



NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA

**PRIAME ZAHRANIČNÉ INVESTÍCIE NA SLOVENSKU
SO ZAMERANÍM NA BANKOVÚ SFÉRU**

**Ing. Adela Hošková, PhD.
Ing. Soňa Vágnerová**

Inštitút menových a finančných štúdií
Bratislava 1998

OBSAH:

	Strana
ÚVOD	3
I. SÚČASNÝ STAV PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA SLOVENSKU Vypracovala A. Hošková	4
<i>1. Vstup priamych zahraničných investícií</i>	4
<i>2. Výstup priamych zahraničných investícií</i>	9
<i>3. Pôsobenie priamych zahraničných investícií na obchodnú a platobnú bilanciu</i>	14
II. PRIAME ZAHRANIČNÉ INVESTÍCIE V BANKOVNÍCTVE NA SLOVENSKU	17
<i>1. Formy a determinanty zahraničnej činnosti bankových inštitúcií</i> Vypracovala A. Hošková	18
<i>2. Porovnanie podnikateľskej činnosti domácich bánk a bánk so zahraničnou kapitálovou účasťou</i> Vypracovala S. Vágnerová	31
ZÁVER	38
POUŽITÁ LITERATÚRA	40

Úvod

Predkladaná štúdia je pokračovaním dvoch predchádzajúcich prác: "Zahraničný kapitál v ekonomike Slovenska I. časť", ktorá bola zameraná na vplyv priamych zahraničných investícií v podnikovej sfére a "Zahraničný kapitál v ekonomike Slovenska II. časť", ktorá sa zaoberala pôsobením priamych zahraničných investícií na vybrané makrookruhy: obchodnú a platobnú bilanciu, hospodársku štruktúru, regionálne aspekty, zamestnanosť a medzinárodný transfer technológie a know-how.

V súčasnej práci sme zamerali zvýšenú pozornosť na vývoz slovenského kapitálu do zahraničia jednak z dôvodov jeho každoročného nárastu a jednak v dôsledku prípravy opatrení na prienik slovenského kapitálu do zahraničia, na návrhu ktorých sme spolupracovali s Ministerstvom financií SR.

Ďalším okruhom, na ktorý sme sa sústredili v predkladanej práci pozornosť, je vstup zahraničných investícií do oblasti bankovníctva, ktorý dosiahol k 31.12.1997 podiel 25,7 % na celkovom objeme vstupu priamych zahraničných investícií na Slovensko.

Okrem uvedeného v práci sledujeme vývoj prílevu a odlevu priamych zahraničných investícií na Slovensko, ako aj ich vplyvu na obchodnú a platobnú bilanciu.

I. SÚČASNÝ STAV PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA SLOVENSKU

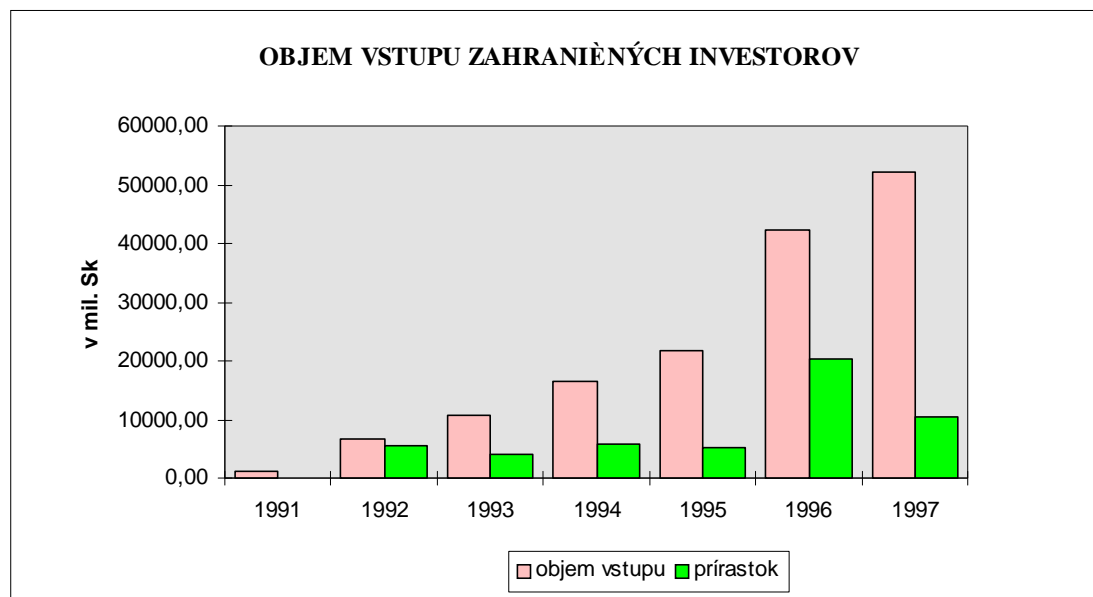
1. Vstup priamych zahraničných investícií

Tabuľka č. 1

Vývoj priamych zahraničných investícií (PZI)

