

INVESTIČNÉ STIMULY A ICH ÚLOHA V HOSTITEĽSKÝCH EKONOMIKÁCH

Andrea Čornejová Aradyová, Judita Táncošová

Úvod

Priame zahraničné investície (ďalej PZI) sa považujú za efektívnu formu prenikania zahraničného kapitálu do krajiny. Sú to investície, ktoré investorovi zabezpečujú určitý podiel na vlastníctve a účinnú kontrolu. Za dôležitý prvok pôsobenia PZI možno označiť ich nadnárodný význam, keď v dôsledku reštrukturalizačného procesu jednotlivých krajín strednej a východnej Európy dochádza k postupnému približovaniu k vyspelým trhovým ekonomikám. Väčšina transformujúcich sa krajín má nedostatok vnútorných zdrojov na zabezpečenie udržateľného rastu produktu a PZI predstavujú jedno z možných východísk riešenia tohto problému. Potenciálny investor má k dispozícii množstvo investičných možností v rôznych regiónoch sveta, pričom pri ich vstupe si konkuruje mnoho krajín. Okrem nedostatku vnútorných zdrojov sú to však aj ďalšie rozvojové deficity a medzery, najmä v oblasti technologickej úrovne, know-how, distribučných sietí, či nízkeho podielu na svetovom trhu v mnohých sofistikovaných komoditách a pod.

Zahraničné investície sú dôležitým faktorom pri reštrukturalizácii firiem, transfere kapitálu a know-how a ich vstup do hostiteľskej krajiny môže pomôcť zvýšiť celkový výšku investícií a tým aj celkový produkčný potenciál v krajine. Sú tiež signálom o spoľahlivosti danej ekonomiky. Zahraničné investície takisto pomáhajú uvoľňovať sociálne napätie s prihliadnutím na existenciu zahraničných produktov vyrábaných na domácom trhu, ktoré nahrádzajú ich import.

Na druhej strane, pri nesprávnom pochopení motívov investorov, môže byť vstup priamych zahraničných investícií kontraproduktívny. Použitie nesprávnych nástrojov na ich podporu, resp. zlý odhad ich efektov, môže pre ekonomiku hostiteľskej krajiny znamenať potenciálny vznik rizík.

1. Problematika investičných stimulov v rámci skúmania globálnych investičných trendov

Problematiku investičných stimulov skúmame v rámci globálnych investičných trendov, pretože dochádza k zmene postoja vedúcich výkonných manažérov nadnárodných podnikov. V minulosti boli stimuly považované za málo dôležitý faktor rozhodovania o lokalizácii PZI a dnes sa otvorene pripúšťa ich významnú úlohu pri investičných rozhodnutiach. Dokonca aj ekonometrické štúdie¹, ktoré predtým identifikovali malý alebo nulový efekt stimulov, dnes uvádzajú, že stimuly patria k dôležitejším determinantom medzinárodných priamych investičných tokov.

¹ Napr.: Clark, S.W.: Tax Incentives for Foreign Direct Investment: Empirical Evidence on Effects and Alternative Policy Options, Canadian Tax Journal, 2000 No. 4, str. 1139-1180. Taylor, C. T.: The Impact of Host Country Government Policy on US Multinational Investment Decisions“ World Economy 2000, No. 5. str. 635-648.

Pri skúmaní investičných stimulov je potrebné uviesť si motivácie rôznych typov PZI. Sú to napríklad:

- PZI hľadajúce zdroje;
- PZI hľadajúce trh;
- PZI hľadajúce efektívnosť;
- PZI hľadajúce strategické aktíva;
- alebo ich rôzne kombinácie.

Pre PZI hľadajúce zdroje je napríklad podľa Dunninga (1998)² či Cavesa (1996)³ najdôležitejším faktorom ovplyvňujúcim lokalizáciu investície dostupnosť, náklady a kvalita prírodných zdrojov. Dôležitá je aj infraštruktúrna vybavenosť pre ťaženie týchto zdrojov a dostupnosť partnerov (napríklad prostredníctvom joint-venture).

Dunning a Caves tiež upozornili na veľkosť a rast domácich a regionálnych trhov, dostupnosť a náklady na kvalifikovanú pracovnú silu, kvalitu infraštruktúry a inštitúcií, systém podpory služieb a makroekonomické politiky hostiteľskej krajiny v prípade PZI hľadajúcich trh.

