prilagajanja zakonodaji EU spreminjale. Glede na to, da se precej trenutno veljavnih vzpodbud izteče ob koncu leta 2002, bodo oblikovali nov sistem vzpodbud, ki bo v skladu z normami EU.

Od januarja 2001 se izvaja t.i. Széchenyi plan, razvojni program, ki zajema celo državo in predvideva sodelovanje privatnega in javnega sektorja - z investicijami podjetnikov in lokalnih oblasti.

Széchenyi plan zajema:

- programe za razvoj podjetij,
- programe za raziskave, razvoj in inovacije,
- programe za informacijsko družbo in ekonomski razvoj,
- programe za razvoj turizma,
- programe za regionalni ekonomski razvoj,
- podporo za aktivno zaposlovanje,
- programe za razvoj avtocest,
- stanovanjske programe.

Namen teh razvojnih programov je tudi promocija NTI in izboljšanje okolja za njih (npr. ustanovitev inovacijskih industrijskih parkov, logističnih centrov, centrov za transfer inovacij ipd.). Za podporo razvojnih programov je ponujena nepovratna državna subvencija v višini večinoma od 15 do 50% celotnih investicijskih stroškov, odvisno od programa, ponavadi pa je subvencija višja, če je investicija vezana na manj razvite regije.

Madžarska ima 133 industrijskih parkov, njen cilj pa je 250 industrijskih parkov do konca desetletja. Podjetjem, ki svojo dejavnost locirajo v industrijskih parkih, je na voljo ustrezna infrastruktura, dobre prometne povezave, različne storitve, nepremičnine v teh parkih pa lahko pridobijo po znižani ceni, izjemoma celo brezplačno. Upravitelji industrijskih parkov in mestne oblasti nudijo podjetjem v industrijskih parkih vso potrebno pomoč za hitro in učinkovito ustanovitev podjetja. Carini podvrženi proizvodi, delovna sredstva in oprema, ki so v prosto cono vneseni zaradi poslovne aktivnosti, niso predmet carinske obveze (Šalehar, 1999, str. 46).

#### 4.2.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI

V okviru držav SVE velja Madžarska za državo z najprivlačnejšo investicijsko klimo. Država je že takoj na začetku tranzicijskega obdobja odprla vrata tujim investitorjem. Kljub začasnemu zmanjšanju naklonjenosti do tujih investitorjev sredi devetdesetih let, je Madžarska ohranila sloves odprtosti do tujih vlaganj. Uveljavila se je kot največji prejemnik NTI v regiji, kar se kaže tudi v zanimanju novih investitorjev.

Madžarska promocijska agencija ITDH je bila ustanovljena leta 1993 in je pod nadzorom Ministrstva za gospodarske dejavnosti in Ministrstva za zunanje zadeve. Poleg sedeža v Budimpešti ima 12 regionalnih pisarn po Madžarski in urade v 28 državah. Skrbi za storitve marketinga in komunikacije (promocijske kampanje, tiskovne konference, informacijske brošure ipd.) ter nudi splošne informacije o pravnem okviru za investicije, o davkih in

subvencijah ter ostale investitorju potrebne informacije. Poleg promocije investicij skrbi tudi za promocijo trgovinske menjave.

### **4.3 Češka republika**

Ko je razpadla država Češkoslovaška, sta na njenem mestu z začetkom leta 1993 nastali dve popolnoma samostojni državi - Češka republika in Slovaška republika. Češka republika je začela s posebno obliko privatizacije že leta 1991, in sicer s tako imenovanim »šok« pristopom. Že prej močno češko gospodarstvo je k tranziciji pristopilo s takojšnjo liberalizacijo cen, uvedbo privatne lastnine in ustanavljanjem finančnih, pravnih in drugih institucij, kot jih poznamo v tržnih gospodarstvih (Mitrović, 1999, str. 13). Češka vlada je bila že od vsega začetka odprta do tujih investicij, poleg tega si je prizadevala za stabilen gospodarski in politični položaj, ki bi tuje naložbe pritegnil sam po sebi. Ravno njeno stabilno politično in ekonomsko okolje ter kvalificirana delovna sila jo uvrščajo med atraktivne lokacije za NTI.

#### 4.3.1 Zakonodajni in administrativni okvir

Po češkem zakonu so tako tuje kot domače osebe obravnavane enako na vseh področjih, od zaščite lastnine do investicijskih vzpodbud. Prav tako je Češka kot članica OECD zavezana k temu, da ne diskriminira tujih investitorjev pri privatizacijskih prodajah, z izjemo obrambnih in bančnih sektorjev.

V aprilu 1998 je češka vlada odobrila paket investicijskih vzpodbud in razvila se je shema vzpodbud za tuje in domače investitorje. Z Aktom o investicijskih vzpodbudah (Akt št. 72/2000 Coll.), ki je v veljavi od 1.5.2000 dalje, je bila ta shema uzakonjena ter obenem poenostavljena in razširjena. Akt je bil pripravljen v sodelovanju z Evropsko komisijo in je v skladu z evropskimi pravili o državni pomoči.

Pri odpravljanju administrativnih ovir se pripravlja nov Administrativni kodeks, ki bo uvedel fiksne roke za izdajo administrativnih listin in katerega namen je izboljšati neučinkovitost administrativnih oblasti. Kodeks je bil pripravljen po posvetovanju z gospodarsko zbornico in trgovinskimi združenji.

Tujci lahko investirajo v skoraj vse sektorje, razen v tiste, ki so povezani z državno varnostjo. Za investicije v bančništvo, finančne storitve, zavarovalništvo in radio in televizijo je potrebno izpolniti nekatere licenčne zahteve. Vlada omejuje prevzeme podjetij v sektorjih, ki se obravnavajo kot pomembni za državno dediščino, t.j. predvsem v pivovarne in steklarstvo. Tujci ne morejo posedovati nepremičnin, vendar pa bo ta omejitev odpravljena predvidoma v letu 2003.

#### 4.3.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve

V Aktu o investicijskih vzpodbudah so določeni splošni pogoji in potrebne procedure za pridobitev investicijskih vzpodbud. Akt določa naslednje vzpodbude:

- davčne vzpodbude,
- subvencije za ustvarjena delovna mesta,
- subvencije za izobraževanje kadrov,
- pomoč pri infrastrukturi.

Vzpodbude so na voljo kot splošne vzpodbude in kot implicitne vzpodbude in so oblikovane tako, da imajo največji vpliv v začetnih fazah projekta, kjer so učinki pozitivnega denarnega toka največji.

Obstajata dve obliki davčnih vzpodbud. Če je novo podjetje ustanovljeno kot investicijski projekt, je lahko oproščeno davka na dobiček za dobo do desetih let. Če pa je investicija projekt razširitve ali modernizacije obstoječega češkega podjetja, je lahko deležno delne davčne oprostitve za dobo do pet let.

Za pridobitev so določeni sledeči kriteriji:

- investicija v proizvodni sektor, kjer vsaj 50% proizvodnje linije sestavljajo stroji, ki jih vlada uvršča med stroje visoke tehnologije,
- investicija je v obliki prevzema ali izgradnje novega objekta oziroma v razširitev ali modernizacijo obstoječega obrata z namenom uvesti nov proizvodni obrat,
- investitor mora v roku 3 let investirati najmanj 350 mio CZK oziroma 100 mio CZK v regijah z visoko brezposelnostjo,
- investicija vsaj v višini 145 mio CZK (50 mio CZK v regijah z visoko brezposelnostjo) mora biti pokrita z lastniškim kapitalom,
- vsaj 40% investicij mora biti v stroje,
- predlagana proizvodnja se mora skladati z vsemi okoljevarstvenimi standardi Češke republike.

Davčne olajšave so na voljo do višine 50% vrednosti investicije. Ko je ta meja dosežena (ali po preteku določene dobe), mora investitor pričeti plačevati davek na dobiček. Stopnja davka na dobiček je 31%.

Višina subvencije za ustvarjena delovna mesta je odvisna od stopnje brezposelnosti v regiji in sega od nič v območjih, kjer je brezposelnost pod državnim povprečjem, do največ 200.000 CZK na zaposlenega v območjih, kjer je brezposelnost več kot 50% večja od povprečja. Enako velja za subvencije za izobraževanje, ki segajo od nič do največ 35% celotnih stroškov izobraževanja.

Pomoč pri infrastrukturi se nanaša na razpoložljivost zemljišč, za pridobitev te vzpodbude mora biti zemljišče izbrano pred prijavo za vzpodbudo. Vlada dodeli vzpodbudo občini v obliki subvencije za razvoj infrastrukture in transfera zemlje po nominalni ceni. Največji del vladne razvojne strategije je usmerjen v pomoč pri razvoju industrijskih con. Od leta 1999 je bilo največ javnih sredstev namenjenih v razvoj 52 con, ki so investitorju lahko na voljo v najkrajšem času in v katerih lahko lokalne oblasti ponudijo zemljišča po ceni, ki je znatno pod tržno ceno. Materiali, komponente in polproizvodi so izvzeti iz plačila carine ali DDV v primeru, da se izvozijo v prostocarinsko cono ali so uporabljeni v proizvodnji za izdelek, ki se kasneje izvozi.

Vzpodbude, ki jih akt ne določa, vendar pa so na voljo preko ločenih dekretov vlade, so še brezcarinski uvoz strojev, regionalne investicijske subvencije in pomoč s strani Urada za zaposlovanje.

Od začetka leta 2002 so na voljo tudi vzpodbude za strateške storitve, kot so razvojni, strokovni in visokotehnološki centri. Te vzpodbude so namenjene pritegnitvi dodatnih NTI z visoko dodano vrednostjo in izboljšanju konkurenčnosti in dinamike dosedanjih investicij.

Investitorji morajo za pridobitev vzpodbud izpolniti standardizirano vlogo in jo oddati agenciji za investicije, ki nato investitorju dodeli projektne vodje, ki nudi pomoč investitorju. Ko agencija preuči vlogo, jo posreduje Ministrstvu za industrijo in trgovino, ta pa na podlagi komentarjev Ministrstva za delo in socialne zadeve, Ministrstva za finance ter Urada za varstvo konkurence izoblikuje predlog investicijskih vzpodbud, ki je veljaven 6 mesecev. V kolikor investitor sprejme ponujene vzpodbude, prejme uradno »Odločitev o dodelitvi investicijskih vzpodbud«.

#### 4.3.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI

Odprta investicijska klima je bila ključen element češke gospodarske tranzicije. Ocene investicijskega tveganja s strani mednarodnih agencij za ocenjevanje kažejo na pozitivno investicijsko okolje.

CzechInvest je državna agencija (spada pod Ministrstvo za industrijo in trgovino), ki je bila leta 1992 ustanovljena z namenom predstavitve države možnim vlagateljem iz celega sveta, pospešitve pritoka NTI ter nudenja pomoči tujim vlagateljem pri ustanavljanju ali razširjanju podjetij ali obratov v Češki republiki. Da bi bila kakovost storitev na najvišji ravni kar zadeva hitrost in učinkovitost, ima CzechInvest po državi mrežo svojih regionalnih pisarn, 7 pisarn ima tudi po svetu.

CzechInvest si je zastavila strategijo razvoja od 2001 do 2006, v kateri si kot cilje zastavlja preoblikovanje iz trženjske agencije v razvojno agencijo, ki podpira prestrukturiranje industrije v Češki republiki. Njena glavna delovna področja bi tako s časom postala podpora tujih investicij in investicij na splošno ter podpora domači industriji in poslovanju, vključno s podporo raziskavam in razvoju. Želijo povečati pritok NTI, aktivno sodelovati pri izboljšanju investicijskega okolja, maksimirati pozitivne učinke NTI ter sodelovati pri definiranju in realizaciji vladne industrijske politike, kjer bi lahko uporabili izkušnje iz področja NTI.

Pri pridobivanju NTI pa CzechInvestu pomaga še ena organizacija, in sicer AFI (Association for Foreign Investments), ki poleg pridobivanja investicij nudi tudi storitve tujim investitorjem. Organizacija združuje tuja podjetja, katerih prispevki so tudi glavno sredstvo financiranja organizacije.

## **4.4 Slovaška**

Po razpadu Češkoslovaške je leta 1993 Slovaška republika postala samostojna država. Ob razpadu je večina bančništva, izkušene delovne sile in konkurenčne industrije ostalo na drugi strani meje. Poleg truda, da država preide na tržno gospodarstvo, je morala vzpostaviti tudi demokratično vlado. Na začetku so bile reforme počasnejše kot na Češkem, z desnosredinsko vlado leta 1998 pa je država naredila velik korak naprej, tudi proti evropski integraciji (O'Driscoll Jr., Holmes, O'Grady, 2002, str. 357).

#### 4.4.1 Zakonodajni in administrativni okvir

Po letu 1998 je bilo sprejetih precej novih zakonov in dopolnitev zakonov, tudi tovrstnih, ki se nanašajo na tuje neposredne investicije:

- Zakon o davkih iz leta 1999 je bil dopolnjen z Aktom 561/2001 Coll. – v njem je določena oprostitvev davkov,
- Zakon o investicijskih vzpodbudah je bil sprejet leta 2001,
- Zakon o industrijskih parkih je bil sprejet leta 2001,
- Zakon o državni pomoči iz leta 1999 je bil dopolnjen z Aktom 434/2001 Coll.,
- Zakon o carini je bil sprejet leta 2001,
- nov Zakon o zaposlovanju je stopil v veljavo s 1.4.2002,
- Zakon o gospodarskih družbah je bil sprejet leta 1991 in kasneje večkrat dopolnjen.

Leta 1998 je bila narejena tudi analiza stanja na področju NTI, kjer so po primerjavi z izbranimi primerljivimi državami (Poljsko, Madžarsko, Češko in Slovenijo), ugotovili, da je Slovaška po NTI na prebivalca daleč na zadnjem mestu. Marca 1999 je vlada sprejela Strategijo podpore NTI, ki na kratek rok določa, da mora Slovaška v vrednosti NTI p.c. do konca leta 2001 doseči povprečje omenjenih držav. Dolgoročno pa strategija določa potrebne spremembe na zakonodajnem področju, investicijske vzpodbude, potreben institucionalni okvir vzpodbujanja NTI in ustvarjanje pozitivnega imidža Slovaške.

Slovaška vlada je septembra 2000 izdala tudi dekret za izboljšanje pravnega in upravnega okvira za podporo podjetništvu in investicijam. Glede na to da je Slovaška kandidatka za članstvo v EU, se zakonodaja usklajuje z evropsko. V slovaški zakonodaji velja nacionalni tretma, saj tujci lahko poslujejo na ozemlju Slovaške republike pod enakimi pogoji kot slovaški državljani.

FIAS je leta 2000 pripravil poročilo »Zakonske in davčne izboljšave za pridobivanje NTI« in leta 2001 »Administrativne ovire za investicije«. V okviru predlogov davčnih izboljšav je bil glavni poudarek na znižanju stopnje davka na dobiček s tedanjih 40%, ker naj bi imela nižja splošna stopnja davka večji faktor privlačnosti za NTI kot pa davčne počitnice. Ta predlog je slovaška vlada tudi upoštevala in znižala davek na dobiček na 25%. Kar zadeva tiče administrativne ovire, so kot največji problem navedli počasen proces registracije podjetja, izdajanje licenc in pridobivanje delovnih dovoljenj. Ustanavljanje podjetij so opisali kot dolg birokratski proces, ki je nemalokrat povezan s podkupninami za pospešitev procesa. Poleg tega poteka preko sodišč, ki so že tako ali tako preobremenjena.

V splošnem država ne selekcionira tujih investicij in dovoljeno je stoddostno tuje lastništvo. Nova politika dovoljuje privatizacijo tudi v prej prepovedanih sektorjih, kot so telekomunikacije ter plin in energetika, kljub temu pa bodo še vnaprej veljale določene omejitve. Država še vnaprej ostaja 51% lastnik podjetij za plin, energijo, distribucije električne energije ter naftnih cevovodov, ohranja monopol nad pošto in lastništvo v železnicah, ponudbi vode ter v gozdnih podjetjih.