Rok	Objem vstupu v mil Sk	Prírastok voči predchádzajúcemu roku	
		v mil Sk	v %
1991	1 186,0	-	-
1992	6 607,1	5 421,1	557,0
1993	10 755,7	4 148,6	162,8
1994	16 542,4	5 786,7	153,8
1995	21 881,7	5 339,3	132,3
1996	42 300,0	20 418,3	193,3
1997	52 763,6	10 463,6	124,7

Prameň: FŠÚ, Bulletin ŠÚ SR, NBS



Vývoj vstupu PZI na Slovensko prebieha síce rastúcou krivkou, ale oproti predchádzajúcim rokom zaznamenávame v roku 1997 spomalenie. Významnejší nárast v roku 1996 bol spôsobený iba sprostredkovane, v dôsledku dodatočného predpisu: Opatrenie č. 4 NBS zo dňa 27.5.1996, podľa ktorého pobočky zahraničných bánk musia mať finančné prostriedky, ktoré majú charakter dlhodobého záväzku

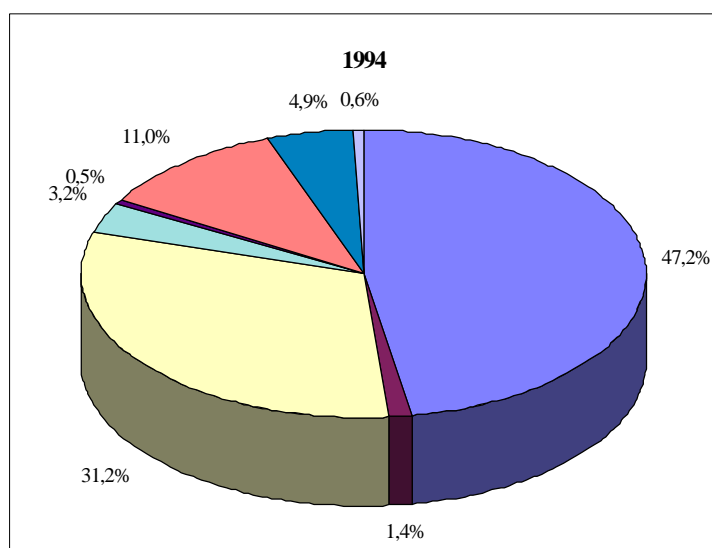
zahraničnej pobočky voči materskej banke vo výške minimálne 500 mil Sk, čo za všetky pobočky predstavuje celkom 5 880,0 mil Sk¹.

Tabuľka č. 2

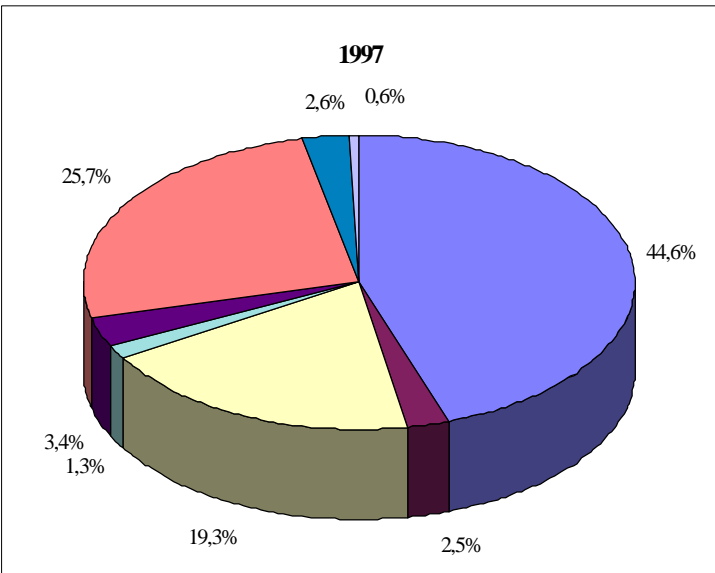
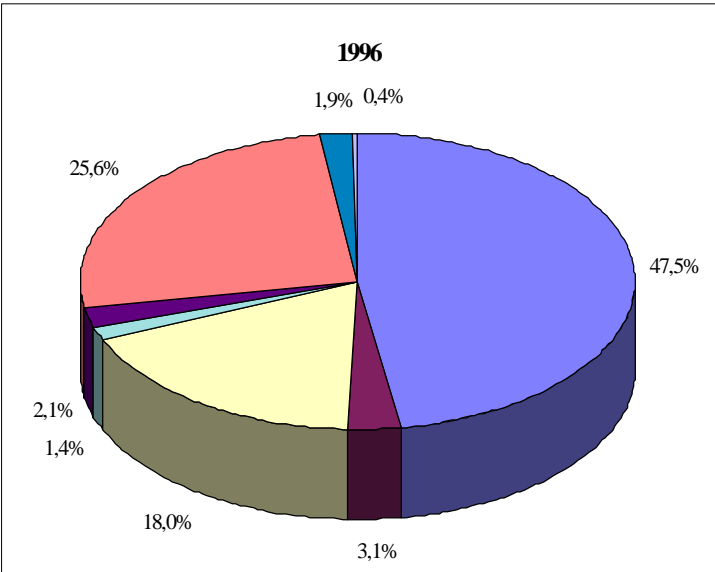
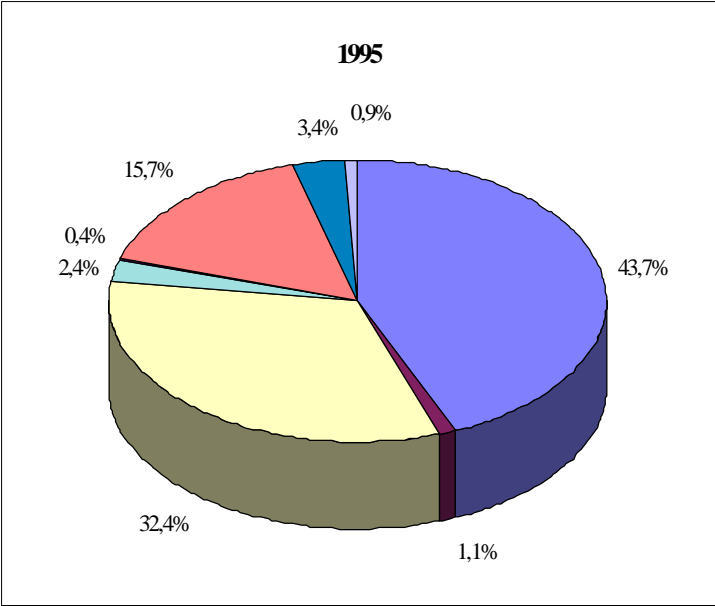
Rozmiestnenie PZI v odvetviach hospodárstva