V prípade PZI hľadajúcich efektívnosť, uvedení autori spolu s ďalšími vybrali ako najdôležitejší faktor hlavne produkčné náklady s dôrazom na zručnosť a kvalifikáciu pracovnej sily, konkurencieschopnosť podobne zameraných firiem, kvalita lokálnej infraštruktúry a inštitúcií, makroekonomické politiky a spojenie týchto faktorov s poznatkovo orientovanými PZI. Rozvoj ľudských zdrojov a dostupnosť špecializovaných klasterov ako napríklad vedeckých a priemyselných parkov je tiež dôležitým faktorom pri rozhodovaní investorov.

Napokon, Dunning a Caves poukazujú na to, že PZI orientujúce sa na strategické aktíva sú ovplyvňované faktormi ako dostupnosť poznatkovo orientovaných aktív (napríklad procesné a produktové technológie, manažérske skúsenosti a pod.) a trhové a geografické rozmiestnenie týchto faktorov. Ďalej sú to samozrejme kvalita inštitúcií a ďalšie premenné ovplyvňujúce prístup zahraničných investorov k týmto špecifickým aktívam, a nakoniec prístup k rozličným kultúram, inštitúciám či systémom.

Vyššie uvedené nám naznačuje, že poskytovanie investičných stimulov nemôže byť paušálne pre akýkoľvek typ PZI, ale vlády sa musia v súťaži o prílev PZI rozhodnúť pre také stimuly, ktoré pomôžu získať žiadané typy PZI.

Je zjavné, že krajiny, ktoré strategické investície nevyhľadávajú proaktívne, resp. nespolupracujú na ich tvorbe, sú na vysoko konkurenčnom trhu strategických investícií neúspešné. Investičné stimuly povzbudzujú nových investorov, aby sa etablovali a expandovali alebo, aby sa nepremiestnili niekde inde. Môžu byť tiež poskytované, aby zvyšovali výnosy z PZI stimulovaním zahraničných pobočiek, aby pôsobili požadovaným spôsobom alebo ich smerovaním do priaznivých odvetví alebo regiónov. Pretože používanie investičných reštrikcií pokleslo, stimuly začali prevládať po celom svete, predovšetkým kvôli tomu, že trh s PZI v niektorých odvetviach sa stal globálnym.

² Dunning, J. H.: Location and the Multinational Enterprise: A neglected factor, Journal of International Business Studies, 1998 No 1, str. 46-66.

³ Caves, R.: Multinational Firms and Economic Analysis, Cambridge, 1996, Cambridge University Press.

Národné vlády sú často motivované, resp. nútené poskytovať investičné stimuly z dôvodu prechodných makroekonomických problémov, ako je napríklad nezamestnanosť, nerovnováhy platobnej bilancie, či podkapitalizácia a nedostatočná štrukturálna adaptácia domáceho podnikového sektora.

Vlády používajú tri hlavné kategórie investičných stimulov na prilákanie PZI a využívanie ich pozitívnych prínosov:

- finančné stimuly – ako sú priame granty a pôžičky so zníženými úrokovými sadzbami;
- fiškálne stimuly - ako daňové prázdnyiny a znížené daňové sadzby;
- ďalšie stimuly – ako dotovaná infraštruktúra alebo služby, trhové preferencie a regulačné úľavy, včítane oslobodenia od pracovných alebo environmentálnych zákonov.

Stimuly môžu byť použité pre prílev nových PZI do konkrétnej hostiteľskej krajiny/regiónu (lokálne stimuly)⁴ alebo pre zapojenie zahraničných pobočiek do podnikateľských funkcií krajiny považovaných za žiaduce, ako je školenie, lokálny sourcing, veda a výskum alebo export (stimuly správania).

Väčšina stimulov nerozlišuje medzi domácimi a zahraničnými investormi, ale niekedy sa zameriavajú len na určitých investorov. V niektorých krajinách, ako napríklad v Írsku bola celá schéma stimulov pre PZI prispôbena na dlhé obdobie. Stimuly môžu tiež favorizovať malé firmy voči veľkým alebo naopak. Sú ponúkané národnými, regionálnymi a miestnymi správami. Investičné stimuly pre projekty PZI môžu byť opodstatnené len ak sú súčasťou týchto projektov určité špecifické nehmotné aktíva, ktoré môžu pretiecť do malých a stredných firiem v miestnom regióne.