#### 4.4.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve

V okviru davčnih vzpodbud je po Zakonu o davkih iz leta 1999 in dodatkih zakona iz leta 2001 (Akt.561/2001 Coll.) na voljo 100% vračilo davka za dobo pet let pod sledečimi pogoji:

- denarni vložek v kapital je najmanj 4,5 mio EUR v proizvodni dejavnosti (oz. 3 mio EUR za regije z brezposelnostjo, ki presega 10%) in 2 mio EUR v izbranih storitvenih dejavnostih,
- tuji vložek predstavlja vsaj 60% registriranega kapitala podjetja,
- dohodki, ki izhajajo iz te aktivnosti, predstavljajo vsaj 60% vseh dohodkov davkoplačevalca.

Podjetje je lahko deležno dodatne oprostitve davka v višini 50% za dobo pet let, če iz tujih virov poveča kapital z dodatnimi denarnimi vložki ali z dodano opremo v vrednosti 4,5 mio EUR v proizvodni dejavnosti (3 mio EUR, če je brezposelnost v regiji večja od 10%).

Zakon o investicijskih vzpodbudah (Akt 565/2001) določa sledeče vzpodbude:

- davčna oprostitvev za dobo do 10 let po izkazu dobička,
- subvencije za nova delovna mesta do 160.000 SKK za delovno mesto,
- subvencije za izobraževanje zaposlenih do 10.000 SKK na delovno mesto.

Pogoji za investicijske vzpodbude so naslednji:

- odprtje novega delovnega obrata oziroma razširitev ali modernizacija obstoječega z namenom uvedbe nove proizvodnje ali storitev; razširitev ali modernizacija obstoječe proizvodnje ali storitev; sprememba ponudbe proizvodov ali proizvodnega procesa; ter prodaja celotnega ali dela podjetja v težavah,
- uporaba vsaj 400 mio SKK (200 mio SKK za območja z brezposelnostjo nad 10%) za pridobitev opredmetenih ali neopredmetenih sredstev, od česar mora biti 200 mio SKK (100 mio SKK za območja z brezposelnostjo nad 10%) pokritih z registriranim kapitalom,
- investicija generira vsaj 80% prihodkov vseh prihodkov obrata.

Vlogo je potrebno oddati Ministrstvu za gospodarstvo, ki pripravi predlog investicijske vzpodbude. Nato mora predlog odobriti Urad za državno pomoč in nato še Vlada Slovaške republike.

Podjetje lahko pridobi subvencijo za zaposlovanje brezposelnih oseb, prvih iskalcev zaposlitve ter mladoletnih oseb in oseb, starejših od 50 let, ki se podeljuje diskrecijsko s strani Urada za zaposlovanje. Subvencija je na voljo v dveh oblikah: povratni prispevki in nepovratni prispevki. Povratne prispevke podeljuje regionalni Urad za zaposlovanje za projekte, ki so ustvarili vsaj 100 novih delovnih mest ali imajo vsaj 300 zaposlenih, nepovratne prispevke dodeljuje območni Urad za zaposlovanje za obdobje 12 mesecev. Odločitev o višini pomoči sprejme območni oziroma regionalni Urad za zaposlovanje.

Oprostitvev uvoznih dajatev se nanaša na uvoz strojev in opreme, ki so opredeljeni v Zakonu o carinah, in katerih vrednost znaša vsaj 5 mio SKK. Stopnja davka na dobiček je 25%.

Zakon o pomoči za ustanovitev industrijskih parkov (Akt 193/2001) določa pogoje, pod katerimi lahko občina dobi sredstva iz državnega proračuna za ustanovitev industrijskega parka. Ta pomoč lahko pokriva do 70% stroškov, ki so nastali pri vzpostavitvi industrijskega parka. Ustanovitelj industrijskega parka je lahko mesto in ne privatno podjetje. Slovaška ima do sedaj 6 industrijskih parkov in samo eno prostotrgovinsko cono v

Košicah, ki pa za enkrat nima večje vloge v privabljanju NTI. Predvidena je njena širitev in ustanovitev še ene, večje cone v Bratislavi.

#### 4.4.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI

Slovaška promocijska agencija SARIO skrbi za podporo tujim investitorjem in storitve slovaškim izvoznikom, zagotavlja potrebne informacije ter skrbi za promocijo Slovaške kot lokacije za NTI in države z velikim izvoznim potencialom. S svetovalci EU sodelujejo tudi pri izvajanju projektov PHARE.

Trženjski oddelek agencije skrbi za predstavitev Slovaške kot investicijske lokacije v glavnih tujih medijih, organizira okrogle mize in tiskovne konference, izdaja brošure in publikacije o Slovaški ter izvaja študije za stranke. Organizira tudi investicijsko konferenco Inwest Forum Central Europe<sup>11</sup>, sodeluje v specializiranih forumih in seminarjih o NTI ter sodeluje na sejmih, kjer je veliko število tujih podjetij, saj ta obravnavajo kot potencialne tuje investitorje. Izvaja tudi aktivnosti direktnega trženja.

Aktivnosti podpore investitorju obsegajo informiranje o ekonomskem, političnem in pravnem okolju na Slovaškem, svetovanje najprimernejše lokacije, iskanje partnerstev med slovaškimi in tujimi investitorji, svetovanje pri investicijskih postopkih in vzpodbudah ter ostalo pomoč, ki jo tuji investitor potrebuje.

### **4.5 Slovenija**

Slovenija je v celotnem obdobju po osamosvojitvi izvajala predvsem omejevalno/pasivno politiko do NTI. Koncept privatizacije je izločil tuje investitorje, ukrepi Banke Slovenije so odvrčali ne le portfolio, temveč tudi strateške tuje investitorje, občasno nekritično in škodljivo poseganje slovenske politike pa je samo še okrepilo vtis, da smo NTI nenaklonjeni (Rojec, 2001, str. 24). Poleg tega so pogoji za vlaganje kapitala v Slovenijo tujcem nejasni, saj država oddaja precej dvoumne signale o njenem odnosu do NTI, kajti kljub uradni podpori NTI v posameznih konkretnih primerih pogosto prevlada očitno odklonilen odnos do tujih investicij. Prisoten je strah pred tujimi podjetji in pred tem, da bi tuji investitorji pokupili Slovenijo.

Slovenija je prvo strategijo do tujih investicij sprejela leta 1994 z Resolucijo o strategiji do tujih vlaganj (Uradni list RS, št.23/94). S to resolucijo se je država pozitivno opredelila do tujih investicij in zakonske okvire začela prilagajati evropskim načelom. V januarju 2000 je Vlada sprejela program za spodbujanje tujih neposrednih investicij za leto 2000, ki ga je v letu 2001 nadgradila in razširila v Program vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij v obdobju 2001-2004.

---

<sup>11</sup> Leta 1999 je Slovaška začela s projektom Inwest Forum Slovakia z namenom, da izboljša mednarodno podobo Slovaške kot investicijske lokacije. V okviru projekta je organizirala konference o NTI, za katere je morala razviti splošno promocijsko strategijo Slovaške republike in z njo povezane aktivnosti, saj je le tako lahko dosegla želeni učinek promocije. V začetku leta 2001 je bil projekt tako uspešen, da so ga razširili in nastal je Inwest Forum Central Europe, ki vključuje še Poljsko, Madžarsko in Češko republiko. Cilj tega projekta je skupna aktivnost držav Višegradske skupine (V4) pri privabljanju NTI in predstavitvi regije V4 kot perspektivno investicijsko lokacijo.

Ukrepi programa so zajeti v pet področij:

- odprava administrativnih ovir za investicije,
- izboljšanje ponudbe in dostopnosti industrijskih zemljišč,
- finančne vzpodbude za investicije,
- trženje Slovenije kot lokacije za NTI,
- institucionalna ureditev vzpodbujanja NTI.

#### 4.5.1 Zakonodajni in administrativni okvir

Slovenija ima svoje razvojne strateške cilje na gospodarskem področju definirane v Strategiji gospodarskega razvoja Slovenije in Zunanjetrgovinski strategiji Slovenije, srednjeročno pa je Vlada RS svoje gospodarske cilje in naloge opredelila v koalicijski pogodbi. Gospodarska politika Slovenije, ki je usmerjena v trajnostni razvoj in gospodarsko rast, ki bo temeljila na višji ravni znanja in produktivnosti ter bo zagotavljala stabilnost delovnih mest, posredno definira tudi cilje, ki jih želi doseči na osnovi tujih investicij (AGPTI, 2001, str. 3).

Pravni okvir za tuja vlaganja je vse do leta 1999 temeljil na jugoslovanskem Zakonu o tujih vlaganjih (Uradni list SFRJ, št.77/88), ki ga je Slovenija po osamosvojitvi prevzela z ustavnim zakonom. Številne določbe Zakona o tujih vlaganjih so bile odpravljene že s sprejemom Zakona o gospodarskih družbah leta 1993, s sprejemom Zakona o deviznem poslovanju leta 1999 (Uradni list RS, št. 23/99) pa je bil odpravljen v celoti.

Poleg zakona o deviznem poslovanju je drugi pomembnejši zakon, ki ureja področje tujih investicij, leta 1997 sprejet Zakon o prevzemih (Uradni list RS, št. 47/97), tretji pa je prej omenjeni Zakon o gospodarskih družbah (ZGD), ki je podjetjem z udeležbo tujega kapitala in brez njega zagotovil enakost glede njihove ustanovitve, registracije in delovanja (Šalehar, 1999, pril. 1). Vendar pa so bili tudi nekateri člani ZGD<sup>12</sup> diskriminatorni do tujih investorjev. Z namenom uskladitve s pravom EU, je bil ZGD leta 1999 spremenjen in ta dva odstavka sta bila črtana (Uradni list RS, št. 6/99). V letu 2000 je bil sprejet nov Zakon o zaposlovanju in delu tujcev, ki je celostno uredil pogoje za zaposlovanje in delo tujcev v skladu s sprejeto politiko v okviru EU. Prilagajanje slovenske zakonodaje pravnemu redu EU bo slovenski zakonski in administrativni okvir postopno uskladilo z evropskim in s tem dodatno prispevalo k boljši konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za NTI. Z uveljavitvijo Evropskega sporazuma 1. februarja 1999, je Slovenija obvezana zagotavljati, da se s podjetji iz EU ne postopa slabše kot s slovenskimi podjetji (nacionalni tretma).

Omejitve za tuje investitorje obstajajo v dejavnostih, povezanih z obrambo, ter v zavarovalništvu.

FIAS je v prvem polletju leta 2000 podrobno analiziral administrativne ovire, s katerimi se srečajo tuji vlagatelji, ki želijo investirati v Sloveniji. Študija na splošno ugotavlja, da so z zakonodajno-administrativnega vidika ovire precejšnje (AGPTI, 2001, str. 14).

Dobro urejena naj bi bila predvsem davčna in carinska zakonodaja in postopki ter varstvo intelektualne industrijske lastnine in standardizacija. Področja kot so registracija podjetja in devizno poslovanje potrebujejo izboljšave, vendar ne povzročajo resnih težav za tuje investicije. Nasprotno pa resne ovire predstavljajo slaba razpoložljivost industrijskih

---

<sup>12</sup> 246. člen, ki predpisuje, da mora biti direktor podjetja državljan RS in 567. člen, po katerem mora imeti zastopnik podjetja stalno prebivališče v Sloveniji.



zemljišč, postopki, povezani z nakupom in pripravo zemljišč, postopki, povezani z odobritvijo začetka delovanja podjetij, pridobivanje delovnih dovoljenj za tujce, najemanje in odpuščanje delavcev in vloga delavcev v nadzornih svetih in upravah večjih podjetij. Področje odpravljanja administrativnih ovir za investicije se navezuje na delo Komisije Vlade RS, ki koordinira izvajanje antibirokratskega programa, v katerem so izpostavljene tiste ovire, ki jih bo potrebno prednostno obravnavati z vidika izboljšanja konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za tuje investicije.

Ponudba in dostopnost stavbnih zemljišč za industrijo ostaja še naprej ena največjih vstopnih ovir za nove NTI. Sprememba administrativnega okvira v zvezi s pridobivanjem stavbnih zemljišč in gradbenih dovoljenj, uvedba evidenc ter uvedba davka na nepremičnine bosta v daljšem časovnem obdobju nedvomno vplivala na povečanje razpoložljivosti stavbnih zemljišč na trgu. V vmesnem obdobju, ki ga z vidika pospeševanja tujih investicij ne smemo zamuditi, pa mora država aktivneje poseči na povečanje ponudbe na trgu z ukrepi kot so ustanovitev službe za nudenje storitev na področju pridobivanja stavbnih zemljišč, dezinvestiranje poslovno nepotrebne premoženja podjetij in ustanov v državni lasti, stimuliranje lokalnih skupnosti, da postanejo aktivnejše na področju vzpostavitve industrijskih parkov, ter spodbuditev tujih investicij na področju upravljanja industrijskih con (AGPTI, 2001, str. 24).

#### 4.5.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve

Z namenom pospeševanja investicij bo Vlada RS v obdobju 2001-2004 izvajala Program nepovratnih finančnih vzpodbud za investicije. Namen programa je vzpodbujanje začetnih investicij in odpiranje novih delovnih mest, ki so povezana z investicijami, cilj programa pa je znižanje vstopnih stroškov investitorjem, katerih naložba bo imela ugodne učinke na novo zaposlovanje, tehnološko razvojne programe ter spodbujanje skladnega regionalnega razvoja. Do 40% izkazanih stroškov nepovratnih finančnih sredstev je mogoče pridobiti za komunalno in infrastrukturno opremljanje zemljišča, gradnjo oz. nakup objektov in nakup (novih) strojev in opreme. Za nove zaposlitve delavcev se lahko pridobi do 40% stroškov bruto plač za dveletno obdobje. Do finančnih vzpodbud so upravičeni projekti, pri katerih gre za postavitev novega proizvodnega obrata, širitev obstoječega obrata ali začetek nove dejavnosti, ki pomeni temeljito spremembo (racionalizacija, diverzifikacija ali modernizacija) proizvoda ali proizvodnega procesa v obstoječem proizvodnem obratu. Pričakovani rezultat programa nepovratnih finančnih vzpodbud je vsaj 1000 novih delovnih mest na leto (AGPTI, 2001, str. 27).

Investicijske vzpodbude so ponujene v obliki časovno omejenih javnih razpisov enkrat letno, vloge morajo biti oddane na Agencijo za gospodarsko promocijo in tuje investicije, nato jih pregleda in oceni strokovna komisija. Ocenjevanje poteka na osnovi sledečih meril:

- reference investitorja,
- število novih delovnih mest,
- vpliv na okolje,
- trajnostna naravnost investicije,
- delež visokih tehnologij v investicijskem projektu,
- razvojni učinki projekta v gospodarsko manj razvitih regijah.

Komisija svojo odločitev sporoči v 45 dneh, nato sledi sklenitev pogodbe.

Pri razpisu za leto 2001 so za dodelitev vzpodbud lahko kandidirali upravičenci s projekti, ki bodo odprli najmanj 100 novih delovnih mest (50 v manj razvitih regijah in 10 pri investicijah v R&R) v obdobju treh let od podpisa pogodbe in katerih celotna investicijska

vrednost presega 2 mio EUR (1 mio EUR pri investicijah v R&R). Investicijski projekti in novo odprta delovna mesta morajo ostati vsaj 5 let.

Z namenom zmanjšanja obstoječih ovir kar zadeva razpoložljivost stavbnih zemljišč in pospeševanje izgradnje industrijskih parkov, bo Vlada RS v obdobju 2001-2004 izvajala Program nepovratnih finančnih vzpodbud za infrastrukturo in komunalno opremljanje stavbnih zemljišč za industrijo. Nepovratna finančna sredstva je možno pridobiti za stroške izdelave investicijske in projektne dokumentacije (do 20% izkazanih stroškov), komunalno in infrastrukturno opremljanje zemljišča (do 30% izkazanih stroškov) in nakup zemljišča z namenom zaokrožitve kompleksa zemljišč (do 30% izkazanih stroškov). Do njih so upravičene občine, ki so nosilci investicijskega projekta, katerega namen je vzpostavitev industrijske cone ali opremljanje že obstoječega stavbnega zemljišča s komunalno infrastrukturo ali prenova opuščeni industrijskih objektov. Prednost pri izboru bodo imeli projekti, ki lahko izkažejo formalen interes investitorja za vzpostavitev novega proizvodnega obrata, ki bo odprl vsaj 50 novih delovnih mest najkasneje do 1.1.2004.