Odvetvia podľa OKEČ	1994		1995		1996		1997	
	v mil Sk	Podiel z celk.obj. PZI v %	v mil Sk	Podiel z celk.obj. PZI v %	v mil Sk	Podiel z celk.obj. PZI v %	v mil Sk	Podiel z celk.obj. PZI v %
Odvetvia spolu	16 542,4	100,0	21 887,7	100,0	42 340,0	100,0	52 763,6	100,0
v tom:								
priemyselná výroba	7 809,7	47,2	9 546,5	43,7	20 100,0	47,5	23 501,0	44,6
stavebníctvo	227,1	1,4	237,6	1,1	1 300,0	3,1	1 300,0	2,5
obchod	5 155,7	31,2	7 090,7	32,4	7 600,0	18,0	10 200,0	19,3
hotely, reštaurácie	534,0	3,2	535,6	2,4	600,0	1,4	400,0	1,3
doprava, spoje	80,3	0,5	85,0	0,4	900,0	2,1	1 800,0	3,4
peňažníctvo, poisťov.	1 818,1	11,0	3 429,6	15,7	10 840,0	25,6	13 562,6	25,7
iné obchodné služby	820,0	4,9	745,3	3,4	800,0	1,9	1 400,0	2,6
ostatné verejné služby	98,0	0,6	211,4	0,9	200,0	0,4	300,0	0,6

Prameň: Bulletin ŠÚ SR, NBS



¹ § 4: Minimálna výška trvale poskytnutých finančných prostriedkov zahraničnou bankou jej pobočke na území SR



Úroveň vstupu PZI do jednotlivých odvetví je z hľadiska štruktúry pomerne stabilná. Približne 50 % vstupuje do priemyselnej výroby a druhá polovica do služieb. V posledných dvoch rokoch došlo k určitým presunom, najmä medzi obchodnými službami, peňažníctvom a poisťovníctvom. Vzrast podielu PZI v bankovníctve a poisťovníctve stúpol v roku 1996 z dôvodov uvedeného Opatrenia č. 4 NBS.

Nadalej musíme konštatovať absolútne nízky vstup PZI do oblasti turistiky, dopravy a spojov.

Z hľadiska vnútornej štruktúry priemyslu dominuje vstup PZI do výroby dvojstopých motorových vozidiel, výroby chemických výrobkov, potravín, spracovania kovov, elektrických strojov a prístrojov a do textilného priemyslu.

Aj v súčasnosti zaznamenávame nízku prepojenosť podnikov so zahraničnou účasťou s domácim priemyslom. Tu by mali hľadať cesty pre vzájomné prehlbenie kooperácie predovšetkým okrem vlastných podnikov i rezortné ministerstvá, nakoľko tam, kde táto spolupráca už existuje, dochádza k nezanedbateľným synergickým efektom ako aj k zapojeniu malých a stredných podnikov do medzinárodnej spolupráce prostredníctvom veľkých joint ventures, ku ktorej by sa jednotlivovo pravdepodobne nemali možnosť dostať.