2. Argumenty v prospech poskytovania investičných stimulov

Najsilnejšie argumenty v prospech uplatňovania investičných stimulov sa zakladajú na predpoklade prelievania vedomostí. Keďže technológia je do určitej miery verejným statkom, PZI môžu mať za následok prínosy pre hostiteľské krajiny dokonca aj keď transnacionálne korporácie⁵ (ďalej TNK) vykonávajú svoju činnosť v plne vlastnených pobočkách. Tieto prínosy môžu mať formu rôznych typov externalít alebo spillovov.⁶ Napríklad miestne firmy môžu byť schopné zlepšiť svoju produktivitu ako dôsledok výrobo-dodávateľských kooperačných väzieb s pobočkami nadnárodných podnikov, môžu imitovať technológie TNK alebo zamestnať

⁴ Variáciou lokálnych stimulov sú stimuly pôsobiska, snažiace sa ovplyvniť výber pracoviska v rámci ekonomiky, napríklad povzbudením investorov pre usadenia sa v zaostalých oblastiach alebo ďaleko od preplnených oblastí. Podobne, stimuly môžu byť používané pre privolanie PZI do určitých odvetví.

⁵ Pre transnacionálnu korporáciu existujú aj iné pojmy, ako nadnárodná spoločnosť, mnohonárodná korporácia (MNK), supranárodná korporácia. Ide o synonymá, pričom pojem transnacionálna korporácia sa používa ako oficiálny termín OSN:

⁶ Vo všeobecnosti sú spillovre považované za najdôležitejšie dopady PZI na ekonomiku. Vo svojej podstate sú spillovre ekonomické externality vychádzajúce z PZI, ktoré presahujú rámec priamych prínosov adekvátne vyjadrených v trhových cenách. Ide o také efekty, ktoré nie sú generované dobrovoľne, nie sú v plnej výške odzrkadlené v trhových transakciách, a teda nepredstavujú náklady pre tých, ktorí z nich profitujú. K spillovom z PZI dochádza v prípade, ak vstup alebo prítomnosť TNK plne neinternalizujú hodnotu týchto prínosov. Vo svojej podstate zvyšujú prístup prijímajúcej krajiny k špecializovanej palete medzivstupov, ktorých zvládnutie následne zvyšuje súhrnnú produktivitu tak domácich výrobcov, ako aj celej ekonomiky.

pracovníkov, ktorých vyškoliť TNK. Vzrast konkurencie, ktorý vznikol ako dôsledok vstupu zahraničných subjektov, sa tiež môže považovať za prínos, osobitne, ak núti miestne firmy zavádzať novú technológiu a pracovať efektívnejšie.

K ďalším argumentom sa pridávajú aj argumenty založené na nedokonalostiach kapitálových trhov, za predpokladu, že veľké TNK majú lepší prístup ku kapitálu, či argumenty, ktoré sa zaoberajú nedokonalosťou trhu práce, pričom sa predpokladá, že voľná pracovná sila by si nenašla uplatnenie pri absencii PZI.

Hlavným dôvodom pre poskytovanie stimulov je korigovať nedostatok trhov pri získavaní pozitívnych externalít. Takéto externality môžu byť na úrovni rozšírenia znalostí alebo zdokonalenia schopností. Tieto môžu oprávňovať stimuly až do bodu, kedy sa súkromné výnosy rovnajú sociálnym výnosom. Hlavné stimulačné balíky boli tiež opodstatnené na základe, že prítiahnutie jednej alebo niekoľkých firiem – „vlajkových lodí“ by signalizovalo svetu, že lokalita má priťažlivé podnikateľské prostredie a viedlo by ďalšie firmy k ich nasledovaniu. Môžu tiež kompenzovať rôzne deficity v podnikateľskom prostredí, ktoré sa nedajú jednoducho odstrániť.

3. Riziká poskytovania investičných stimulov

Pri zvažovaní stimulov musia vlády zohľadniť rôzne riziká:

- jedným z rizík je ponúkať stimuly TNK, ktoré by v krajine aj tak investovali, takže stimul sa stáva len prevodom z vlády na spoločnosť (alebo za určitých okolností plynie do štátnych pokladníc týchto krajín);
- ak sa ponúka fiškálny stimul, náklady môžu predstavovať ušlé príjmy vlády,⁷ zatiaľ čo finančné stimuly zahŕňajúce platbu verejných fondov dotýčanému investorovi, bránia možnosti použiť tieto fondy na iné účely, ako je vylepšenie infraštruktúry alebo školenie pracovnej sily (lokálne determinanty, ktoré posilňujú schopnosť krajín privolať udržateľné PZI);
- stimuly spôsobujú vznik administratívnych nákladov, ktoré majú sklon narastať, zvyšovaním zložitosti schém;
- potenciálne straty efektívnosti existujú, ak sú firmy stimulované usadiť sa tam, kde sú stimulačné dotácie najštedrejšie a nie tam, kde by lokálne faktory mohli byť inak najpriaznivejšie, čo sa týka efektívnosti vynaložených prostriedkov;
- stimuly môžu občas spôsobovať neúmyselné skreslenia rozlišovaním medzi firmami, ktoré sú relatívne kapitálovo náročné a firmami, ktoré sú pracovne náročné, medzi projektmi s rôznymi profilmi peňažného toku alebo medzi veľkými a malými firmami (Moran 1998);⁸
- daňové stimuly môžu prinútiť TNK, aby používali účtovanie vnútro podnikových cien pre presun ziskov na miesta s priaznivejšími daňovými podmienkami, znižovaním daňového základu vo viacerých hostiteľských krajinách.