Stopnja davka na dobiček je 25%, v ekonomskih conah<sup>13</sup> pa 10%. Davčna osnova se lahko zmanjša do 40% za investicije v opredmetena stalna sredstva, prav tako pa se lahko uporabi tudi pospešena amortizacija za opredmetena in neopredmetena sredstva.

Posebej lahko vzpodbude ponudijo tudi občine, za te vzpodbude se pogaja sproti. Vključujejo lahko dostop do industrijskega zemljišča, koristne povezave ali davčne olajšave. Lokalni Uradi za zaposlovanje nudijo brezplačno izobraževanje v primeru zaposlitve nezaposlene osebe.

#### 4.5.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI

Konkurenčnost Slovenije kot lokacije za NTI so v preteklih letih večkrat ocenile pristojne domače institucije in tuje svetovalne organizacije. Leta 1998 je FIAS pripravila študijo »Promoviranje tujih neposrednih investicij v Sloveniji«, kjer je jasno opredelila prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za NTI ter potrebne korake za izboljšanje pozicije. Glavne prednosti so predvsem geografska lokacija, tehnološko razvita industrija, izobražena delovna sila, visok življenjski standard, stabilna in odprta ekonomija ter liberalen trgovinski režim.

Po drugi strani pa so glavne slabosti neprepoznavnost in negativna podoba Slovenije kot lokacije za NTI, počasna in zaprta privatizacija ter prestrukturiranje podjetij, težave s pridobivanjem industrijskih zemljišč, administrativne ovire, nezadostna finančna sredstva in človeški viri za aktivnejšo promocijo NTI, slaba konkurenčnost trga delovne sile in toga delovna zakonodaja.

Zato mora Slovenija oblikovati jasno strategijo spodbujanja, ki bo prilagojena njenim potrebam in zmožnostim. Kratkoročna prioriteta naj bo servisiranje tujih investorjev in pomoč pri izvedbi projektov NTI, srednjeročno pa je potrebno graditi na izboljšanju podobe Slovenije kot lokacije na NTI ter na selektiven, sistematičen in usmerjen način pridobivati nove investicije (AGPTI, 2001, str. 16).

Promocijska agencija je bila ustanovljena leta 1994 kot Urad RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (UGPTI) v sestavi Ministrstva za gospodarstvo, leta 2001 pa se

---

<sup>13</sup> Slovenija ima dve ekonomski coni – v Kopru in Mariboru

je preimenovala v Agencijo RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (AGPTI). Glede na razpoložljiva proračunska sredstva v preteklosti je bil status AGPTI kot organa v sestavi ministrstva ustrezen. Glede na to, da se v prihodnje pričakuje aktivnejša vloga nacionalne institucije za pridobivanje tujih investicij, pa je potrebno uvesti obliko organiziranosti, primerljivo s tovrstnimi ustanovami v manjših državah Evropske unije (AGPTI, 2001, str. 33).

Dejavnosti v okviru promocije podobe vključujejo izdelavo informacijskih gradiv, udeležbe na investicijskih seminarjih, oglaševanje v splošnih in specializiranih medijih, odnose z javnostmi, organiziranje splošnih investicijskih delegacij iz držav investitorov ter organiziranje seminarjev s splošnimi informacijami o možnostih za investiranje. Trenutno se v glavnem izvajata le prvi dve dejavnosti.

AGPTI v okviru storitev za tuje investitorje organizira obiske potencialnih investitorjev, evidentira možne lokacije za investicijo, nudi informacije in nasvete o pravnem okviru in davkih, evidentira lokalne partnerje in dobavitelje, svetuje na področju priprave vlog za dodelitev investicijskih vzpodbud ter vzdržuje stik med potencialnim investitorjem in lokalnimi partnerji.

## **4.6 Primerjava**

### **4.6.1 Zakonodajni in administrativni okvir**

Tranzicija je od vseh obravnavanih držav zahtevala, da spremenijo svojo zakonodajo. Ker so vse obravnavane države kandidatke za širitev EU, je prišlo v zadnjih desetih letih do spreminjanja zakonodaje predvsem v smeri prilagajanja evropski zakonodaji. Poljska je uvedla širšo reformo zakonodaje z začetkom januarja 2001, Slovaška po zamenu vlade leta 1998, drugje pa do novih zakonov in dopolnitve starih prihaja postopoma. Novonastale države (Češka, Slovaška in Slovenija) so po osamosvojitvi sprejele svojo ustavo, tudi Poljska jo je leta 1997 spremenila, na Madžarskem pa dopolnjena ustava velja že od leta 1989.

Ker so vse obravnavane države podpisnice Evropskega sporazuma in članice OECD (z izjemo Slovenije), jim že sam podpis oziroma članstvo nalagata, da zakonodaja uveljavlja nacionalni tretma, se pravi, da obravnavajo tuja podjetja enako kot domača podjetja. Ta se kaže v podeljevanju investicijskih vzpodbud, ustanavljanju podjetij, varstvu konkurence ipd.

V zahodni Evropi sicer ni praksa, da je področje tujih investicij opredeljeno z enim zakonom, vendar pa zakone o spodbujanju tujih investicij prakticirajo predvsem tranzicijske dežele, ki na ta način dodatno izražajo svojo privrženost spodbujanju NTI (AGPTI, 2001, str. 21). Tako imajo poseben zakon o investicijskih vzpodbudah na Slovaškem in na Češkem, na Poljskem so sprejeli Zakon o državni pomoči, pred nedavnim pa je bil sprejet tudi Zakon o investicijskih vzpodbudah. Na Madžarskem in v Sloveniji je Zakon o tujih vlaganjih sicer obstajal, vendar so ga postopoma nadomestili drugi zakoni. UGPTI je v letu 2000 pričel z oblikovanjem osnutka Zakona o spodbujanju investicij, ki je bil kasneje poslan v medresorsko usklajevanje, vendar do tega ni prišlo in zaključeno je bilo, da obstoj takega zakona zaenkrat ni potreben.

Madžarska, Poljska in Češka so že od začetka odprle svoj privatizacijski proces tujim investitorjem in glede na to, da je bil v začetku glavni generator NTI v tranzicijskih državah prav proces privatizacije, tako dosegle velike pritoke NTI. V Sloveniji, na drugi strani, pa je bil slovenski model privatizacije v večini zaprt za tuje investitorje, zaradi česar so bili tudi pritoki NTI manjši kot v drugih državah. Slovaška prav tako ni dovoljevala privatizacije strateških podjetij, vendar so po letu 1999 sprejeli zakonodajo, ki tujim investitorjem dovoljuje sodelovanje pri privatizaciji.

Administrativne ovire za tuje investitorje, med katerimi je v prvi vrsti dolgotrajnost in zapletenost administrativnih postopkov in izdajanja dovoljenj, so bile v začetku tranzicijskega obdobja prisotne v vseh tranzicijskih državah, določene izboljšave v nekaterih so še vedno potrebne. FIAS, služba za svetovanje na področju tujih investicij, je izvedla študije o administrativnih ovirah v Sloveniji leta 2000 in na Slovaškem leta 2001. Najbolj kritična področja so ustanavljanje in registracija podjetij, dolgotrajnost pridobivanja dovoljenj za poslovanje in izdajanje delovnih dovoljenj. Slednje je tudi na Poljskem področje, kjer so še potrebne izboljšave. Izboljšanje administrativnega okolja se kaže na Češkem z novim Administrativnim kodeksom, na Poljskem je bila ustanovljena posebna skupina za debirokratizacijo gospodarstva, Slovenija pa je v letu 1999 začela z antibirakrotskim programom pod okriljem vladne komisije.

Aktivnosti v smeri izboljšanja okolja za NTI so očitne, pogosto pa so tudi del celostne strategije na področju spodbujanja NTI. Poljska je »Strategijo povečanja investicij« sprejela leta 2001, na Madžarskem se od leta 2001 izvaja razvojni program »Széchenyi plan«, ki med drugim obravnava tudi promocijo NTI in izboljšanje okolja za investicije, Slovaška je marca 1999 sprejela »Strategijo povečanja NTI«, septembra 2000 pa je vlada izdala dekret za izboljšanje pravnega in upravnega okvira za podporo podjetništvu in investicijam. V Sloveniji je bil leta 2001 sprejet »Program vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij«. Vsi programi v glavnem pokrivajo vsa področja strategije do NTI – spremembe zakonodaje, investicijske vzpodbude in promocijo države.

#### 4.6.2 Investicijske vzpodbude in operativne zahteve

Postopki pri pridobivanju investicijskih vzpodbud, glavni kriteriji, ki vplivajo na pridobitev in višino investicijskih vzpodbud, ter poglavitne davčne, finančne in ostale vzpodbude so prikazani v Tabeli 2.

Dodam naj, da kljub temu, da določena vrsta vzpodbud morda pri posamezni državi ni navedena v tabeli, ni izključeno, da le-ta v državi ni na voljo. Diskrecijski način dodeljevanja vzpodbud in implicitne vzpodbude dopuščajo možnost, da se posameznim investitorjem ponudijo tudi dodatne vrste vzpodbud.

Tabela 2: Primerjava investicijskih vzpodbud v obravnavanih državah

	<b>POLJSKA</b>	<b>MADŽARSKA</b>	<b>ČEŠKA</b>	<b>SLOVAŠKA</b>	<b>SLOVENIJA</b>
<b>Postopek</b>	Imena pristojnih institucij za posamezne vzpodbude navaja PAIZ pri opisu vzpodbud; vzpodbude po novem zakonu podeljuje Ministrstvo za gospodarstvo		Standardizirana vloga v CzechInvest, dodelitev projektnega vodje, ministrstva oblikujejo predlog investicijskih vzpodbud	Vloga na Ministrstvo za gospodarstvo, ta pripravi predlog investicijske vzpodbude. Potrebna odobritev Urada za državno pomoč in Vlade.	Javni razpis, oddaja vloge na AGPTI, odločitev strokovne komisije
<b>Kriteriji za investicijske vzpodbude</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- obseg investicije</li> <li>- nova delovna mesta</li> <li>- pospeševanje razvoja in visoke tehnologije</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- obseg investicije</li> <li>- nova delovna mesta</li> <li>- regionalni razvoj</li> <li>- pospeševanje razvoja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- obseg investicije</li> <li>- visoka tehnologija</li> <li>- regionalni razvoj</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- obseg investicije</li> <li>- nova delovna mesta</li> <li>- modernizacija proizvodnje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- obseg investicije</li> <li>- nova delovna mesta</li> <li>- razvoj tehnologije</li> </ul>
<b>DAVČNE VZPODBUDE</b>					
<b>Davek na dobiček</b>	28% (2002), 22% (do 2004)	18%	31%	25%	25%
<b>Davčne počitnice (oprostitve ali olajšave plačila davka na dobiček)</b>	V ekonomskih conah, za velika podjetja do 50% davčna olajšava, za mala in srednja do 65% (Krakow 40 oz. 55%)	Splošne davčne olajšave (50% za 5 let za investicije nad 1 mio HUF, 100% za 10 let za investicijo nad 10 mio HUF), davčne olajšave za majhna in srednja podjetja, vzpodbude za razvoj	Za investicijske projekte oprostitev do 10 let, za razširitev ali modernizacijo obstoječega podjetja do 5 let, investicija najmanj 350 mio CZK (oz. 100 mio v regijah z visoko brezposelnostjo)	100% oprostitev za dobo 5 let za investicijo vsaj 4,5 mio EUR (3 mio v regijah z visoko brezposelnostjo), 50% za nadaljnjih 5 let, če poveča kapital za vložek najmanj 4,5 (3) mio EUR.	V ekonomskih conah znižana stopnja davka na dobiček 10%, znižanje davčne osnove do 40% investicije v opredmetena stalna sredstva
<b>Vzpodbude, ki se nanašajo na stroške dela</b>	Povrnitev do 50% stroškov usposabljanja, stroškov za socialno varnost, povrnitev stroškov za zaposlitev brezposelnih ter invalidnih oseb	Da, po Széchenyi plan			
<b>Oprostitve uvoznih dajatev/DDV</b>	V prostocarinskih conah, za stalna sredstva v proizvodnji, gradbeništvu, trgovini in storitvah, za blago, namenjeno v proizvodnjo in izvozu	V prostocarinskih conah, za delovna sredstva in opremo, ki so v cono vneseni zaradi poslovne aktivnosti	Da, za stroje	Za uvoz strojev in opreme, katerih vrednost znaša vsaj 5 mio SKK	
<b>Pospešena amortizacija</b>		2 do 6% za zgradbe, 33% za tehnično opremo, 20% vozila, 14% ostali stroji in oprema	4% za zgradbe in 25% za stroje	Da	5% za zgradbe do 50% za računalniško opremo

FINANČNE VZPODBUDE					
<b>Subvencije</b>	Po novem zakonu: subvencije do 4000 EUR za novo delovno mesto in 1150 EUR na zaposlenega za izobraževanje	Od 15 do 50% celotnih investicijskih stroškov, glede na program v Széchenyi planu, višje v manj razvitih regijah	Za ustvarjena delovna mesta, glede na stopnjo brezposelnosti v regiji do 200.000 CZK na zaposlenega	Subvencije za nova delovna mesta do 160.000 SKK na delovno mesto, za izobraževanje zaposlenih do 10.000 SKK na delovno mesto, za zaposlitev brezposelnih, mladoletnih in starejših oseb	Za projekte, ki bodo odprli najmanj 100 delovnih mest (50 v manj razvitih regijah, 10 pri investicijah v R&R)), investicija vsaj 2 mio EUR, za infrastrukturno in komunalno opremljanje zemljišč (do 30% izkazanih stroškov), za nove zaposlitev do 40% stroškov bruto plač
<b>Posojila pod ugodnejšimi pogoji</b>	Da, za nova delovna mesta			Za zaposlitev brezposelnih oseb (oblika povratnih prispevkov)	
OSTALE VZPODBUDE					
<b>Ekonomske cone</b>	13, do leta 2015-2017, davčne in finančne vzpodbude, pomoč pri urejanju formalnosti	Da	10 prostocarinskih con. Materiali, komponente in polproizvodi so izvzeti iz plačila carine ali DDV v primeru, da se izvozijo v prostocarinsko cono ali so uporabljeni v proizvodnji za proizvod, ki se kasneje izvozi.	Trenutno 1, predvidena še ena večja	2 ekonomski coni (Koper in Maribor), manjša stopnja davka na dobiček
<b>Industrijski parki</b>	Krakow	133, na voljo ustrezna infrastruktura, nepremičnine po nižji ceni, različne storitve	52, lokalne oblasti lahko ponudijo zemljišča po ceni pod tržno ceno	6, pogoji določeni v zakonu o pomoči za ustanovitev industrijskih parkov, do 70% stroškov	

Vir: PAIZ, ITDH, CzechInvest, Sario, AGPTI

#### 4.6.3 Podoba in trženje države kot lokacije za NTI

Tuji investitorji lahko zbirajo informacije o potencialni lokaciji za investicije predvsem preko člankov v medijih, ki so v največji meri rezultat promocijskih aktivnosti posamezne države, preko lastnih izkušenj v poslovanju z določeno državo ter preko raznih ocen konkurenčnosti in rizičnosti posameznih držav. Veliko število institucij se ukvarja z ocenjevanjem poslovnega in gospodarskega okolja posameznih držav, v Prilogi 3 sem za obravnavane države povzela pet takih kazalcev – indeks ekonomske svobode, tranzicijski kazalec, kreditni riziko, deželni riziko in kazalec konkurenčnosti. V povprečju so vse države slabše ocenjene na področju finančnih trgov in črnega trga. Če primerjam kazalce med obravnavanimi državami, je največkrat najvišje uvrščena Madžarska, kar samo potrjuje trditev, da ima med državami SVE najprivlačnejšo investicijsko klimo. Nato sledijo ocene Češke ali Poljske, največkrat pa sta med obravnavanimi državami najslabše uvrščeni Slovaška in Slovenija. Indeks ekonomske svobode Slovenijo ocenjuje kot večinoma nesvobodno, medtem ko so ostale države ocenjene kot večinoma svobodne. Drugačno sliko pa prikazuje ocena kreditnega rizika po izračunih Standard and Poor's, po kateri je najvišje uvrščena Slovenija, sledi Češka, nato Poljska in Madžarska, najslabše pa je ocenjena Slovaška.