Z hľadiska nového zoskupenia krajov je vstup PZI (bez bankovníctva) rozložený v roku 1997 nasledovne:

	v %
Bratislavský kraj	62,6
Trnavský, Trenčiansky, Nitriansky kraj	31,6
Žilinský, B. Bystrický kraj	4,9
Prešovský, Košický kraj	0,9

údaje NBS

Z hľadiska pôvodu PZI je štruktúra prílevu v roku 1997 nasledovná:

	v %
Rakúsko	27,3
NSR	25,8
Francúzsko	8,7
USA	8,7
Maďarská republika	8,0
Česká republika	5,2
Belgicko	5,2
Holandsko	3,2
Japonsko	2,7
ostatné krajiny	3,2

prameň NBS

Stav PZI od roku 1990 - 1997 podľa krajín investorov

celkom	52,8 mld Sk	100 %
v tom:		
NSR	11,9	22,5
Rakúsko	11,0	20,8
Spojené kráľovstvo	5,9	11,2
USA	3,3	6,2
Česká republika	6,4	12,1
Francúzsko	3,6	6,8
Holandsko	5,2	9,8
Taliansko	0,7	1,3
Švajčiarsko	0,7	1,3
Maďarsko	0,7	1,3
Belgicko	0,7	1,3
Švédsko	0,5	1,0
Nórsko	0,5	1,0
Japonsko	,4	0,9
ostatné krajiny	1,3	2,5

Prílev PZI za rok 1997 sa z pohľadu pozície jednotlivých krajín za celkové obdobie rokov 1990 - 1997 mierne odlišuje. Na druhej strane prílev PZI z dlhodobého hľadiska je z pohľadu jednotlivých krajín pomerne vyrovnaný. Na prvých miestach sa stabilne pohybujú NSR a Rakúsko a na ďalších miestach okrem menších posunov medzi sebou taktiež nedochádza k významnejším zmenám.

Hlbšej analýze najmä z regionálneho hľadiska sme sa venovali v predchádzajúcich prácach.

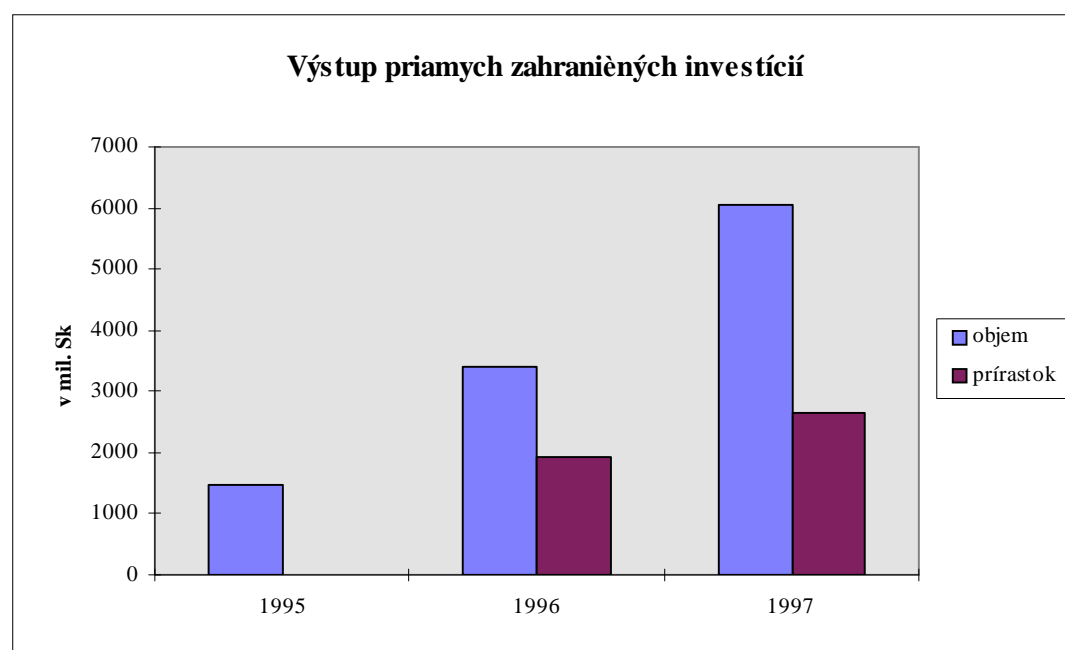
2. Výstup priamych zahraničných investícií

Tabuľka č. 3

Vývoj odlevu priamych zahraničných investícií

Rok	Objem v mil Sk	Prírastok voči predchádzajúcemu roku	
		absolútne	v %
1995	1 470,0	-	-
1996	3 405,0	1 935,0	231,6
1997	6 050,0	2 645,0	177,7

údaje NBS



Krajiny, do ktorých smeroval vývoz priamych zahraničných investícií

Štruktúru vývozu priamych zahraničných investícií možno zo súčasných štatistických údajov podrobnejšie sledovať za krajiny, ktoré nie sú členmi EÚ, nakoľko tieto majú ohlasovaciu povinnosť. Sú to zároveň krajiny, ktoré tvoria hlavné smery vývozu našich priamych zahraničných investícií, preto z informačného hľadiska majú pre nás význam.