Rozšírené používanie stimulov odráža intenzívnejšiu konkurenciu, obzvlášť medzi podobnými a geograficky blízkymi lokalitami. Vlády snažia sa o smerovanie investícií do svojich teritórií

⁷ Obyčajne daňové prázdniny netvorí náklady, ak investícia nebola privolaná za neprítomnosti stimulačnej schémy, v takom prípade by nemohla byť základom pre daň.

⁸ Moran, T. H.: Foreign Direct Investment and Development, Institute for International Economics, Washington, DC, 1998.

sa často stávajú súčasťou rôznych „ponukových vojen“ s investormi, stavajúcimi proti sebe rôzne lokality, čím ich vedú k ponúkaniu atraktívnejších stimulačných balíkov pre získanie investícií. Ponukové vojny sú typicky regionálne alebo lokálne a odrážajú súťaž medzi rôznymi krajinami alebo medzi regiónmi, provinciami alebo mestami v rámci krajiny.

Efektívnosť lokálnych stimulov môže byť hodnotená podľa ich hospodárskej žiadanosti alebo ich úspešnosť, to znamená, či stimuly motivujú zahraničné pobočky konať žiaducim spôsobom. Stimuly môžu byť ekonomicky opodstatnené, ak kompenzujú výpadky na trhu – to znamená, ak umožňujú hostiteľskej krajine pokryť medzeru medzi spoločenskými a súkromnými výnosmi,⁹ aby sa prekonal počiatočný „hump – kritický bod“ pri prilákaní kritickej masy PZI alebo tzv. „vlajkovej lode“ investora, ktorá priláka ďalších investorov alebo pritiahne investorov do výkonných, ale ináč menej známych lokalít.

Miestne stimuly môžu byť ekonomicky neúčinné, ak odvádzajú investície z iných lokalít, ktoré by mohli byť zvolené na ekonomických podkladoch. Keď stimul končí, investor sa môže premiestniť v prípade, že základný dôvod pre nedostatočnú konkurencieschopnosť stále pretrváva.

Ak ponuka stimulov jednej krajiny vedie k „ponukovej vojne“ o PZI, hostiteľské krajiny strácajú voči TNK (alebo jej domovskej krajine). Ak sa stimuly používajú pre adresovanie trhových výpadkov, prvou najlepšou politikou môže byť často korigovanie výpadku namiesto jeho kompenzácie, napríklad – ak má stimul v úmysle prekonať nadhodnotený výmenný kurz. Okrem toho, ak sa stimul pokúša kompenzovať pokles lokálnych výhod krajiny (ako je nárast miezd v pracovne náročných aktivitách), iba to oneskorí termín vyúčtovania pri zdôvodnených nákladoch daňovníka.

Ďalší problém je v tom, že asymetria medzi rozvinutými a rozvojovými krajinami môže posunúť toky PZI, hlavne keď súperia o tie isté investície. Bohatšie krajiny si môžu dovoliť ponúkať viac stimulov a pomocou atraktívnejších foriem ako chudobné krajiny. Bez žiadnych obmedzení na stimuly môžu bohatší vyradiť chudobnejších alebo prinútiť ich do veľmi nákladnej súťaže o PZI projekty.

Názory na poskytovanie investičných stimulov sa rôznia. Môžeme konštatovať, že základom pre naštartovanie prílevu PZI by nemalo byť primárne poskytovanie silných investičných stimulov, ale vytváranie pravých ekonomických výhod (ponúkaním stabilných, nízkych a transparentných daňových sadzieb, ako je tomu napr. v Estónsku).

Stimuly by nemali byť náhradou za budovanie konkurenčných spôsobilostí. Mnohé vlády si uvedomili, že stimulačná konkurencia môže byť veľmi nákladná (zvlášť proti silnejším konkurentom). Ale pri absencii medzinárodnej kooperácie pre lokálne stimuly si každý praje ponechať právo na ich ponúkanie.