V vseh obravnavanih državah imajo glavno vlogo pri promociji države kot lokacije za NTI promocijske agencije za tuje investicije. Te so v glavnem sestavni del ministrstev – Ministrstva za gospodarstvo (Madžarska, Slovenija), Ministrstva za zunanje zadeve (Madžarska), Ministrstva za industrijo in trgovino (Češka republika). Njihovi glavni nalogi sta nudenje informacij potencialnim in dejanskim investitorjem in promocija države navzven, izvajajo se tudi aktivnosti pridobivanja investicij ter druge z investicijami povezane aktivnosti. Trend gre vse bolj proti temu, da agencije za tuje investicije delujejo kot »one-stop-shop«, kar pomeni, da se vse storitve za investitorje opravljajo na enem mestu, prav tako kot tudi druge aktivnosti, povezane s tujimi investicijami. Madžarska in češka agencija imata tudi že lastno mrežo pisarn - regionalne pisarne in predstavništva v drugih državah.

Glavni aktivnosti promocijskih agencij obravnavanih držav sta storitve in informacije za investitorje ter promocija države navzven. Največkrat sta ti dve dejavnosti tudi del posebnih oddelkov za trženje oziroma za podporo investitorju. Druge dejavnosti obsegajo tudi pridobivanje investicij, Poljska in Slovaška imata tudi oddelek za regionalno sodelovanje, Madžarska, Slovaška in Slovenija pa imajo pod okriljem iste agencije združene tudi aktivnosti za pospeševanje izvoza. V okviru same promocije države kot lokacije za NTI, pa države uporabljajo v glavnem podobne pristope – informacijske brošure, promocijske kampanje, tiskovne konference in objavo člankov v glavnih tujih medijih.

## **5 Neposredne tuje investicije v izbranih državah**

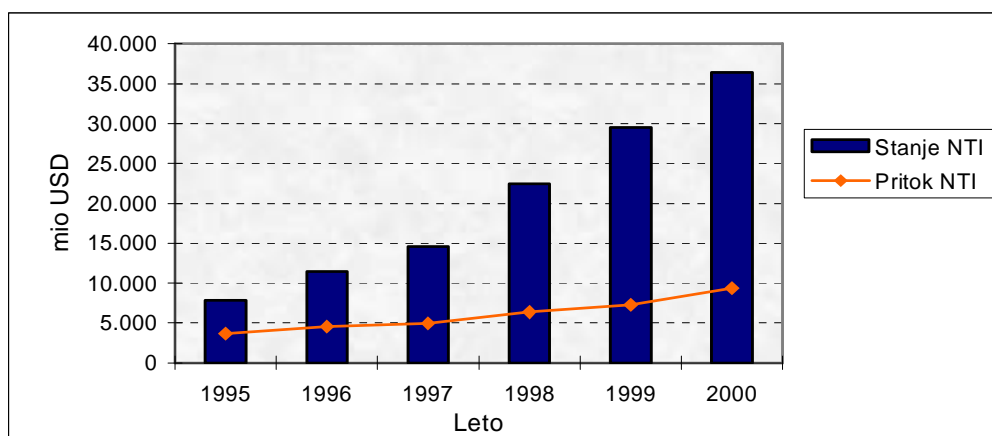
Hitra rast svetovnih tokov NTI se je nadaljevala tudi v letu 2000. Prilivi NTI so znašali 1.271 milijard USD oziroma za 18,2% več kot leto poprej. Porast NTI je bil precej večji kot porast drugih makroekonomskih agregatov (svetovna proizvodnja, bruto investicije, izvoz), kar kaže na nadaljnjo rast pomena mednarodne proizvodnje v svetovnem gospodarstvu. Pričakuje pa se, da se bodo tokovi NTI v letu 2001 znižali. Razlogi so predvsem v pričakovanem zmanjšanju obsega čezmejnih združitvev in prevzemov, ki so bili daleč najpomembnejši (Bednaš, 2001, str. 73).

Leta 2000 se je nadaljevala tudi rast prilivov NTI v države srednje in vzhodne Evrope. S 27 milijardami USD prilivov NTI so te države obdržale 2% delež v svetovnih prilivih NTI (Bednaš, 2001, str. 73). Glavna determinanta prilivov NTI so bile transakcije, povezane s privatizacijo. Od obravnavanih držav je bila izjema le Madžarska, kjer je privatizacija v glavnem že končana. Glavne prejemnice v državah SVE še vedno ostajajo Poljska (37% vseh prilivov v države SVE v letu 2000), Češka (17%) in Madžarska (7%).

## 5.1 Poljska

PAIZ ocenjuje, da je Poljska od začetka prestrukturiranja poljskega gospodarstva leta 1989 ter do konca leta 2000 prejela več kot 49,4 milijard USD neposrednih tujih investicij. Od tega je investicij nad 1 milijon USD, ki jih meri PAIZ, za 45,77 milijard USD, pod 1 milijon USD pa so ocenjene na 3,62 milijarde USD. Tu naj omenim velik razkorak<sup>14</sup> med podatki PAIZA in podatki Poljske narodne banke (NBP), saj je bilo po slednjih podatkih stanje NTI na Poljskem na koncu leta 2000 36,5 milijard USD. Glede na leto 1995, ko je bilo 7,8 milijard USD tujih investicij, to pomeni 4,6 kratno povečanje (Slika 1). Pritok NTI v letu 2000 je bil rekorden in znaša (po podatkih NBP) 9,3 milijarde USD, kar predstavlja povečanje za 30% glede na predhodnje leto oziroma za 155% glede na leto 1995.

Slika 1: Stanje NTI in pritok NTI na Poljskem po letih za obdobje od 1995 do 2000 (v mio USD)



Vir: National Bank of Poland, Balance of Payment on Transaction Basis 1994-2000; The Europa World Yearbook 2000 in 2001; World Investment Report 2000.

Na koncu leta 2000 je bilo na Poljskem že več kot 44.000 podjetij s tujim kapitalom, kar je predstavljalo 11,6% vseh podjetij. Od 885 podjetij, ki so investirala več kot 1 milijon USD, je največ nemških podjetij (26,6%), sledijo ameriška (14,7%) in francoska (7,9%). Po vložnem kapitalu pa je v letu 2000 prvič vodilna Francija (17,3%), in sicer predvsem zaradi velike investicije France Telecoma, sledita ji ZDA (16,2%) in Nemčija (12,9%), pomembnejši investitorici sta še Nizozemska in Italija. Najpomembnejših pet držav je prispevalo skoraj 63% vseh NTI na Poljsko.

<sup>14</sup> Omenjeni razkorak je posledica metodoloških razlik med podatki PAIZA ter Poljske narodne banke (NBP). NBP navaja obseg tujih plačilnih obveznosti, ki izhajajo iz direktnih investicij, na osnovi poročil poslovnih enot, PAIZ pa zbira podatke s pomočjo vprašalnikov o NTI, ki jih izpolnijo posamezni tuji investitorji. PAIZ se osredotoča na investicije, večje od 1 milijona USD. Včasih se vse investicije, registrirane pri PAIZ, ne izvedejo v danem letu in ne v predvidenem obsegu, kar povzroči, da je podatek PAIZ bolj ocena in je višji od podatka NBP. Eno izmed določil Strategije povečanja investicij je tudi poenotenje metodologije zbiranja podatkov, kjer naj bi prevzeli metodologijo NBP.



Več kot 42% NTI je prejel proizvodni sektor, sledijo finančne storitve (22,7%), transport in komunikacije (12%) ter trgovina (8,7%). Po podatkih PAIZ je bilo 62% vseh investicijskih projektov v letu 2000 »greenfield« investicijskih projektov.

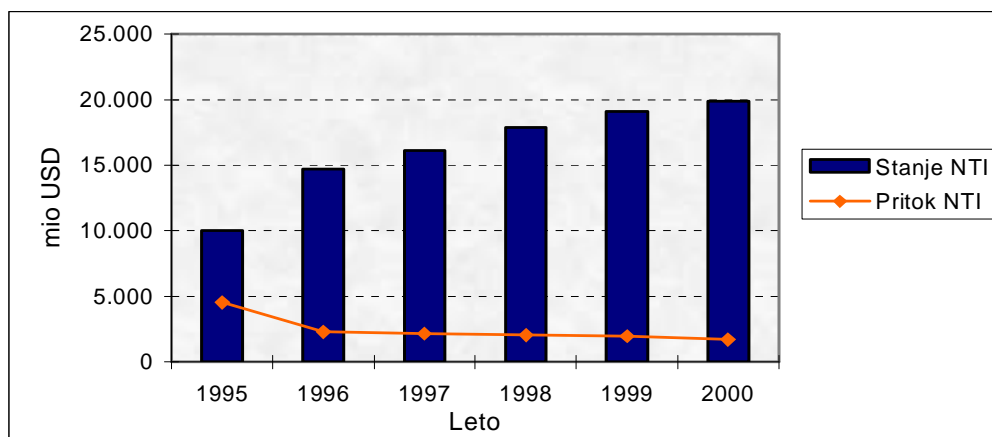
Kljub željam, da bi rast NTI ostala na isti stopnji, se je po ocenah PAIZ izkazalo, da je bil pritek NTI v letu 2001 precej manjši. The Economist Intelligence Unit ga ocenjuje na 6,4 milijarde USD (v primerjavi z 9,3 milijarde leta 2000), za leto 2002 napoveduje 6,1 milijarde USD ter dvig na 8 milijard USD do leta 2005. Razlog za zmanjšanje pritoka NTI naj bi bil v tem, da je bilo izvedeno precej manj privatizacije kot je bilo načrtovano, ter v spremenjenih razmerah na svetovnih trgih in zmanjšani rasti vodilnih gospodarstev, med njimi ZDA in Nemčije. Pritok kapitala naj bi se zopet povečal, ko se bo Poljska priključila EU (Jelonkiewicz, 2002).

## 5.2 Madžarska

Madžarska je bila vseskozi izstopajoča država v pridobivanju tujega kapitala na področju srednje in vzhodne Evrope, do leta 1998 je prejela največ NTI, potem pa jo je prehitela Poljska. Od leta 1990 do 1997 je prejela približno polovico vsega tujega kapitala, namenjenega v države srednje Evrope.

Kumulativna vrednost NTI na Madžarskem je konec leta 2000 znašala malo manj kot 20 milijard USD, kar predstavlja 4% povečanje glede na leto 1999 ter skoraj 100% povečanje glede na leto 1995. Glede na višino pritokov je bilo rekordno leto 1995, ko je država prejela za 4,5 milijarde NTI, v letu 1996 se je pritek NTI prepolovil in od takrat so se pritoki vsako leto zmanjševali za 5 do 10%, kar je razvidno iz Slike 2. Leta 2000 so prejeli 1,7 milijarde USD neposrednih tujih investicij. Vir NTI je bila do konca devetdesetih let predvsem privatizacija, ki je v letu 1995 prispevala 75,7% vseh NTI (posledica privatizacije energijskega sektorja), v naslednjih letih je ta delež sicer variiral, vendar je opaziti, da se leta zmanjšuje in je leta 1999 dosegel le še 17,9% (Szanyi, 2002). Očitno je, da se je privatizacija praktično že končala, zato skuša Madžarska sedaj privabiti NTI predvsem v obliki svežih tujih investicij in nadaljnjih investicij v podjetjih, kjer je kapital že prisoten.

Slika 2: Stanje NTI in pritek NTI na Madžarskem po letih za obdobje od 1995 do 2000 (v mio USD)



Vir: The Europa World Yearbook 2000, 2001; IMF-International Financial Statistics Yearbook, 2000, 2001; World investment report 2000.

Pri prilivih NTI pred letom 1995 je opaziti upad v letu 1994, ko se je zmanjšal kar na polovico glede na leto 1993 in je znašal 1,15 milijarde USD. Upad je posledica spremembe odnosa Madžarske do NTI in opustitve aktivnosti v privabljanju tujega kapitala.

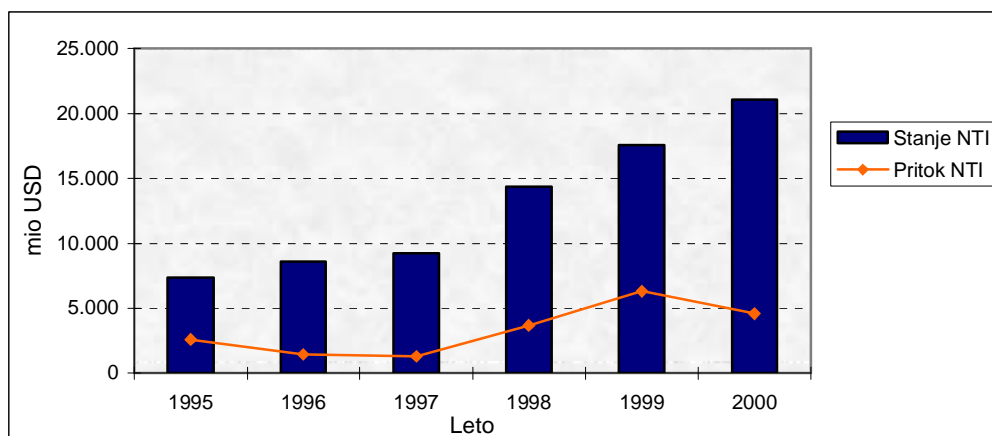
V letu 2000 je največ kapitala vložila Nizozemska (29,3%), sledi ji Nemčija (18%) in nato ZDA (13,6%). 50% investicij je bilo namenjenih proizvodnji, 15% telekomunikacijam, 13% energiji in po 6% bančništvu in financam ter trgovini.

The Economist Intelligence Unit (EIU) opozarja na tri stvari, ki lahko negativno vplivajo na privlačnost Madžarske – sedanji trendi glede politične stabilnosti, področje regulativ in zvišanje intervencionizma ter trg dela, ki postaja dražji. Zato predvidevajo, da bo trend pritokov NTI še naprej ostal negativen. Kljub temu se je pritok NTI v letu 2001 povečal na 2430 mio USD, kar predstavlja povečanje kar za 43,6% glede na leto 2000 (The Economist Intelligence Unit – Five Year Forecast Table). Po napovedih EIU pa naj bi se pritoki do leta 2006 ustalili na ravni okoli 2 milijardi USD.

### 5.3 Češka republika

Do konca leta 2000 je Češka republika prejela 21,1 milijarde USD neposrednih tujih investicij, kar pomeni 20% povečanje glede na leto 1999 in 187% povečanje glede na leto 1995. Kot vidimo tudi iz Slike 3, je bilo v letnih prilivih rekordno leto 1999, ko je Češka prejela 6,3 milijarde USD NTI, za 2,6 milijarde USD več kot leta 1998. Ta skok je med drugim posledica aktivnejše podpore tujim investicijam ter uvedbe paketa investicijskih vzpodbud leta 1998. Priliv NTI leta 2000 je bil manjši, 4,8 milijarde USD.

Slika 3: Stanje NTI in pritok NTI na Češkem po letih za obdobje od 1995 do 2000 (v mio USD)



Vir: CzechInvest; The Europa World Yearbook 2000, 2001; IMF-International Financial Statistics Yearbook 2000, 2001.

Priliv NTI v letu 2001 je ostal na isti ravni kot leta 2000, The Economist Intelligence Unit pa predvideva nov večji priliv leta 2003 (v vrednosti 6,5 milijarde USD), ki bo posledica še nekaterih pričakovanih večjih privatizacij. Nato naj bi prilivi NTI do leta 2005 ostali na ravni od 4 do 5 milijard USD. Glede na to, da se je vlada osredotočila na pakete vzpodbud za ciljne storitve, in glede na večjo dostopnost industrijskih con pa je pričakovati tudi priliv novih »greenfield« investicij.