Tabuľka č. 4

Prehľad smerovania PZI zo Slovenska v roku 1996, údaje sú v %

krajina	počet prípadov	obchodná činnosť	výroba	stavebníctvo	servisné služby
	počet	%	%	%	%
Česká republika	88	70	18	6	6
Ukrajina	36	82	13	5	-
Rusko	9	70	25	5	-
Maďarsko	25	90	5	-	5
Poľsko	15	70	11	8	11
Chorvátsko	4	25	50	25	-
ČLR	3	-	100	-	-
Bulharsko	7	30	-	10	60

Prameň: NBS

Tabuľka č. 5

Prehľad smerovania PZI zo Slovenska v prvom roku 1997

krajina	počet prípadov	obchodná činnosť	výroba	stavebníctvo	servisné služby
	počet	%	%	%	%
Ukrajina	14	40	40	-	20
Česká republika	4	30	-	-	70
Bulharsko	4	80	20	-	-
Rusko	7	80	20	-	-
Chorvátsko	5	60	20	-	20
Tunisko	2	-	100	-	-
Uzbekistan	3	-	100	-	-
Juhoslávia	2	50	50	-	-

Prameň: NBS

V roku 1997 nastáva určitý posun v smerovaní našich PZI v rámci tokov do jednotlivých krajín. Podstatne sa znížil celkový počet prípadov. Takmer na minimum sa znížil počet aktivít do Českej republiky. Podielovo sa však zvýšil počet prípadov do výrobnnej činnosti a zároveň aj objemovo majú toky do výrobnnej činnosti absolútnu prevahu, čo možno považovať za pozitívum.

Odvetvia, do ktorých smeroval vývoz priamych zahraničných investícií:

	mld Sk	v %
Priemysel	2,20	36,4
Výroba a rozvod elektriny, plynu a vody	0,99	16,4
Obchod	1,50	24,8
Doprava a spoje	0,16	2,6
Peňažníctvo a poisťovníctvo	0,97	16,8
Ostatné	0,23	3,8
Spolu	6,05	100,00

údaje NBS

Štruktúra vývozu priamych zahraničných investícií má adekvátne zloženie pre prvú fázu vývoja. Percentuálne síce prevažuje objem v priemysle, v skutočnosti však tento trend vytvára 3 - 5 väčších aktivít: dieselové motory do Číny, lodný priemysel do Ruska, či investície do ťažobného priemyslu na Ukrajine. Ostatné aktivity sledujú všeobecne známe tendencie, t.j. predovšetkým vstup do obchodnej činnosti (rýchla návratnosť kapitálu a menšia rizikovosť). V rámci výrobného zamerania sa vyvážený kapitál sústreďuje do stavebnej a montážnej činnosti, rôznych opravárenských prác, výroby obalov, elektro prístrojov, spracovanie dreva a rôznych servisných služieb. Zo strany vývozu priamych zahraničných investícií treba však aj obchodnú činnosť hodnotiť pozitívne - pokiaľ sa zaoberá predajom tuzemskej produkcie v zahraničí, nakoľko predstavuje rozšírenie nášho vývozu.

Ďalším pozitívnym javom je, že síce v malých množstvách ale predsa už možno pozorovať v rámci vývozu priamych zahraničných investícií aj aktivity z radov joint ventures etablovaných na Slovensku. Svoju činnosť prejavujú nielen úspešným vývozom svojich tovarov, ale aj prvými pokusmi o zahraničné podnikanie - vývoz kapitálu prostredníctvom obchodnej činnosti, v rámci ktorej ponúkajú predovšetkým vlastné výrobky (napr. oblasť farmácie).

Aj v roku 1997 sme pokračovali v spolupráci s MF SR na príprave "Opatrení na podporu prieniku slovenského kapitálu do zahraničia". Výsledky našich prác v predmetnej problematike môžeme zhrnúť nasledovne:

Pri súčasnom nedostatku investičných zdrojov by sa mohlo zdať takmer bezpredmetným zaoberať sa opatreniami na podporu slovenského vývozu priamych zahraničných investícií. Vo všeobecnom zábere je takýto názor celkom reálny, keď sa však pozrieme bližšie na štruktúru našich podnikov, ukáže sa, že aj na Slovensku už sú určité podniky, predovšetkým veľké, ktoré sú solventné a majú časť zdrojov, ktoré by radi investovali v zahraničí, aby si tam spočiatku menšími aktivitami zabezpečili miesto na potenciálne výhodnom trhu a tieto potom na základe skutočnej situácie podľa možnosti ďalej rozvíjali. Ako ukazuje súčasný stav, okrem veľkých podnikov

existuje aj celý rad stredných a malých organizácií, ktoré sa pokúšajú uplatniť v rámci svojich zahraničných aktivít predovšetkým v susedných krajinách, s ktorými máme dlhoročné vzťahy a ktoré najlepšie poznajú. Prevažná časť aktivít týchto malých a stredných podnikov sa sústreďuje do obchodnej činnosti, ktorá je často kombinovaná s montážnou a servisnou službou. Existuje však už i cielená snaha presadiť sa vo výrobnej činnosti, často v spoluúčasti s partnermi hostiteľskej krajiny, čo znižuje riziko, pomáha prekonávať rôzne reštrikčné opatrenia.

Opatrenia na podporu vývozu priamych zahraničných investícií by mali zohľadňovať:

- a) Zabezpečenie voči politicko-hospodárskemu riziku.
- b) Zabezpečenie dostatočnej informovanosti potenciálnych záujemcov, najmä pre malé a stredné podniky.
- c) Podporu takých zahraničných aktivít, ktoré:
 - prostredníctvom svojich zahraničných investícií sprostredkujú napr. dovoz významných surovín, ktoré by sme v rámci bežnej zahranično-obchodnej výmeny nezískali, prípadne získali omnoho nevýhodnejšie,

vytvorením dcérskych spoločností, alebo joint ventures vyvolajú následný vývoz súčiastok, polotovarov, ktoré sa budú montovať v cudzine na finály, čo znamená, že budú predstavovať podstatné rozšírenie výroby v materskej krajine a tým aj zvýšenie zahraničnej výmeny, ktorá by sa bez tejto aktivity neuskutočnila.