Ďalej sa objavujú otázky, či sú lokálne stimuly účinné pri lákaní významných nových PZI. Všeobecne sa pripúšťa, že lokálne stimuly sú zriedkavo hlavným determinantom pri rozhodovaní

⁹ Tieto medzery môžu vzniknúť zo všeobecného úžitku zapájania TNK pre integrovanie hostiteľskej ekonomiky tesnejšie do globálnych hodnotových reťazcov, zo špecifických technologických a znalostných prínosov z PZI, stimulu pre miestnu konkurenciu alebo zo zahájenia kumulatívneho procesu budovania priemyselných kapacít alebo aglomerácií.

TNK o lokalitách, ale tam, kde sú všetky ostatné podmienky rovnaké, môžu stimuly nakloniť váhy v prospech určitej lokality. Toto je najpravdepodobnejšie pre exportne orientované projekty, ktoré hľadajú lokality s nízkymi mzdami v oblasti exportných procesov, kde mnohé hostiteľské krajiny ponúkajú obdobné podmienky.

Určité dôkazy naznačujú, že lokálne stimuly nadobudli na dôležitosť, zvýšením mobility firiem. Ekonometrické štúdie, ktoré predtým posúdili stimuly ako neúčinné, zisťujú, že sú významnejším determinantom tokov PZI (Clark 2000, Taylor 2000).¹⁰ Na druhej strane investície, ktoré sú väčšinou určované stimulmi, odídu s najväčšou pravdepodobnosťou ako náhle finančné či fiškálne stimuly pominú.

Pre PZI hľadajúce domáci trh alebo prírodné zdroje lokálne stimuly nie sú také dôležité a je ich ťažšie opodstatniť.

Vo všeobecnosti sa za efektívnejšie považujú špecifické stimuly pre aktivitu a správanie investora. Exportné dotácie boli často používané pre podporu exportne orientovaných PZI, predovšetkým v oblastiach exportných procesov. Zo skúseností niektorých krajín vyplynulo, že stimuly pre povzbudenie zahraničných pobočiek na zvyšovanie školení zamestnancov a pomoc miestnym dodávateľom, sú pomerne účinné. To však neznamená, že by mali byť používané nediskriminačne. Niektoré stimuly môžu byť premrhané, ak by TNK podnikli aktivity v každom prípade, teda aj bez poskytnutia stimulu, alebo ak by konali pri oveľa menších stimuloch. Ani štedré stimuly nemusia mať veľký účinok, ak sú poskytnuté nesprávne. Napríklad stimuly na vedu a výskum (VaV) pravdepodobne nezvýšia výdaje pobočky na VaV v ekonomike bez lokálnych kapacít a technických znalostí pre vykonanie návrhov a inovácií. Stimuly menia len nepatrne pomer úžitkov voči nákladom pre špecifickú aktivitu a nemôžu ho zmeniť dramaticky.

Neexistuje žiadna systematická evidencia, ktorá by naznačovala, že znižovanie štandardov by priťahovalo kvalitné PZI. Naopak ponúkание stimulov vo forme regulačných úľav môže viesť k nákladovo riadenej konkurencii a môže vyústiť k nedostatočným environmentálnym či pracovným štandardom.¹¹

Krajiny, ktoré sledujú integrovanejšie prístupy pre prilákanie exportne orientovaných PZI s uvedením investičných politík v kontexte so stratégiami ich národného vývoja a so zameraním zlepšenia produktivity, vývoja znalostí a zlepšenia technológií, mali sklon prilákať PZI vyššej kvality.

Írsko a Singapur uplatňovali prístupy takejto integrovanej politiky a obidve krajiny vynaložili úsilie na podporu školenia, uľahčenia dialógu medzi pracovnou silou a manažmentom a poskytovanie prvotriednych infraštruktúr pre investorov. Demonštrovali, že dobré pracovné vzťahy a zdokonaľovanie znalostí posilňuje produktivitu a konkurencieschopnosť.¹²

¹⁰Pozri bližšie: Clark, S. W.: Tax Incentives for Foreign Direct Investment: Empirical Evidence on Effects and Alternative Policy options, Canadian Tax Journal 48, 2000, s.1139-1180.

Taylor, C. T.: The Impact on Host Country Government Policy on US Multinational Investment Decision“, World Economy 23, 2000, s. 635-648.

¹¹ World Investment Report 2005.

¹² World Investment Report 2002.