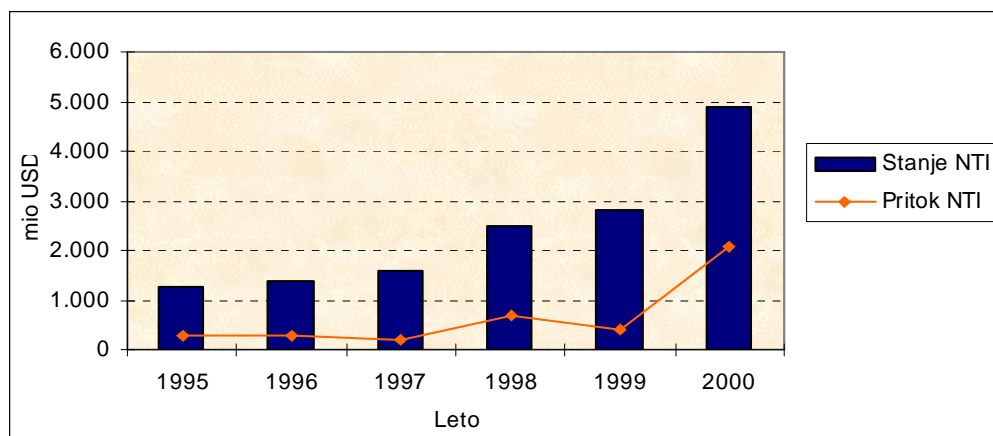
Največji investitor na Češkem so do konca leta 2000 po vložnem kapitalu nizozemska podjetja (28,9%), sledijo nemška (25,6%) in predvsem v zadnjih letih avstrijska, ki so do leta 2000 prispevala 12,3% vseh NTI. Pomembnejše države investitorice so še ZDA, Velika Britanija, Francija in Belgija.

V proizvodni sektor je bilo namenjenih 38% investicij, med storitvenimi dejavnostmi pa je bilo največ vložena v finance in zavarovalništvo (16%), trgovino (16,8%) ter transport in komunikacije (10,6%).

## 5.4 Slovaška

Slovaška je do konca leta 2000 prejela 4,9 milijarde USD neposrednih tujih investicij. Največji priliv je bil leta 2000, ko je prejela 2 milijardi USD NTI, v primerjavi s 390 milijoni USD v letu 1999 in 684 milijoni USD v letu 1998. Tak skok je posledica aktivnejše politike do NTI, ki je sledila menjavi vlade, ter uvedbe vzpodbud in promocijskih aktivnosti slovaškega gospodarstva. V letu 2000 je bila tako kumulativna vrednost prejetih NTI kar 1,7 krat večja kot v letu 1999 ter 3,8 krat večja kot v letu 1995 (Slika 4).

Slika 4: Stanje NTI in pritek NTI na Slovaškem po letih za obdobje od 1995 do 2000 (v mio USD)



Vir: The Europa World Yearbook 2000, 2001; IMF-International Financial Statistics Yearbook 2000, 2001; National Bank of Slovakia; World investment report 2000, 2001.

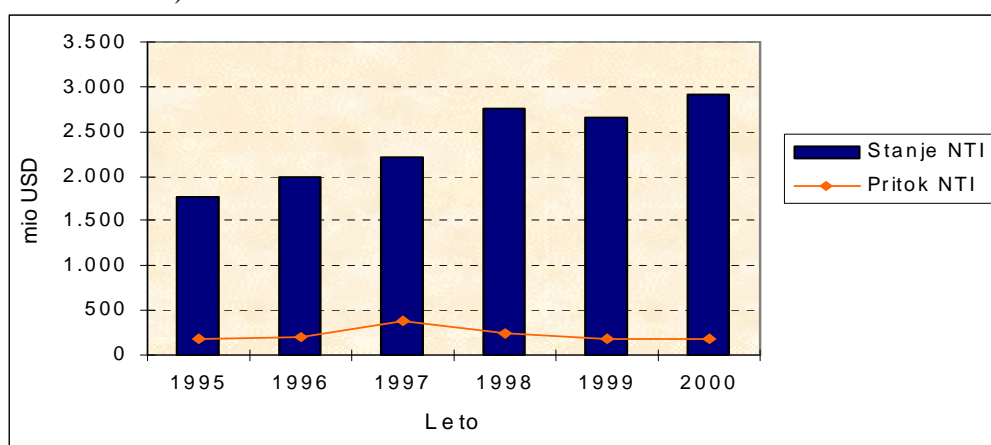
Do vključno septembra 2001 so na Slovaško največ vložila podjetja iz Nemčije (25,5%), Nizozemske (22,7%) in Avstrije (18,4%), med pomembnejšimi investitoricami pa so še ZDA, Velika Britanija in Češka republika. V proizvodnjo je bilo usmerjenih 48% tujih investicij, med storitvami pa največ v finančno posredništvo (19%), transport in komunikacije (15%) ter trgovino (11,8%).

V letu 2001 priliv NTI ni bil več tako visok kot v letu 2000, znašal je 1,48 milijarde USD, The Economist Intelligence Unit pa napoveduje ponovno veliko povečanje v letošnjem letu, in sicer priliv v višini 3,5 milijarde USD, kasneje pa se naj bi prilivi do leta 2006 ustalili na ravni 1 milijarde USD letno.

## 5.5 Slovenija

Ob koncu leta 2000 so NTI v Sloveniji znašale 2,8 milijarde USD. To je sicer za 152 milijonov USD več kot leto poprej, vendar pa le za 42,7 milijona USD več kot konec leta 1998 (Slika 5). Padec stanja NTI, izraženega v USD, v letu 1999 je bil predvsem posledica velike apreciacije USD do tolarja. Ne glede na to pa prilivi NTI v Slovenijo vse od leta 1997 naprej vztrajno padajo in so v letih 1999 in 2000 padli na komaj 181 oziroma 176 milijonov USD letno. Negativen trend je še posebej očiten, če prilive razdelimo na dejanske prilive in na reinvestirane dobičke obstoječih tujih investitorjev v Sloveniji. Reinvestirani dobički se sicer iz leta v leto povečujejo oziroma vsaj ohranjajo na enaki ravni, vendar pa je bilo za prilive novih NTI iz tujine značilno vztrajno in močno upadanje (Bednaš, 2001, str. 74).

Slika 5: Stanje NTI in pritek NTI v Sloveniji po letih za obdobje od 1995 do 2000 (v mio USD)



Vir: Jesensko poročilo 2001, Banka Slovenije.

Leto 2001 pomeni precejšnjo pozitivno spremembo, saj so se prilivi NTI precej povečali. Po začasnih podatkih Banke Slovenije so bili le-ti v višini 448,1 milijona USD, to povečanje pa je posledica nekaterih za slovenske razmere velikih tujih akvizicij. To povečanje je lahko posledica le bolj ali manj občasnih priložnosti za ugodne akvizicije, šele v prihodnje pa se bo izkazalo, če je tudi odraz izboljšane percepcije Slovenije v očeh tujih investitorjev.

Slovenija privatizacije ni izkoristila za večjo pritegnitev NTI tako kot druge obravnavane države SVE. To je imelo z ekonomskega vidika dve negativni posledici. Prva je majhen priliv NTI in relativno malo podjetij s tujim kapitalom, ki se v povprečju kažejo kot uspešnejša od podjetij z domačim kapitalom in pozitivno prispevajo k prestrukturiranju in razvoju. Druga pa je, da tuje privatizacije pritegnejo še dodatne nove NTI (Rojec, Kovač, 1999, str. 69). Če bo sedaj država realizirala napovedano privatizacijo državnega premoženja, ki tako iz razvojno strateških kot finančnih razlogov ne more potekati brez pomembne vloge tujih investitorjev, lahko tudi v prihodnjih letih pričakujemo vsaj enake, verjetno pa še večje zneske letnih prilivov NTI. To bi, ob ustrezni podpori politike vzpodbujanja NTI, pozitivno vplivalo tudi na zaznavo Slovenije kot lokacije za NTI, s tem pa na povečanje prilivov NTI nasploh (Bednaš, 2001, str. 76).

Največje države investitorice so bile po podatkih do konca leta 2000 Avstrija (45,6%), Nemčija (12,5%) in Francija (10,65%). Največ je bilo investicij v proizvodnjo (40,7%),

nato v finančne storitve in zavarovalništvo (25,75%), posredništvo (9,31%) in druge poslovne storitve.

## **5.6 Primerjava**

Madžarska je bila do leta 1997 vodilna v prejetih NTI v regijo, leta 1998 pa jo je prehitela Poljska in vodilni položaj obdržala vse do danes, kar lahko vidimo tudi na Sliki 6. S 36,5 milijardami USD ob koncu leta 2000 je prejela kar 42,8% NTI, namenjenih v obravnavanih pet držav. Madžarsko je leta 2000 prehitela tudi Češka, ki je tako prejemnica 24,8% investicij, Madžarska pa je na tretjem mestu s 23,3%. Po vrednosti prejetih NTI sta daleč zadaj Slovaška in Slovenija, s komaj 5,7% oziroma 3,4% prejetih NTI v obravnavanih pet držav.

Skupni prilivi v obravnavanih petih državah so leta 1995 presegli 10 milijard USD, predvsem na račun Madžarske, ki je takrat tudi zabeležila največji priliv. V naslednjih dveh letih so se skupni prilivi zmanjšali na manj kot 9 milijard USD letno, ponovna oživitev je bila leta 1998, v glavnem po zaslugi Češke in Poljske. Poljska je imela v obravnavanem obdobju izmed vseh držav najstabilnejšo in povprečno tudi največjo rast prilivov NTI. Prilivi NTI na Madžarskem z leti upadajo, prav tako v Sloveniji po letu 1997. Dinamika prilivov NTI v obravnavanih državah je razvidna iz Slike 7.

Če primerjamo stanje NTI na prebivalca, je Poljska zaradi svoje velikosti uvrščena za večino obravnavanih držav na podoben položaj kot Slovaška. Vodilni položaj je leta 2000 prevzela Češka (2055 USD p.c.) in s tem prehitela Madžarsko (1982 USD p.c.), ki je bila vsa leta vodilna prejemnica NTI na prebivalca. Podatek za NTI na prebivalca je za Slovenijo vzpodbudnejši, saj s 1461 USD p.c. konec leta 2000 zaseda tretje mesto (Slika 8).

V letu 2001 pritoki NTI niso sledili trendu, ki so ga nakazovala prejšnja leta. Slovaška in Poljska sta zabeležili padec glede na leto 2000, Madžarska in Slovenija pa precejšen dvig, tudi na Češkem je bil pritok večji kot leta 2000. Pri tem naj dodam, da so podatki za Poljsko, Madžarsko in Slovenijo samo ocena dejanskih pritokov NTI, ki jo je objavil The Economist Intelligence Unit in za Slovenijo Banka Slovenije. Slika 9 prikazuje dinamiko prilivov vključno z letom 2001.

V države srednje in vzhodne Evrope največ vlagajo države EU, med njimi največ Nemčija, Nizozemska, Francija, Avstrija in Italija. Izmed ostalih držav največ kapitala vložijo še ZDA, predvsem z investicijami transnacionalnih podjetij, ki jih je v ZDA največ. Primerjala sem prisotnost kapitala omejenih šestih držav investitoric v obravnavanih tranzicijskih državah, kar prikazuje Slika 10. V primerjavi lahko pride do manjših metodoloških razlik, saj se podatki za Poljsko, Češko in Slovenijo nanašajo na stanje NTI po državah konec leta 2000, za Slovaško na stanje NTI po državah v septembru 2001 in za Madžarsko na prilive NTI po državah v letu 2000. Največje odstopanje je možno pri Madžarski, saj struktura letnega priliva ne odraža nujno strukture akumulirane vrednosti NTI glede na državo, vendar pa glede na strukturo prilivov v predhodnih letih menim, da je ta podatek dovolj dober približek dejanskega stanja.

Nemčija, Nizozemska, Francija, Avstrija, Italija in ZDA kot največje investitorice v vseh obravnavanih državah prispevajo več kot 60% vseh NTI, na Češkem, Slovaškem in v Sloveniji pa celo okoli 80% NTI. Relativno največ investirata Nemčija in Nizozemska, Avstrija pa ima zelo velik delež tudi na Češkem, Slovaškem in predvsem v Sloveniji, kjer je

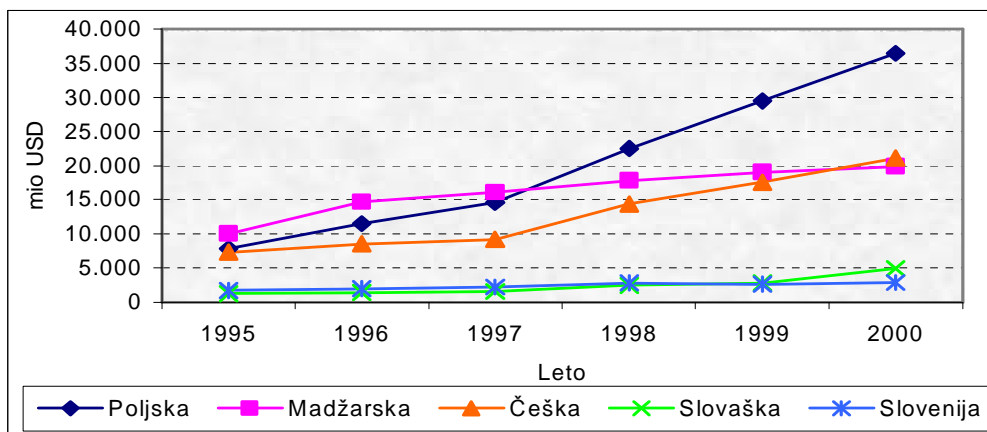
prispevala skoraj polovico vsega vloženega kapitala. ZDA imajo največji delež na Poljskem in Madžarskem, kar je posledica tega, da so si multinacionalna podjetja kot lokacijo za podružnico ali regionalni sedež največkrat izbrala prav ti dve državi. Francija ima pomembnejši delež na Poljskem predvsem zaradi velike investicije v privatizacijo telekomunikacijskega podjetja, v Sloveniji pa zaradi investicij v avtomobilsko industrijo.

Porazdelitev NTI po različnih gospodarskih dejavnostih odseva razlike v ekonomski strukturi in privatizacijski politiki posameznih držav. Velik del investicij je usmerjen v predelovalne dejavnosti in predstavlja od 40 do 50 odstotkov NTI (na Češkem malo manj, 37,8%), kmetijstvo in rudarstvo nikjer ne privablja pomembnejših investicij, med storitvenimi dejavnostmi pa je največ vlaganij v finančne storitve, trgovino ter v transport in telekomunikacije. Glede na to da se niti Telekom Slovenije niti Slovenske Železnice še nista privatizirala, ta dejavnost v Sloveniji do leta 2000 še ni prejela večjih tujih investicij. Deleži najpomembnejših gospodarskih dejavnosti v NTI za obravnavane države so prikazani v Sliki 11. Tudi tu naj opozorim na morebitna odstopanja zaradi različnih podatkov in tudi različnih grupiranj posameznih dejavnosti pri podatkih za vrednost NTI glede na sektor dejavnosti.

The Economist Intelligence Unit je v okviru petletnih napovedi naredil projekcijo pritokov in stanja NTI do leta 2006 za Poljsko, Madžarsko, Češko in Slovaško, kar povzemam v Tabeli 3. V splošnem lahko iz njihove napovedi zaključimo, da se bodo letni pritoki po letu 2004 ustalili na določeni ravni (Slika 12), predvsem zato, ker se bo privatizacija v glavnem zaključila in prilivi ne bodo več posledica posameznih večjih privatizacijskih projektov. Največjih prilivov naj bi bila deležna Poljska, vendar pa bo kljub temu glede na NTI na prebivalca še vedno na zadnjem mestu med obravnavanimi državami, na vodilnem mestu pa bo še vedno Češka.