Zahrančné aktivity môžu zároveň aj slúžiť ako odbytište rôznych tovarov, ktoré vyrába materská organizácia.

V zásade predmetom “opatrení” by teda mali byť také aktivity, ktoré predstavujú prínos pre našu ekonomiku, majú väčší rozsah a sú dlhodobejšieho charakteru, výraznejšie neznižujú počet pracovných miest na Slovensku a potrebujú pre svoje zakotvenie politicko-ekonomické istoty.

ad a)

Významnosť poistenia voči politicko-hospodárskemu riziku nám signalizujú vyspelé trhové ekonomiky, ktoré sa vo svojich opatreniach na podporu vývozu priamych zahraničných investícií do krajín strednej a východnej Európy zameriavajú predovšetkým na túto oblasť.

Rôzne ratingy krajín považujú odhad politicko-hospodárskeho rizika v rámci uvedených krajín za najdôležitejšiu informáciu pre potenciálnych investorov.

Ak si pozrieme najintenzívnejšie smery tokov našich vývozných priamych zahraničných investícií, tak sú to práve tieto krajiny ako napr.: ČR, Ukrajina, Maďarsko, Poľsko, Rusko, Bulharsko atď. Rating podľa Euromoney z marca 1997

určuje poradie menovaných krajín z celosvetového hľadiska nasledovne: 40, 149, 44, 80, 138 a 88. V krajinách Ukrajina, Rusko a Bulharsko je počítané s najvyšším politickým rizikom a najnižšou výkonnosťou hospodárstva. Krajiny Česko, Slovinsko, Maďarsko a Poľsko sú hodnotené omnoho pozitívnejšie, dokonca z hľadiska politického rizika stoja pred Slovenskom. Tento trend sa ešte výraznejšie prejavuje v hodnotení Euromoney z decembra 1997, kde je poradie krajín nasledovné: Slovinsko 37, Česko 44, Maďarsko 45, Poľsko 48 a Slovensko 61. Najväčší pohyb sa zaznamenáva v kritériu výkonnosti hospodárstva, kde najvyšší rast dosiahlo Poľsko a Slovinsko, menší Česko a Maďarsko a Slovensko dokonca pokleslo v kritériu výkonnosti hospodárstva, ale aj v politickom riziku.

Ostatné stimulačné opatrenia, ako napr. daňové prázdny, rôzne úľavy, či dotácie majú pre väčšinu potenciálnych záujemcov až druhoradý význam. Za najvýznamnejšie kritérium je považovaná politicko-hospodárska stabilita.

Všetky uvedené príklady naznačujú, že aj u nás musíme venovať pri tvorbe opatrení pre prienik slovenských priamych zahraničných investícií do cudziny politicko-hospodárskemu riziku mimoriadnu pozornosť. Do úvahy pripadajú:

- možnosť poistenia vyvážených investícií u organizácií, zaoberajúcich sa predmetnou činnosťou. Mohla by to byť predovšetkým práve založená Eximbanka,
- ďalšou možnosťou je vytvorenie rôznych podporných fondov dotovaných štátom, bankami ako i rôznymi organizáciami.

Poistenie zahraničných investícií by malo slúžiť všetkým podnikom, ale predovšetkým malým a stredným, ktoré sú omnoho zraniteľnejšie a prípadné straty v tomto smere by mohli mať pre ne veľmi silné dopady.

ad b)

Dostatočné informačné zdroje o krajine, kam by mali smerovať naše priame zahraničné investície sú základom rozhodovania pre investičné projekty. Pomoc by mala byť nasmerovaná predovšetkým pre malé a stredné podniky, ktoré v súčasnosti nemajú dostatok zdrojov pre poradenské služby.

Informácie sú potrebné najmä v týchto oblastiach:

- o finančných a nefinančných podporných a reštrikčných opatreniach v krajine; o celkovej legislatíve v krajine,
- o potenciálnych partneroch, ich hospodárskej situácii, predovšetkým ich finančných možnostiach,
- o infraštruktúre v krajine a konkrétnom regióne, o štruktúre a možnostiach v oblasti pracovných síl,
- o kapacite a potrebách trhu hostiteľskej krajiny a pod.,

– do akých odvetví je vhodné investovať.

V tomto zmysle bude potrebné vytvoriť kvalitné informačné zdroje, v prvej etape rozvoja čiastočne dotované štátom a určitú časť výdavkov by si mohli hradiť aj podniky.

Informačnými zdrojmi by mohli byť jednak ekonomické oddelenia vyslanectiev, ktoré máme v jednotlivých krajinách, ďalej Ministerstvo zahraničných vecí, ktoré okrem práve uvedených má aj rôzne iné zdroje.