4. Zhrnutie problematiky investičných stimulov z globálneho hľadiska

Postoj politikov i národohospodárov voči vstupu PZI sa za posledných niekoľko desaťročí výrazne zmenil. Väčšina krajín liberalizovala svoje koncepcie a snažia sa pritiahnúť všetky druhy investícií nadnárodných podnikov. Stále viac sa očakáva, že nadnárodné podniky zvýšia zamestnanosť, export, daňové príjmy alebo, že niečo z vedomostí, ktoré prinášajú zahraničné spoločnosti, sa môže preliať do súkromného sektora hostiteľskej ekonomiky. Preto mnohé vlády zaviedli rôzne formy investičných stimulov na povzbudenie investovania zahraničných spoločností v ich podnikateľskom prostredí. To sa týka aj vlád OECD, ktoré z pohľadu rozvojových krajín niekedy znemožňujú toky PZI do menej rozvinutých ekonomík.

Najsilnejšie argumenty v prospech takýchto stimulov sa zakladajú na predpoklade prelievania vedomostí. Keďže technológia je do určitej miery verejným statkom, zahraničné investície môžu mať za následok prínosy pre hostiteľské krajiny dokonca aj v prípade, ak nadnárodné podniky vykonávajú svoju činnosť v plne vlastnených pobočkách. Tieto prínosy môžu mať formu rôznych typov externalít alebo spillovov. Napríklad miestne firmy môžu byť schopné zlepšiť svoju produktivitu ako dôsledok výrobných-dodávateľských kooperačných väzieb s pobočkami nadnárodných podnikov, môžu imitovať technológie nadnárodných podnikov alebo zamestnať pracovníkov, ktorých vyškolili nadnárodné podniky. Zosilnenie konkurencie, ktoré sa vyskytlo ako dôsledok vstupu zahraničných subjektov sa tiež môže považovať za prínos, osobitne ak núti miestne firmy zavádzať novú technológiu a pracovať efektívnejšie.

Avšak zahraničné nadnárodné podniky nebudú zahŕňať tieto externality do svojho súkromného vyhodnotenia nákladov a prínosov investovania v zahraničí a môže sa stať, že zainvestujú o niečo menej, než by bolo sociálne optimálne. Ak sa na druhej strane prínosy PZI dostatočne odrazia v súkromných výnosoch z investícií, tak trhové motivačné prvky zabezpečia, že sa táto investícia efektívne uskutoční a žiadne osobitné vládne stimuly nebudú potrebné. Motívom pre verejné dotácie na zahraničné investície je preklopenie medzery medzi súkromnými a verejnými úžitkami z investícií, čím sa podporujú väčšie prílevy PZI.

Na základe predpokladu, že zahraničné firmy môžu podporiť hospodársky rozvoj a rast, mnohé krajiny zaviedli rôzne formy stimulov na povzbudenie zahraničných nadnárodných podnikov k investovaniu v ich podnikateľskom prostredí. Takéto stimuly môžu byť opodstatnené len ak sa zahraničné firmy odlišujú od domácich spoločností v tom, že vlastnia určité špecifické nehmotné aktíva, ktoré sa môžu rozšíriť do miestnych firiem. V takom prípade sú súkromné prínosy zahraničného investora nižšie ako verejné prínosy (vrátane externalít) a celková zahraničná investícia nebude dostatočná, nebude zďaleka dosahovať optimálnu mieru, ak rôzne investičné stimuly nebudú kompenzovať zahraničného investora. Zároveň existujú dobré dôvody zostať opatrný pri udeľovaní stimulov zameraných výhradne na zahraničných investorov. Nie je ľahké určiť kedy, kde a ako nastane prelievanie prínosov, čo vytvára problémy s tým, ktorému investorovi udeliť aké rozsiahle stimuly. Tiež je ťažké vyčíslieť hodnotu externalít, čo je dôležité, lebo národný blahobyt porastie len ak je investičný stimul nižší ako hodnota externalít.

Ďalším problémom so stimulmi pre medzinárodné investície je selektivita a možná nízka transparentnosť, čo zvyšuje riziko korupcie. Je možné takéto riziko nejako obmedzovať? Koncepcčné opatrenia zamerané na širšie a všeobecnejšie formy podpory dostupné všetkým firmám, nezávisle na národnosti, majú tendenciu znižovať korupčné riziko. Navyše konkurencia medzi vládami (národnými či municipálnymi) o pritiahnutie PZI môže vytvárať problémy. Keď vlády súťažia o pritiahnutie PZI, existuje tendencia prevýšiť ponuku, čo môže mať za následok

celospoločenskú stratu. Tieto problémy môžu byť umocnené, ak stimuly diskriminujú miestne firmy a spôsobujú straty miestneho trhu a zamestnanosti.