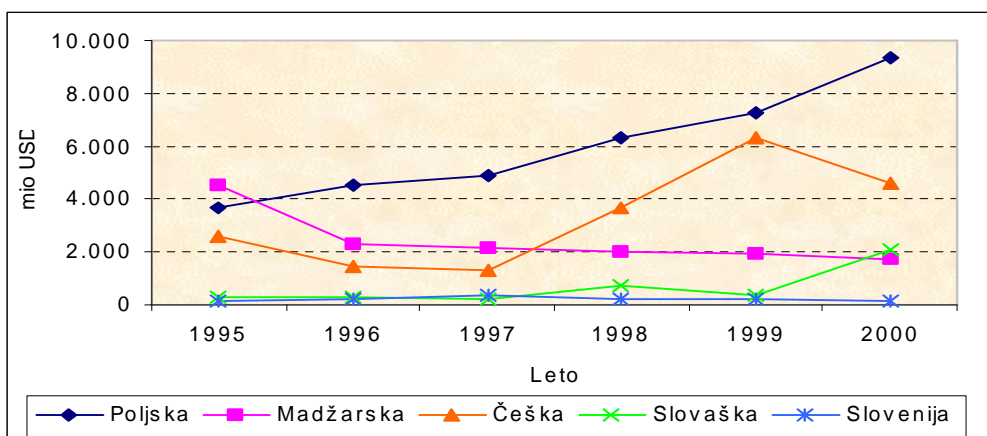
Dosedanje izkušnje držav članic EU večinoma govorijo v prid povečanju priliva NTI v države SVE po pridružitvi teh držav Evropski uniji. Najprej se bo priliv povečal iz ostalih držav EU, kasneje pa tudi iz držav, ki niso članice, saj bo to ustvarilo nove povezave za preskrbo evropskega trga. Članstvo držav SVE v EU bo vplivalo na priliv NTI predvsem skozi zmanjšanje političnega tveganja, uskladitve zakonskih in institucionalnih okvirov ter približevanja strukturnih in ekonomskih politik držav SVE evropski. Vplivalo bo tudi na reorganizacijo dejavnosti multinacionalk v razširjenem notranjem trgu (Rojec, Hunya, 2001, str. 110).

Slika 6: Stanje NTI po obravnavanih državah za obdobje od 1995 do 2000 (v mio USD)



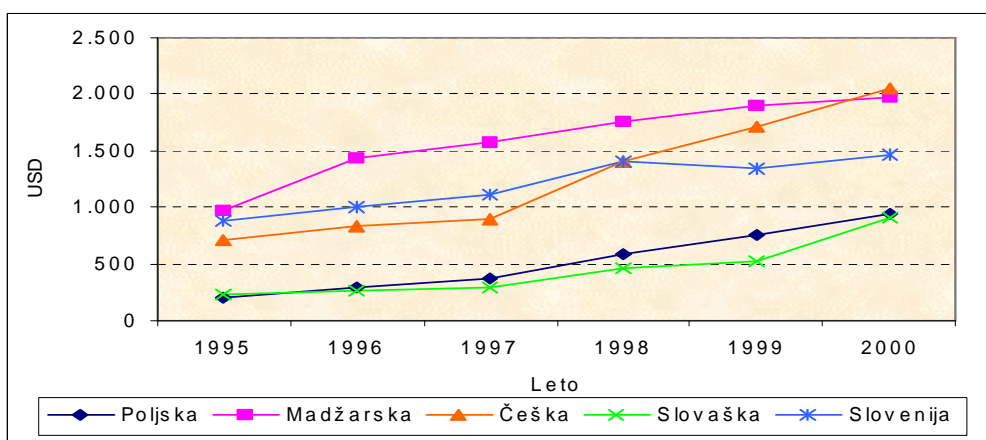
Vir: National Bank of Poland; CzechInvest Download; National Bank of Slovakia; The Europa World Year book 2000, 2001; IMF-International Financial Statistics Yearbook 2000, 2001; World Investment Report 2000.

Slika 7: Priliv NTI v obravnavanih državah v obdobju od 1995 do 2000 (v mio USD)



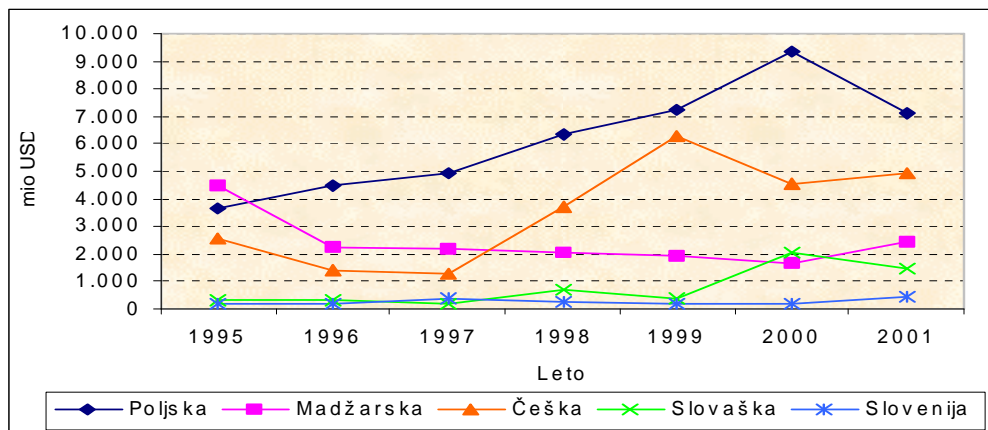
Vir: National Bank of Poland; CzechInvest Download; National Bank of Slovakia; The Europa World Yearbook 2000, 2001; IMF-International Financial Statistics Yearbook 2000, 2001; World Investment Report 2000.

Slika 8: Stanje NTI na prebivalca v obravnavanih državah od 1995 do 2000 (v USD)



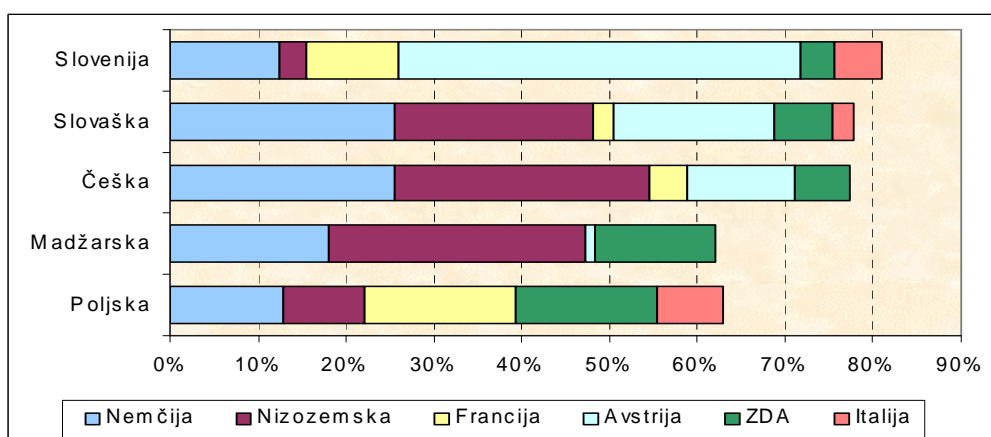
Vir: National Bank of Poland; CzechInvest Download; National Bank of Slovakia; The Europa World Yearbook 2000, 2001; IMF-International Financial Statistics Yearbook 2000, 2001; World Investment Report 2000.

Slika 9: Priliv NTI v obravnavanih državah v obdobju od 1995 do 2001 (v mio USD)



Vir: The Economist Intelligence Unit: Five Year Forecasts.

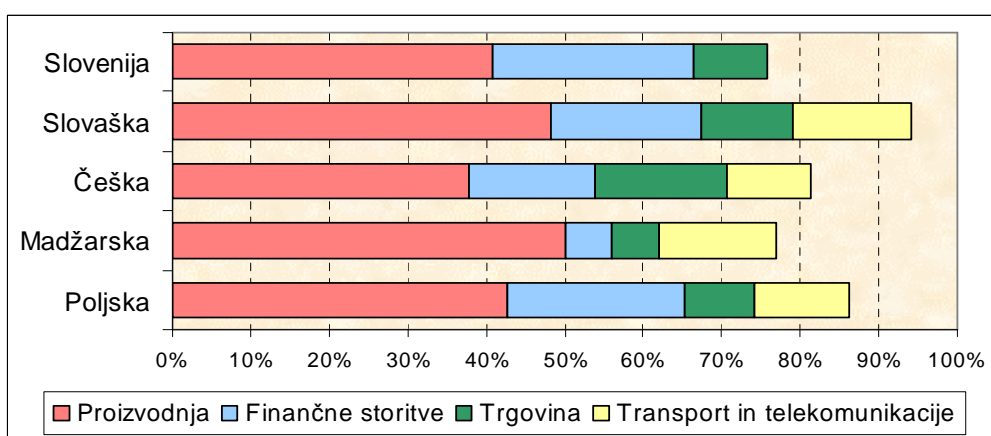
Slika 10: Neposredne tuje investicije s strani Nemčije, Nizozemske, Francije, Avstrije, ZDA in Italije v obravnavanih državah



Opomba: Za Poljsko, Češko in Slovenijo se podatki nanašajo na stanje NTI po državah v letu 2000, za Slovaško na stanje NTI po državah v septembru 2001, za Madžarsko na strukturo priliva NTI v letu 2000.

Vir: Ministry of Economy Poland, Ministry of Economic Affairs Hungary, CzechInvest: Factsheet No.2, december 2001, Sario: Slovakia in Figures, Banka Slovenije.

Slika 11: Delež investicij v proizvodnjo, finančne storitve, trgovino ter transport in telekomunikacije v celotnih NTI v obravnavanih državah



Opomba: Za Poljsko, Češko in Slovenijo se podatki nanašajo na stanje NTI po državah v letu 2000, za Slovaško na stanje NTI po državah v septembru 2001, za Madžarsko na strukturo priliva NTI v letu 2000.

Vir: Ministry of Economy Poland, Ministry of Economic Affairs Hungary, CzechInvest: Factsheet No.2, december 2001, Sario: Slovakia in Figures, Banka Slovenije.

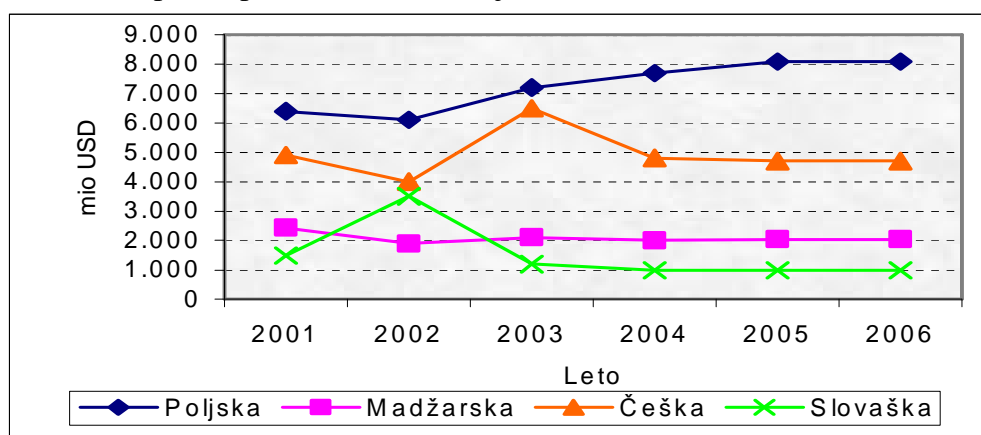


Tabela 3: Napoved pritočkov in stanja neposrednih tujih investicij za Poljsko, Madžarsko, Češko in Slovaško do leta 2006

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Poljska</b>						
Pritok NTI (mio USD)	6.400	6.100	7.200	7.700	8.100	8.100
Stanje NTI (mio USD)	41.800	47.900	55.100	62.800	70.900	79.000
NTI p.c. (USD)	1.082	1.240	1.426	1.626	1.836	2.045
<b>Madžarska</b>						
Pritok NTI (mio USD)	2.430	1.900	2.100	2.000	2.050	2.050
Stanje NTI (mio USD)	23.310	25.210	27.310	29.310	31.360	33.410
NTI p.c. (USD)	2.331	2.529	2.748	2.961	3.179	3.399
<b>Češka</b>						
Pritok NTI (mio USD)	4.920	4.000	6.500	4.800	4.700	4.700
Stanje NTI (mio USD)	25.750	29.750	36.250	41.750	45.750	49.750
NTI p.c. (USD)	2.501	2.896	3.536	4.077	4.472	4.868
<b>Slovaška</b>						
Pritok NTI (mio USD)	1.480	3.500	1.200	1.000	1.000	1.000
Stanje NTI (mio USD)	6.340	9.840	11.040	12.040	13.040	14.040
NTI p.c. (USD)	1.173	1.819	2.038	2.220	2.402	2.583

Vir: The Economist Intelligence Unit: Slovakia (23.4.2002), Czech republic (8.4.2002), Poland (20.3.2002), Hungary (7.3.2002).

Slika 12: Napoved pritočkov NTI za Poljsko, Madžarsko, Češko in Slovaško do leta 2006



Vir: The Economist Intelligence Unit: Slovakia (23.4.2002), Czech republic (8.4.2002), Poland (20.3.2002), Hungary (7.3.2002).

## 6 Sklep

Kljub temu da so mnenja o pomenu NTI za državo prejemnico deljena, še vedno prevladuje prepričanje o koristih, ki jih tuja podjetja prinesejo v državo. Te zajemajo na mikroekonomskem področju predvsem večji dostop do tehnologije in novih znanj, ki lahko pripomorejo k prestrukturiranju podjetij, ki je bilo v tranzicijskem obdobju še kako potrebno. Tudi o vplivu NTI na makroekonomsko raven so mnenja deljena, zlasti ker je vpliv težko dokazati, med pozitivnimi učinki pa se najpogosteje omenja porast zaposlenosti, vpliv na gospodarsko rast in BDP. V prepričanju o koristih neposrednih tujih investicij pa delujejo tudi same države, ko oblikujejo svojo strategijo in politiko do NTI.

Obravnane države so v začetku devetdesetih let pričele z obdobjem tranzicije iz socialističnega planskega v tržno gospodarstvo in takrat so se pričele poglobitve aktivnosti v povečevanju pritokov NTI. Tu lahko zasledimo glavne razlike v strategiji do NTI, saj je Madžarska takoj odprla svoje gospodarstvo tujcem, zaostajali pa nista niti Poljska in Češka. Najpomembnejšo vlogo je imel proces privatizacije, ki je v tranzicijskih državah pomenil največji vir pritokov NTI. Na drugi strani pa sta Slovenija in Slovaška precej bolj zaprli svoji gospodarstvu pred tujimi vlaganji, predvsem tudi z drugačnim, bolj zaprtim modelom privatizacije. Te značilnosti se odražajo v višini pritokov NTI v posamezne države, kjer lahko ugotovimo, da je v začetnem obdobju prav Madžarska prejela največ NTI, vse do konca leta 1997 je bila največja prejemnica NTI v regiji srednje in vzhodne Evrope. Kasneje sta postali glavni ciljni državi Češka in predvsem Poljska.

Pri spreminjanju strategij se je liberalizacija odnosa do NTI najprej odrazila v zmanjšanju ovir za tuje investicije, izboljšanju postopkov pri poslovanju s tujimi investitorji in prepustitvi večje vloge trgu. Poleg splošnih sprememb v zakonodaji, ki so posledica prilagajanja pravu Evropske unije, je večina držav tudi svoj odnos do NTI opredelila v zakonodaji. Posebne zakone o investicijskih vzpodbudah imajo na Slovaškem, Češkem in na Poljskem, na Madžarskem in v Sloveniji pa so posebne zakone o tujih vlaganjih postopoma nadomestili drugi zakoni.

Poleg tega da se odnos posameznih držav odraža preko same zakonodaje in okolja, ki ga nudijo tujim investitorjem, so se države odločile svojo strategijo do NTI tudi formalno zapisati. Poljska je »Strategijo povečanja investicij« sprejela leta 2001, na Madžarskem se od leta 2001 izvaja razvojni program »Széchenyi plan«, ki med drugim obravnava tudi promocijo NTI in izboljšanje okolja za investicije, Slovaška je marca 1999 sprejela »Strategijo povečanja NTI«, septembra 2000 pa je vlada izdala dekret za izboljšanje pravnega in upravnega okvira za podporo podjetništvu in investicijam. V Sloveniji je bil leta 2001 sprejet »Program vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij«. Le Češka svoje strategije do NTI nima formalno zapisane.