Dôležitým zdrojom informácií sú aj rôzne formy zastúpení komerčných bánk v cudzine. Sprostredkovaním informácií pre potreby podnikania svojich klientov v cudzine sa zaoberajú všetky formy: reprezentácie, pobočky či samostatné banky. Tieto sa starajú zároveň aj o bezpečný platobný styk. Slovensko v tomto smere má zatiaľ iba skromné výsledky. Zakladanie zahraničných zastúpení je z finančného hľadiska veľmi náročné. Zatiaľ čo založenie reprezentácie je možné na úrovni niekoľkých desiatok tisíc DM, založenie pobočky, či banky je už otázkou niekoľkých desiatok miliónov DM (predpokladá zloženie kmeňového imania, zakúpenie či prenájom budovy atď.). Z uvedených dôvodov sa môžu podujat' na takúto činnosť iba veľké banky.

V súčasnosti má VÚB dcérsku spoločnosť v Prahe, expozitúru v Brne a reprezentáciu v Londýne a Moskve. Pripravuje sa reprezentácia v Šanghaji a rozšírenie reprezentácie v Moskve na dcérsku spoločnosť. Poštová banka má reprezentáciu v Prahe a vo Viedni. Pre rozvoj našich aktivít v ázijskom regióne sa pripravuje založenie Azijskej rozvojovej banky.

Financovanie "informačného centra" by mohlo byť tak, ako v prvom prípade z dvoch zdrojov, t.j. jednak zo štátnych zdrojov a z príspevkov samotných investorov.

3. Pôsobenie priamych zahraničných investícií na obchodnú a platobnú bilanciu

Dôležitým ukazovateľom kapitalizácie priamych zahraničných investícií v krajine je ukazovateľ salda obchodnej a platobnej bilancie z vývozných a dovozných činností spoločných, alebo úplne vlastnených podnikov zahraničnými investormi v rámci výrobných a obchodných činností.

Z hľadiska kapitálových tokov hostiteľskej krajiny je významné určenie spätného vplyvu na ekonomickú efektívnosť domestikovaných spoločných, alebo čisto zahraničných investícií. To znamená ako svojim vývozom a dovozom vplývajú na našu obchodnú a

platobnú bilanciu, čo v konkrétnom dôsledku znamená, ako dokázali skapitalizovať svoju činnosť u nás.

V súčasnosti neexistuje oficiálne štatistické sledovanie, ktoré by vykazovalo objemy dovozu a vývozu spoločných organizácií alebo organizácií v úplnom vlastníctve zahraničných investorov. V NBS sa sleduje štatistický výkaz DEV (NBS) 1-12.

V kombinácii s výkazom "Prehľad upísaného kapitálu podľa krajín" možno z celého súboru pomerne pracne vybrať podľa identifikačného čísla organizácie s participáciou zahraničných investorov alebo úplne vlastnené zahraničnými investormi.

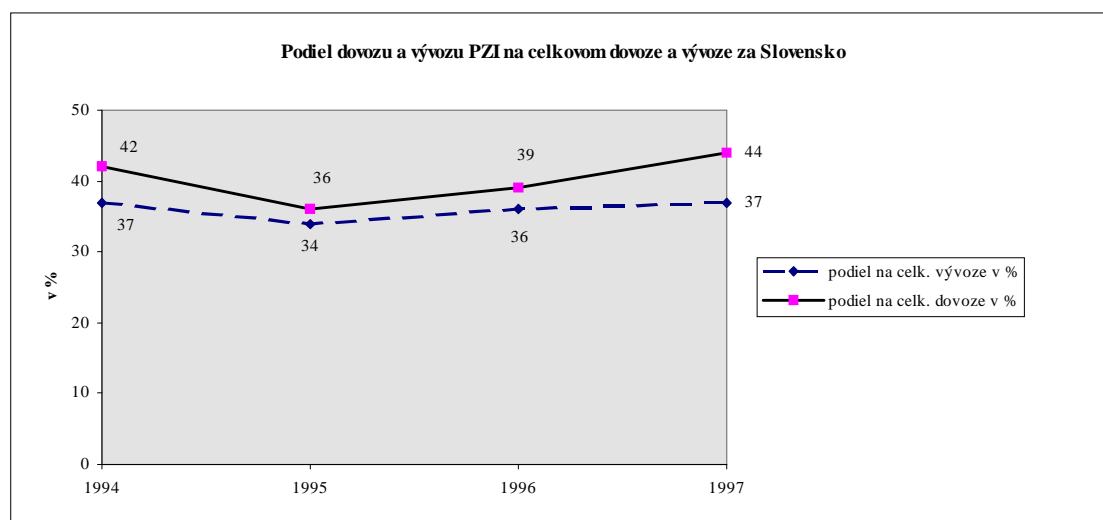
Súbor sledujeme štvrtý rok, takže už možno postupne stále markantnejšie poukázať na podiel PZI na celkovom zahraničnom obchode Slovenska, jeho vývoji a čiastočne i komoditnej štruktúre.