Prelievanie pozitívnych externalít nie je automatické, ale v zásade závisí na podnikateľskom prostredí pre miestne firmy. Potenciálne pozitívne prínosy sa nezrealizujú, ak miestne firmy nemajú schopnosť a motiváciu učiť sa od zahraničných nadnárodných podnikov a investovať do nových technológií. Z toho vyplýva, že investičné stimuly zamerané na zvýšenie potenciálu pre prelievanie pozitívnych prínosov treba dopĺňať opatreniami na zlepšenie miestnej kapacity preberať nové poznatky a udržiavať a rozvíjať konkurenčné miestne podnikateľské prostredie. Motívom pre podporu zahraničných investorov, vrátane už etablovaných, ktoré uvažujú o expanzii, je vyrovnávať verejné a súkromné prínosy z investícií. Dôvodom pre podporu domácich firiem je posilniť ich kapacitu absorbovať zahraničnú technológiu a zručnosti. Stimuly by mali podporovať tie aktivity, ktoré vytvárajú potenciál pre prelievanie pozitívnych prínosov. Osobitnú pozornosť treba venovať vzdelávaniu, školeniu a aktivitám výskumu a vývoja ako aj podpore budovania väzieb medzi zahraničnými a miestnymi firmami. Takto sa investičné stimuly stávajú súčasťou širších koncepcií pre inovácie a rast konkurenčnej schopnosti miestnych podnikov a národného podnikateľského prostredia.

Je potrebné, aby vlády v úsilí o podporu PZI zamerali pozornosť aj na modernizáciu infraštruktúry, zvýšenie úrovne vzdelania a pracovných zručností, a zlepšenie celkového podnikateľského prostredia. To všetko je dôležitou zložkou základných ekonomických východísk určujúcich lokalizáciu PZI. Tieto opatrenia nielenže napomôžu prílevu PZI, ale uľahčia prelievanie pozitívnych prínosov do miestnej ekonomiky čím podporia rast a rozvoj miestneho priemyslu. To je nakoniec konečným cieľom vládnych intervencií vo všeobecnosti.

5. Porovnanie poskytovaných investičných stimulov v krajinách V4

Investičné stimuly hrajú dôležitú podpornú úlohu pri rozhodovaní o umiestnení PZI. Ako sme už uvádzali, nastáva zmena postoja vedúcich výkonných manažérov TNK. V minulosti radili stimuly ako málo dôležitý faktor rozhodovania o lokalizácii PZI, ale dnes otvorene pripúšťajú, že stimuly zohrávajú významnú úlohu pri investičných rozhodnutiach. Často sú rozhodujúcim faktorom, najmä pri hodnotení vyrovnaných ponúk. Najčastejšími investičnými stimulmi sú rôzne daňové výhody, príspevky na výstavbu infraštruktúry, príspevky na školenie pracovnej sily alebo iné priame granty. Je potrebné spomenúť i budovanie priemyselných parkov a technologických inkubátorov, ktoré ponúkajú zahraničným spoločnostiam vybudované prostredie vhodné na rýchle začatie výrobných činností.

Porovnávané krajiny, ktoré v mnohých ohľadoch predstavujú vyrovnané ponuky sa snažia byť konkurencieschopnými aj v oblasti poskytovaných investičných stimulov a poskytujú väčšinu vymenovaných investičných stimulov. V tejto súvislosti považujeme za vhodné pripomenúť, že porovnávané krajiny sú členmi EÚ a teda v oblasti poskytovaní investičných stimulov sú viazané aj legislatívou EÚ. V podmienkach EÚ a teda i krajín V4 poskytovanie investičných stimulov upravuje Usmernenie pre Národnú regionálnu pomoc na roky 2007 – 2013, č. 2006/C 54/08, Nariadenie komisie (ES) č. 1628/2006 o uplatňovaní článkov 87 a 88 zmluvy na národnú regionálnu investičnú pomoc. Cieľom národnej regionálnej investičnej pomoci je napomáhať rozvoju najviac znevýhodnených regiónov prostredníctvom podpory investícií a vytvárania pracovných miest na trvalo udržateľnom základe. Podporuje sa ňou rozširovanie, racionalizácia, modernizácia a diverzifikácia hospodárskych aktivít podnikov v znevýhodnených regiónoch, a to tak, že spoločnosti sú motivované na to, aby v týchto oblastiach zakladali nové prevádzky. Táto

legislatíva okrem iného obmedzuje maximálnu hodnotu poskytnutých investičných stimulov na 15 % celkovej hodnoty plánovanej investície.