Kljub temu da so investicijske vzpodbude kot dejavnik odločanja za investicijsko lokacijo samo sekundarnega pomena, saj njihov pomen pride do izraza šele, ko se investitor odloča med podobnimi potencialnimi lokacijami, pa je to področje, na katerem je prisotna največja konkurenca med državami. Države opazujejo ostale konkurenčne države in se učijo iz njihovih uspehov in napak. Ravno zaradi potencialnih koristi NTI na prej omenjenih področjih, se najbolj vzpodbujajo prav investicije, ki pospešujejo regionalni razvoj, ki prispevajo novo tehnologijo in modernizacijo proizvodnje in ki odprejo nova delovna mesta. Ena glavnih omejitev za pridobitev investicijske vzpodbude pa je obseg investicije. To so kriteriji, ki so za državo najpomembnejši, in zato je tudi ekonomsko najbolj smiselno vzpodbujati investicije, ki te kriterije izpolnjujejo. Kriteriji in operativne zahteve, skupaj s pogoji vstopa tujih investitorjev, pa so na nek način tudi dejavniki, ki dopuščajo državi, da se zaščiti pred potencialnimi negativnimi posledicami NTI, odvisno od tega, koliko jih država obravnava kot grožnjo svojemu gospodarstvu.

Med investicijskimi vzpodbudami so najbolj razširjene davčne vzpodbude, predvsem oprostitev ali olajšave plačila davka na dobiček. Na Madžarskem, Češkem in Slovaškem je na voljo 100% oprostitev davka na dobiček, in sicer za obdobje 5 ali 10 let pri izpolnitvi kriterija obsega investicije. Znižana stopnja davka na dobiček je na Poljskem in v Sloveniji trenutno na voljo le v ekonomskih conah, vendar Poljska že pripravlja davčne vzpodbude tudi zunaj ekonomskih con. Druga najpogostejša vrsta davčnih vzpodbud pa je oprostitev uvoznih dajatev. Tudi sama stopnja davka na dobiček lahko vpliva kot davčna vzpodbuda,

če je nižja kot v drugih državah. Najnižjo ima Madžarska, 18%, Poljska predvideva znižanje s sedanjih 28% na 22% leta 2004, najvišjo stopnjo davka na dobiček, 31%, pa ima Češka. Finančne vzpodbude so največkrat v obliki subvencij, in sicer najpogosteje za nova delovna mesta, izobraževanje zaposlenih in zaposlovanje brezposelnih, mladoletnih in starejših oseb.

Naslednji korak pri oblikovanju strategije do NTI so aktivnosti države, ki so povezane s promocijo države kot lokacije za neposredne tuje investicije. Države se zavedajo, kako pomembno je, da se uvrstijo na seznam potencialnih lokacij za investicije, zato je temu pristopu sledila ustanovitev promocijskih agencij, ki skrbijo za izoblikovanje podobe države v očeh tujih investitorjev, pridobivanje investicij in podporo investicijam. Agencije so v glavnem sestavni del ministrstev in težnja je vse bolj na tem, da se vse storitve v zvezi s tujimi investicijami opravijo v teh agencijah, se pravi, da delujejo po načelu »one-stop-shop«.

Poleg aktivnosti posameznih držav na zakonodajnem področju, na področju investicijskih vzpodbud in pri promociji države kot lokacije za NTI pa na obseg NTI, ki ga posamezna država prejme, vplivajo tudi splošna narodnogospodarska učinkovitost države in motivi posameznih tujih investitorjev. Kljub temu lahko iz analize pritokov NTI v posamezne države zaključimo, da strategija NTI vpliva na obseg prejetih NTI. To najbolje prikažejo primer Madžarske v letu 1994, ko je prišlo do upada pritokov NTI zaradi spremembe odnosa do NTI in opustitve aktivnosti v privabljanju tujega kapitala, povečanje pritokov NTI na Češkem leta 1999 kot posledica aktivnejše podpore tujim investicijam in uvedbe paketa investicijskih vzpodbud ter skokovito povečanje NTI na Slovaškem leta 2000 kot posledica aktivnejše politike nove vlade in uvedbe investicijskih vzpodbud.

Politika držav do privatizacije je vseskozi vplivala na pritoke NTI, izjemna povečanja pritokov v posameznem letu so bila tudi največkrat posledica posameznih privatizacijskih projektov, v zadnjih letih predvsem veliki tuji privatizacijski posli v bančnem in telekomunikacijskem sektorju. Madžarska, ki je najprej odprla privatizacijski proces, ga je tudi najhitreje zaključila, in pritoki NTI so se polagoma ustalili. Podobno je pričakovati tudi v drugih državah, The Economist Intelligence Unit v vseh obravnavanih državah predvideva ustalitev pritokov NTI po letu 2004. Takrat bo potreben še en korak naprej tudi v strategiji do NTI, saj bodo glavni vir NTI predstavljale predvsem nove »greenfield« investicije. Takrat bo glavno vlogo igralo privabljanje ciljnih investitorjev, ki jim bo potrebno ponuditi primerno lokacijo in vse storitve, povezane z investicijo. Tak ciljni pristop bo zahteval tudi institucionalno podporo, predvsem v obliki regionalnih ali celo občinskih pisarn, ki bodo nudile vso potrebno pomoč investitorjem v posamezni regiji ali občini. Na Madžarskem in Češkem regionalne pisarne, pa tudi predstavništva v tujini, že obstajajo.

To, da so obravnavane države opredelile svojo strategijo do NTI, dokazuje, da se zavedajo pomena tujih investicij. Strategija se bo morala vseskozi prilagajati spremembam v trendu svetovnih tokov NTI kot tudi spremembi motivov tujih investitorjev za naložbe. S tem ko bodo obravnavane države postale članice Evropske unije, se bo zmanjšalo njihovo politično tveganje in pričakovati je nov priliv najprej iz držav EU, nato pa tudi iz držav, ki niso članice, saj bo to ustvarilo nove povezave za preskrbo evropskega trga. Prihodnji izziv bo torej predvsem privabljanje novih »greenfield« investicij. Strategija se mora tako še naprej spreminjati, pri čemer bodo veliko pomenile izkušnje iz preteklih let in izkušnje sosednjih držav. Seveda pa se je potrebno zavedati, da je najbolj učinkovita politika, ki odgovarja specifični situaciji posamezne države in njenim potrebam.

## Literatura

1. AGPTI: Program vlade RS za spodbujanje TNI 2001 – 2004, 2001. 36 str.
2. Arhar France: Mednarodna integracija kapitala in dela. Ljubljana: ČGP Delo – TOZD, Gospodarski vestnik, 1984. 382 str.
3. Balasubramanyam V.N: Foreign Direct Investment to Developing Countries. Regulating International Business. Picciotto Sol, Mayne Ruth, ed., Regulating International Business. London: Macmillan, New York: St. Martin's Press, 1999, str. 29-46.
4. Barrell Ray, Holland Dawn: Foreign Direct Investment and Enterprise Restructuring in Central Europe. Economics of Transition, 8(2000), 2, str. 477-504.
5. Bednaš Maja: Ocena gospodarskih gibanj v letu 2001 in napoved za leto 2002 (Jesensko poročilo 2001). Ljubljana: UMAR, 2001. 175 str.
6. Borenszstein E., De Gregorio J., Lee J.W.: How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth. NBER Working paper. Cambridge, 1995.
7. Dragan Metod: Analiza pritokov kapitala: vpliv tujih neposrednih investicij na gospodarsko rast v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 44 str.
8. Dunning John H.: Multinational Enterprises and the Global Economy. Reading: Adison - Wesley Publishing Company, 1993. 687 str.
9. Dunning John H., Rojec Matija: Foreign Privatization in central and Eastern Europe. Ljubljana: Central and Eastern European Privatization Network, 1993. 92 str.
10. FIAS: Slovenija: Promoviranje tujih neposrednih naložb (prevod). AGPTI, 1998. 31 str.
11. Foley M.: Investment Incentives and Subsidies. Sixth Plenary Meeting. Bled: OECD Advisory Group on Investment, 1996. 49 str.
12. Havlik Peter: Trade and Cost Competitiveness in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovenia. The World Bank, The international bank for reconstruction and development, 2000. 63 str.
13. Jelonkiewicz Wanda: Foreign Direct Investment - Trickle In. The Warsaw Voice, 17.marec 2002.
14. Kralj Andrej: Vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko učinkovitost. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 47 str.
15. Lužar Nataša: Primerjalna analiza spodbujanja neposrednih tujih investicij v Sloveniji in izbranih državah. Diplomsko delo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 2001. 65 str.
16. Meyer Klaus: Direct Investment in Economies in Transition, New Horizons in International Business. Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing Limited, 1998. 308 str.
17. Mitrović Sandra: Tuje neposredne naložbe. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 46 str.
18. Nicholls Ana, Kapoor Michael: Foreign Investment Survey. Business Central Europe, 6(1998), 51 str.
19. O'Driscoll Jr. Gerald P., Holmes Kim R., O'Grady Mary Anastasia: 2002 Index of Economic Freedom. Washington: The Heritage Foundation and Dow Jones & Co., Inc., 2002. 446 str.
20. Oman Charles: Policy Competition for Foreign Direct Investment - a Study of Competition among Government to Attract FDI. Paris: Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development, 2000. 130 str.
21. Prašnikar Janez et al.: The Productivity of Firms in Transition: The Case of Slovenia and Macedonia. Delovni zvezek. Ljubljana: RCEF, 2002. 27 str.

22. Prosen Barbara: Analiza neposrednih tujih investicij v izbranih državah v tranziciji. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 45 str.
23. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
24. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
25. Rojec Matija: Prestrukturiranje z neposrednimi tujimi investicijami: Slovenija, Analize, raziskave in razvoj. Ljubljana: UMAR, 1998. 85 str.
26. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije v Slovenijo: trendi, učinki, motivi, politika in konkurenčne prednosti Slovenije. Analiza pripravljena za Gospodarsko zbornico Slovenije. Ljubljana, 2001.
27. Rojec Matija, Hunya Gabor: Neposredne tuje investicije v Srednji in Vzhodni Evropi. IB revija, Ljubljana, 2001, 1, str. 109-111.
28. Rojec Matija, Kovač Matej: Spodbujanje NTI v Slovenijo v pogojih članstva v Evropski uniji. IB revija, Ljubljana, 1999, 4, str. 64-74.
29. Rojec Matija, Svetličič Marjan: Politike in izkušnje nekaterih držav na področju neposrednih investicij iz tujine. Ljubljana: RSS, 1990. 86 str.
30. Szanyi Miklós: FDI-related policies in Hungary 1990-2001. [URL: <http://cuts.org/ifd-lm-cr-hun.com>], 21.3.2002.
31. Šalehar Andreja: Pomen in vloga investicijskih vzpodbud pri pridobivanju NTI s poudarkom na Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 85 str.
32. UNCTAD: Incentives and Foreign Direct Investment. Geneva: UNCTAD - Commission on International Investment and Transnational Corporations, 1995. 51 str.
33. Verhovnik Andrej M., Pluchtej Bogomila: Poslovati s Poljsko. Ljubljana: Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj, Urad RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije, 1995. 273 str.
34. Vodušek Nataša: Strategija majhnih držav do neposrednih vhodnih investicij. Diplomsko delo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 2000. 67 str.
35. World Investment Report 1997. New York, Geneva: United Nations, XXXV, 1997. 381 str.
36. Zemplinerova Alena: Incentives and Disincentives for Foreign Direct Investment. Sixth Plenary Meeting, Bled: OECD Advisory group on Investment, 1996a. 34 str.
37. Zemplinerova Alena: Disincentives for FDI in transition economy. Prague: OECD AGI, 1996b.

## VIRI

1. AGPTI. [URL: <http://www.sigov.si/tipo/slo/index.html>], marec, april 2002.
2. Banka Slovenije. [URL: <http://www.bsi.si>], 21.3.2002.
3. CEFTA. [URL: <http://www.cefta.org>], 4.3.2002.
4. CzechInvest. [URL: <http://www.czechinvest.org>], marec, april 2002.
5. CzechInvest – Factsheet No2, december 2001.  
[URL:[http://www.czechinvest.org/ci/ci\\_an.nsf/Downloads?OpenPage](http://www.czechinvest.org/ci/ci_an.nsf/Downloads?OpenPage)], 11.3.2002.
6. Euromoney. London: Euromoney Publications Limited, march 2001, september 2001, march 2002.
7. Europa – The European Union On-Line. [URL: <http://europa.eu.int>], 4.3.2002.
8. FIAS. [URL: <http://www.fias.net>], marec, april 2002.
9. IMF. [URL: <http://www.imf.org> ], marec 2002.
10. International Financial Statistics Yearbook 2000, 2001. Washington: International Monetary Fund, 2000, 2001.
11. International Labour Organisation. [URL: <http://www.laborsta.ilo.org>], 18.3.2002.
12. International Monetary Fund: Focus on Transition Economies. Washington: International Monetary Fund, 2000. 282 str.
13. ITDH. [URL: <http://www.business2hungary.com/index.html>], marec, april 2002.
14. Ministry of Economic Affairs Hungary. [URL: <http://www.gm.hu/kulfold/index.htm>], april 2002.
15. Ministry of Economy Poland. [URL: <http://www.mg.gov.pl/english/index.htm>], april 2002.
16. Ministry of Economy Poland: Investment Increase Strategy.  
[URL:[http://www.mg.gov.pl/english/daip\\_enu/inv\\_strat/index.htm](http://www.mg.gov.pl/english/daip_enu/inv_strat/index.htm)], 17.4.2002.
17. Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic.  
[URL:<http://www.mpo.cz/reader>], marec 2002.
18. National Bank of Poland. [URL: [http://www.nbp.pl/home\\_en.html](http://www.nbp.pl/home_en.html)], 22.3.2002.
19. National Bank of Slovakia. [URL: <http://www.nbs.sk/INDEXA.HTM>], 22.3.2002.
20. NATO. [URL: <http://www.nato.int>], 4.3.2002.
21. OECD. [URL: <http://www.oecd.org>], 4.3.2002.
22. PAIZ. [URL: <http://www.paiz.gov.pl>], marec, april 2002.
23. Sario. [URL: <http://www.sario.sk>], marec, april 2002.
24. Sario: Slovakia in Figures. [URL: <http://www.sario.sk/SIF.pdf>], 7.3.2002.
25. Sruk Vlado, Leksikon politike. Maribor: Obzorja, 1995. 389 str.
26. Standard and Poor's.  
[URL:<http://www.standardpoor.com/RatingsActions/RatingsLists>], 11.4.2002.
27. The Economist Intelligence Unit. [URL: <http://www.eiu.com>], april 2002.
28. The Economist Intelligence Unit: 5-year forecast tables.  
[URL:<http://www.viewswire.com>]: Slovakia (23.4.2002), Czech republic (8.4.2002), Poland (20.3.2002), Hungary (7.3.2002).
29. The Europa World Yearbook. London: Europa Publications Limited, 2000, 2001.
30. World Bank. [URL: <http://www.worldbank.org>], 4.3.2002.
31. World Competitiveness Yearbook.  
[URL:<http://www02.imd.ch/wcy/ranking/ranking.html>], 23.3.2002.
32. World Information. [URL: <http://www.worldinformation.com>], 18.4.2002.
33. World Investment Report 2000. New York, Geneva: United Nations, 2000.
34. WTO. [URL: <http://www.wto.org>], 4.3.2002.