V regióne SVE však existujú aj krajiny, ktoré neposkytujú investičné stimuly pre zahraničných investorov. Spomenieme napríklad Estónsko, ktoré svoju investičnú politiku založili na stratégii vytvorenia vhodného prostredia pre investorov tak, že investori, či už zahraničný alebo domáci majú možnosť uplatniť si daň zo zisku 0% v prípade, ak zisk použijú na ďalší rozvoj spoločnosť. Pre zisk, ktorý je distribuovaný platí inak sadzba 23 %.¹³

Investičné stimuly poskytované v krajinách V4:

Česká republika¹⁴

- oblasť spracovateľského priemyslu;
- zľava na dani z príjmu PO;
- podpora na vytvárané pracovné miesta;
- podpora pre školenia a rekvalifikáciu;
- oblasť strategických služieb a technologických centier;
- dotácie na podnikateľskú činnosť;
- dotácie na školenia a rekvalifikáciu.

Slovenská republika¹⁵

- úľava na dani z príjmov PO;
- príspevok na vytvorenie pracovného miesta;
- príspevok na rekvalifikáciu zamestnancov prijatých na vytvorené nové pracovné miesto;
- podpora pri budovaní priemyselných parkov.

Poľsko¹⁶

- možný odpočet investícií smerujúcich do rozšírenia výrobných kapacít zo základu dane (platí aj pre domácich investorov);
- zóny voľného obchodu (t. zn. výhody v daňovej oblasti);
- odborná asistancia pre prípravu investície;
- rôzne daňové výnimky;
- podpora priemyselných parkov.

Maďarsko¹⁷

- zníženie daní pre spoločnosti pôsobiace v hospodársky zaostalých regiónoch (platí aj pre domáce spoločnosti);
- príprava pozemkov pre zahraničných investorov za zvýhodnených podmienok;

¹³ KPMG's corporate Tax Rate Survey 2006.

¹⁴ CzechInvest.

¹⁵ SARIO.

¹⁶ PAiIZ – poľská agentúra na podporu investícií.

¹⁷ IDTH – maďarská agentúra na podporu investícií a rozvoj obchodu.

- hustá sieť priemyselných parkov.

Je zrejme že zahraniční investori považujú kategóriu investičných stimulov za jeden z faktorov pri hodnotení atraktívnosti štátov pri rozhodovaní o umiestnení strategickej investície. Ako sme už uvádzali v systéme poskytovania investičných stimulov treba zväžiť typ PZI, o aké krajina usiluje, čo záleží aj od stupňa ekonomického vývoja v danej krajine. Domnievame sa, že v našich podmienkach by sme sa mali snažiť o získanie investícií, ktoré sú poznatkovo orientované, to znamená také, ktoré by pomohli Slovensku zvýšiť konkurencieschopnosť ekonomiky v kontexte budovania vedomostnej spoločnosti.

Literatúra

- [1] CAVES, R. E.: *Multinational Firms and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.
- [2] CLARK, S. W.: Tax Incentives for foreign Direct Investment: Empirical Evidence on Effects and Alternative Policy Options, *Canadian Tax Journal* 48, s. 1139-1180, 2000.
- [3] DUNNING, J. H.: Location and the Multinational Enterprise: A neglected factor, *Journal of International Business Studies*, No 1, str. 46-66, 1998.
- [4] Moran, T. H.: *Foreign Direct Investment and Development*, Institute for International Economics, Washington DC, 1998.
- [5] TAYLOR, C. T.: The Impact of Host Country Government Policy on US Multinational Investment Decisions, *World Economy*, s. 635-648, 2000.
- [6] Agentura pro podporu podnikání a investic – www.czechinvest.org.
- [7] Maďarská agentúra na podporu investícií a rozvoj obchodu – www.idth.com.
- [8] Poľská agentúra na podporu investícií – www.paiz.gov.pl.
- [9] Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu – www.sario.sk.
- [10] *World Investment Report 2002*.
- [11] *World Investment Report 2005*.

Summary

With a view to upgrading or enhancing ability to attract and benefit from FDI, countries are continuing to adopt measures intended to improve their investment climates. Investment incentives induce new investors to establish a presence, to expand existing business or not to relocate elsewhere. They may also be provided to increase the benefits from FDI by stimulating foreign affiliates to operate in desired ways or to direct them into favoured industries or regions. The main reason for providing incentives is to correct for the failure of markets to capture wider benefits from externalities of production. Such externalities may be the result of economies of scale, the diffusion of knowledge or the upgrading of skills. They may justify incentives to the point that the private returns equal the social returns. There is an emerging consensus among economists that countries should try to attract FDI not so much by offering incentives but by building genuine economic advantages. Incentives should not be a substitute for building competitive capabilities. In sum, incentives can be effective in attracting and influencing the location and behaviour of TNCs, but they should be complemented with other policy measures aimed, for example, at enhancing the level of skills, technology and infrastructure quality.