## **PRILOGE**

# PRILOGA 1

## VRSTE INVESTICIJSKIH VZPODBUD

### 1. FAKTORSKE VZPODBUDE

#### 1.1 Davčne vzpodbude

<b>DOBIČEK</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- znižanje davka na dobiček</li><li>- oprostitev plačila davka za določeno časovno obdobje (tax holiday)</li><li>- izgube, ki se pojavijo v obdobju oprostitve plačila davka, se lahko odpišejo od kasneje realiziranega dobička</li></ul>
<b>KAPITALNO TVEGANJE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- pospešena amortizacija</li><li>- znižanje davčne osnove v primeru investiranja in reinvestiranja</li></ul>
<b>STROŠKI DELA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- oprostitev ali znižanje plačila prispevkov za zdravstveno in socialno zavarovanje</li><li>- oprostitev plačila različnih dajatev za novozaposlene</li><li>- znižanje davčne osnove za določen odstotek od izplačanih dohodkov novo zaposlenim delavcem</li></ul>
<b>PRIHODKI OD PRODAJE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- znižanje davka na dobiček glede na obseg celotne prodaje</li></ul>
<b>DRUGI STROŠKI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- znižanje davka na dobiček glede na izdatke za trženje in promocijo</li></ul>
<b>UVOZ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- oprostitev plačila uvoznih dajatev za kapitalne dobrine, opremo, surovine in vložke, povezane s proizvodnim procesom</li></ul>
<b>IZVOZ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- oprostitev plačila izvoznih dajatev</li><li>- ugodnejše davčno obravnavanje prihodka od izvoza</li><li>- neobdavčeni dobiček izvozne industrije</li></ul>

Vir: UNCTAD, 1995, str. 6.

#### 1.2 Finančne vzpodbude

<b>POMOČ DRŽAVE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- vrsta ukrepov, s katerimi država delno pokriva stroške proizvodnje ali trženja investicijskega projekta</li></ul>
<b>POSJILA POD UGODNEJŠIMI POGOJI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- subvencioniranje posojil</li><li>- garantiranje posojil</li><li>- garantiranje izvoznih posojil</li><li>- poročstva države za kredite in garancije</li></ul>
<b>DELEŽ DRŽAVE V LASTNIŠKEM KAPITALU</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- v kapitalu investicije, ki ima visoko tržno tveganje, je vključen tudi državni denar</li></ul>
<b>DRŽAVNA ZAVAROVANJA POD POSEBNO UGODNIMI POGOJI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- kritje določenih vrst tveganj, kot npr. spremembe deviznega tečaja, razvrednotenje valute</li><li>- država zavaruje investicijo pred nekomercialnimi tveganji, kot so npr. razlastitve in politični nemiri</li></ul>

Vir: UNCTAD, 1995, str. 7.



### 1.3 Ostale oz. nefinančne vzpodbude

<b>POMOČ PRI INFRASTRUKTURI</b>	- zemljišča, zgradbe, industrijske obrate in specifično infrastrukturo, npr. telekomunikacije, transport, elektriko in oskrbo z vodo je mogoče pridobiti po ceni, ki je nižja od tržne
<b>ZAGOTAVLJANJE DOLOČENIH STORITEV</b>	- pomoč pri izvajanju in upravljanju projektov - izvedba predinvesticijskih študij - tržno informiranje - razpoložljivost surovin in oskrba infrastrukture - pomoč pri šolanju kadrov - tehnične zmogljivosti za razvoj tehnologije - izboljšanje kontrole kakovosti
<b>ZAGOTAVLJANJE TRŽNIH PREDNOSTI</b>	- zagotavljanje monopolnih pravic - zaščita pred konkurenco iz uvoza
<b>POSEBNE UGODNOSTI</b>	- posebni devizni tečajji - privilegirani dostop do državnih naročil - posebna dovoljenja v zvezi z repatriacijo dobička in kapitala

Vir: UNCTAD, 1995, str. 8.

## 2. IMPLICITNE VZPODBUDE

<b>Področja, ki predstavljajo specifične cilje države prejemnice</b>	
<b>KVALITATIVNO PRESTRUKTURIRANJE GOSPODARSTVA</b>	Znotraj vsake industrije oz. sektorja se vzpodbuja to, kar je perspektivno, konkurenčno in dobro.
<b>ZAPOSLOVANJE</b>	Vse splošne vzpodbude se lahko že v osnovi povečajo, če bo investicijski projekt nadpovprečno prispeval k zaposlovanju, ali pa je dodatno zaposlovanje eden od kriterijev za dobivanje teh vzpodbud.
<b>VZPODBUJANJE RAZVOJA MANJ RAZVITIH OBMOČIJ</b>	Vzpodbude se lahko povečajo oz. se njihovo dodeljevanje pogojuje z lociranjem investicije v manj razvitem področju.
<b>VZPODBUJANJE IZVOZA</b>	- Posebne vzpodbude za podjetja, ki večji del svoje proizvodnje izvažajo in/ali ki proizvajajo proizvode, ki se sicer pogosto uvažajo v državo prejemnico - Brezcarinski uvoz blaga, ki bo šel v izvoz
<b>VZPODBUJANJE UPORABE LOKALNIH INPUTOV</b>	- Zmanjšanje davka sorazmerno s povečevanjem deleža domačih inputov - Posebne vzpodbude, če je udeležba domačih inputov izrazito visoka
<b>VZPODBUJANJE UPORABE SODOBNE TEHNOLOGIJE IN RAZVOJNO RAZISKOVALNEGA DELA</b>	Tuja podjetja z visoko stopnjo transfera tehnologije, vključno z lociranjem in integracijo razvojno raziskovalnih aktivnosti v državi prejemnici, dobijo zaradi koristi vse več vzpodbud.

Vir: Šalehar, 1999, str. 25-28.

## PRILOGA 2

### PRIMERJAVA NARODNOGOSPODARSKIH KAZALCEV ZA POLJSKO, MADŽARSKO, ČEŠKO, SLOVAŠKO IN SLOVENIJO

Tabela 1: Primerjava splošnih kazalnikov gospodarstva za izbrane države

	BDP (milia USD), tekoče cene	BDP p.c. (USD)	Rast BDP (%)	Inflacija	Stopnja brezposelnosti (po ILO)	Primanjkljaj trgovinske bilance (% BDP)
<b>Poljska</b>						
1998	157,5	4073,35	4,8	11,8	10,5	11,9
1999	154,1	3986,65	4,1	7,3	13,9	12,0
2000	158,8	4108,24	4,0	10,1	16,1	10,9
<b>Madžarska</b>						
1998	47,0	4650	4,9	14,0	7,8	5,7
1999	48,4	4805	4,2	10,8	7,0	6,2
2000	45,6	4549	5,2	8,5	6,4	8,7
<b>Češka</b>						
1998	55,8	5414	-2,2	10,7	7,3	4,5
1999	53,1	5170	-0,2	2,1	9,0	3,4
2000	49,5	4820	2,9	3,9	8,3	6,3
<b>Slovaška</b>						
1998	20,4	3793	4,1	6,7	12,5	11,5
1999	18,8	3491	1,9	10,2	16,2	5,9
2000	19,2	3557	2,1	12	18,6	4,6
<b>Slovenija</b>						
1998	19,6	9878	3,9	8	7,7	5,4
1999	21,7	10981	4,9	6,1	7,4	7,1
2000	18,1	9105	4,6	8,9	7,0	7,6

Vir: ILO (18.3.2002), PAIZ (19.3.2002), Sario, World Information (18.4.2002), International Monetary Fund: Focus on Transition Economies, 2000.

Tabela 2: Vključenost držav v izbrane mednarodne organizacije z datumom vključitve

	Poljska	Madžarska	Češka republika	Slovaška	Slovenija
<b>Evropski sporazum</b>					
Podpis	Dec 91	Dec 91	Okt 93	Okt 93	Jun 96
V veljavi od	Feb 94	Feb 94	Feb 95	Feb 95	Feb 99
<b>NATO</b>	Mar 99	Mar 99	Mar 99	-	-
<b>OECD</b>	Nov 96	Maj 96	Dec 95	Dec 2000	-
<b>WTO</b>	Jul 95	Jun 95	Jan 95	Jan 95	Jul 95
<b>World Bank</b>	1986	1982	1993	1993	1993
<b>IMF</b>	✓	✓	✓	✓	✓
<b>EBRD</b>	✓	✓	✓	✓	✓
<b>CEFTA</b>	1993	1993	1993	1993	1996

Vir: IMF, OECD, Europa – The European Union On-Line, NATO, WTO, World Bank, CEFTA.

## PRILOGA 3

### IZBRANI KAZALCI KONKURENČNOSTI IN RIZIKA

#### 1. Indeks ekonomske svobode (The Heritage Foundation)

The Heritage Foundation je razvil indeks ekonomske svobode, ki tako empirično kot teoretično analizira 10 faktorjev ekonomske svobode (politika menjave, monetarna politika, vladin poseg v gospodarstvo, finančno breme vlade, kapitalski tokovi in tuje investicije, bančništvo in finance, plače in cene, lastninske pravice, zakonodaja ter črni trg), ki se ocenjujejo s 50 neodvisnimi spremenljivkami. Večjo oceno ko posamezni faktor dobi, večje je vladino poseganje v gospodarstvo in manjša je ekonomska svoboda. The Heritage Foundation in The Wall Street Journal sta izdala publikacijo (O'Driscoll Jr., Holmes, O'Grady, 2002) "2002 Index of Economic Freedom", v kateri je ocenjenih 161 držav. Tabela 1 prikazuje ocene Poljske, Madžarske, Češke republike, Slovaške in Slovenije.

Tabela 1: Primerjava kazalcev ekonomske svobode za obravnavane države v letu 2002

	Poljska	Madžarska	Češka	Slovaška	Slovenija
<b>Rang</b>	45	32	32	60	79
<b>Opisna ocena</b>	Večinoma svobodna	Večinoma svobodna	Večinoma svobodna	Večinoma svobodna	Večinoma nesvobodna
<b>Skupna ocena</b>	2,75	2,40	2,40	2,90	3,10
Politika menjave	2	2	2	2	4
Fiskalno breme	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Poseg vlade	2	1	2	3	3
Monetarna politika	3	3	2	3	3
Tuje investicije	2	2	2	2	3
Bančništvo in finance	2	2	1	2	3
Plače in cene	3	2	2	3	3
Lastninske pravice	2	2	2	3	3
Zakonodaja	3	3	3	3	2
Črni trg	3,5	2,5	3,5	3,5	2,5
<b>Sprememba glede na predhodno leto</b>	Izboljšanje za 0,5 točke	Izboljšanje za 0,15 točke	Poslabšanje za 0,2 točke	Poslabšanje za 0,05 točke	Poslabšanje za 0,2 točke

Vir: O'Driscoll Jr., Holmes, O'Grady, 2002.

#### 2. Tranzicijski kazalec (EBRD)

EBRD (Evropska Banka za preoblikovanje in razvoj) je v tranzicijskem poročilu objavila tranzicijski kazalec, ki meri obseg privatizacije in preoblikovanja (3 indikatorji), liberalizacijo trga in konkurence (trije indikatorji) in reformo finančnega sektorja (dva indikatorja). Vrednosti indikatorjev segajo od 1 do 4+, pri čemer 4+ pomeni, da so značilnosti države podobne povprečju razvitih držav. Številčno je v tabeli znak + izražen z 0,3 dodatne točke, znak minus pa z odvzemom 0,3 točke.

Tabela 2: Tranzicijski kazalci za obravnavane države za leto 1999

	Privatizacija in prestrukturiranje			Liberalizacija trga in konkurence			Reforma finančnega trga		Agregatni kazalec
	Velik obseg	Majhen obseg	Prestrukturiranje	Liberalizacija cen	Sistem medn. men.	Konkur. politika	Bančništvo	Trg VP	
Poljska	3,3	4,3	3,0	3,3	4,3	3,0	3,3	3,3	3,5
Madžarska	4,0	4,3	3,3	3,3	4,3	3,0	4,0	3,3	3,7
Češka	4,0	4,3	3,0	3,0	4,3	3,0	3,3	3,0	3,4
Slovaška	4,0	4,3	3,0	3,0	4,3	3,0	2,7	2,3	3,3
Slovenija	3,3	4,3	2,7	3,0	4,3	2,0	3,3	3,0	3,3

Vir: International Monetary Fund: Focus on Transition Economies, 2000, str. 134.

### 3. Euromoney – deželni riziko

Euromoney ocenjuje deželni riziko dvakrat letno (marca in septembra) na podlagi devetih kategorij. Za vsako kategorijo posamezni državi podelijo oceno, na podlagi katere najboljši oceni podelijo celotno utež (5, 10 ali 25% glede na kategorijo), najslabši nič, ostale države pa razporedijo znotraj teh meja glede na formulo preračunavanja. Kategorije in njihove uteži so naslednje: 1) politično tveganje (25%), 2) gospodarska uspešnost (25%), 3) indikatorji dolga (10%), 4) preneseni dolg (10%), 5) kreditne ocene (10%), 6) dostop k financiranju bank (5%), 7) dostop do kratkoročnega financiranja (5%), 8) dostop na kapitalske trge (5%) ter 9) popusti pri portfeliranju (5%)

Tabela 3: Ocene deželnega rizika za obravnavane države v marcu in septembru 2001 ter v marcu 2002

	Rang	Skupna ocena	1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)	8)	9)
<b>Poljska</b>											
Mar01	45	63,40	17,50	10,97	9,26	10	6,25	2,16	3,04	0	4,22
Sept01	48	59,56	17,44	9,31	9,26	10	5,63	1,11	2,6	0	4,21
Mar02	41	65,81	17,10	9,74	8,15	10	5,63	2,42	3,33	5	4,44
<b>Madžarska</b>											
Mar01	32	72,07	18,45	11,76	8,95	10	6,67	5	3,04	4	4,22
Sept01	35	70,22	18,80	10,43	8,95	10	6,67	5	2,4	4	3,97
Mar02	36	70,17	18,41	10,73	7,62	10	6,67	5	3,5	4	4,25
<b>Češka</b>											
Mar01	41	64,20	17,58	10,78	9,43	10	6,64	0	3,04	3,33	3,59
Sept01	41	62,98	18,12	9,85	9,43	10	5,83	0,29	2,6	3,33	3,54
Mar02	37	68,48	18,41	10,13	8,49	10	5,83	5	3,33	3,33	3,95
<b>Slovaška</b>											
Mar01	53	56,91	13,73	9,88	9,29	10	4,38	1,51	2,14	3	2,98
Sept01	58	53,73	13,98	8,39	9,29	10	3,75	0,77	1,55	3	2,99
Mar02	46	62,54	15,56	8,74	10	10	4,17	5	2,22	3	3,84
<b>Slovenija</b>											
Mar01	33	71,83	17,72	13,73	9,73	10	7,71	5	3,68	0	4,26
Sept01	31	73,78	17,83	12,26	9,73	10	6,88	5	2,95	5	4,13
Mar02	33	73,82	16,81	12,38	9,36	10	6,88	5	4	5	4,39

Vir: Euromoney, marec 2001, september 2001, marec 2002.

#### 4. Standard and Poor's

Standard and Poors's tedensko izračunava ocene kreditnega rizika. Obsega kratkoročno in dolgoročno oceno in tudi kvalitativno napoved. Ocene deželnega rizika so del analize kreditnega rizika. Kvantitativne opisne ocene segajo od najnižje ocene C do najvišje AAA, pri napovedi pa upoštevajo možne spremembe v gospodarskih in drugih osnovnih poslovnih pogojih.

Tabela 4: Ocene kreditnega rizika za obravnavane države (11. april 2002)

	Dolgoročna ocena	Napoved	Kratkoročna ocena
Poljska	A+	Stabilno	A-1
Madžarska	A+	Stabilno	A-1
Češka	AA-	Stabilno	A-1+
Slovaška	A-	Stabilno	A-2
Slovenija	AA	Stabilno	A-1+

Vir: Standards and Poor's, 11.4.2002.

#### 5. World Competitiveness Yearbook

Poslovna šola iz Lausanne, IMD, izdaja letno publikacijo »The World Competitiveness Yearbook«, ki razvršča države glede na njihovo okolje, ki dovoljuje konkurenčnost med podjetji. Okolje ocenjujejo glede na štiri faktorje, in sicer gospodarsko učinkovitost, učinkovitost vlade, učinkovitost poslovne sfere ter infrastrukturo. Ti so razdeljeni na 20 podfaktorjev, ki skupaj vsebujejo več kot 250 kriterijev ocenjevanja.

Tabela 5: Primerjava kazalcev konkurenčnosti za obravnavane države za april 2001

	Poljska	Madžarska	Češka	Slovaška	Slovenija
Rang	47	27	35	37	39
Skupna ocena	32,01	55,64	46,68	43,59	42,48
Sprememba glede na predhodno leto (rang)	-9	-1	+5	-	-3

Vir: World Competitiveness Yearbook, 23.3.2002.