Tabuľka č. 6

Vývoz a dovoz za vybraný súbor organizácií (v mil Sk)

Rok	Spoločné podniky				Slovensko spolu	
	vývoz	Podiel na celk. vývoze v %	dovoz	Podiel na celk. dovoze v %	vývoz	dovoz
1994	63 649	37	65 703	42	171 972	156 042
1995	85 564	34	89 953	36	254 099	252 311
1996	96 523	36	131 700	39	270 628	335 165
1997	108 229	37	152 821	44	295 574	345 049

údaje NBS a Bulletin ŠÚ SR



Z tabuľky č. 6 možno konštatovať niekoľko vývojových tendencií a faktov:

- Badať plynulý rast na strane vývozu aj dovozu.
- Výraznejšie vzrástol objem dovozu, v roku 1996 aj v roku 1997 v rámci spoločných podnikov, ale aj za Slovensko celkom, najmä z dôvodu rastu cien surovín, zvýšeného dovozu spotreňých tovarov (automobily, potraviny) a pod.

- Z uvedených údajov možno vyvodiť záver, že i keď priame zahraničné investície vstupujú za Slovensko nie veľmi intenzívne, z hľadiska ich kapitalizácie cez zahranično-obchodnú výmenu majú v súčasnosti už pomerne výrazné zastúpenie = 37 %-ný podiel na celkovom vývoze za Slovensko a 44 %-ný podiel na celkovom dovoze. Zatiaľ čo na dovoze podielovo dominujú veľké obchodné organizácie, ktoré však dovážajú aj suroviny a strojné zariadenia pre naše výrobné podniky, náš vývoz v oblasti spoločných podnikov dominantne "ťahajú" výrobné organizácie najmä z odborov spracovania kovov, farmaceutický, chemický a drevársky priemysel, spotrebná elektronika (biela technika) atď.
- Pre výraznejšie vystihnutie podielu výrobných spoločných podnikov na celkovom dovoze a hlavne vývoze bude potrebné sa pokúsiť o vyčlenenie čisto obchodných organizácií zo skúmaného súboru.
- Objem dovozu v rámci organizácií priamych zahraničných investícií výrazne ovplyvňujú jednak veľké obchodné organizácie, ale aj množstvo menších spoločných podnikov obchodného charakteru, ktoré dovážajú spotrebný tovar pre zásobovanie slovenského trhu.
- V oblasti vývozu rozbiehajú naše joint ventures vývoz priamych zahraničných investícií do zahraničia či už ako výrobné alebo obchodné aktivity, ktoré exportujú tovary slovenskej proveniencie a pôsobia na rozdiel od dovozu aj v obchodnej sfére pozitívne, či už na výšku vývozu, devízových rezerv, zvyšovania domácej výroby a pod. V súčasnosti ide zatiaľ iba o malú časť podielu na našom exporte, avšak v budúcnosti, najmä pri väčšom vývoze výrobných dielcov a súčiastok pre naše PZI v cudzine môže ísť o významné čiastky.
- Aj naďalej, tak ako v predchádzajúcich rokoch, sa nepotvrďuje očakávaný výrazný odlev devíz v súvislosti s financovaním modernej technológie a know-how, súvisiacich s vybavením spoločných podnikov na Slovensku. Dôvodom je pravdepodobne skutočnosť, že zahraniční investori, ktorí participujú na tuzemských joint ventures, prevažne financujú technickú modernizáciu konkrétnych podnikov. Táto býva v mnohých prípadoch ich podielom na vklade do spoločného podniku v materiálnej forme.

Zároveň môžeme konštatovať, že ak si naše podniky nájdu kvalitného zahraničného partnera, dochádza k všestranným pozitívnym prínosom z hľadiska kvality výrobkov, povznesenia celkovej úrovne výroby, t.j. zvýšenia technickej úrovne výrobného zariadenia, kvalifikácie pracovníkov, ktorí ho obsluhujú, skvalitnenia organizácie práce, čo má pozitívny vplyv na celkový image podniku s dosahom na zahraničné trhy.

II. PRIAME ZAHRANIČNÉ INVESTÍCIE V BANKOVNÍCTVE NA SLOVENSKU

Z hľadiska štruktúry vstupu priamych zahraničných investícií na Slovensko v súčasnosti dosahuje podiel do odvetvia bankovníctva a poisťovníctva 25,7 % na celkovom príleve.

Podobne ako existujú dva základné modely priamych zahraničných investícií a medzinárodného podnikania v priemysle (model vyspelých a model rozvojových krajín), možno hovoriť o dvoch modeloch aj v súvislosti s internacionalizáciou v bankovníctve.

Rozvojové krajiny väčšinou nie sú aktívne napojené do medzinárodných trhov kapitálu a trpia jeho nedostatkom. V mnohých rozvojových krajinách nejestvuje burza a pokiaľ existuje, nie je dostatočne rozvinutá. Expanzia transnacionálnych bánk do týchto krajín a ich účasť na medzinárodnom podnikaní sa uskutočňuje skôr tradičnými formami, t.j. zakladaním reprezentácií, pobočiek zahraničných bánk, či samostatných zahraničných bánk. Ich hlavnou úlohou je poskytovať svoje služby priemyselným a iným nefinančným medzinárodným korporáciám, ako i obsiahnuť čo možno najširší záber tuzemských zákazníkov. Zároveň sa zahraničné banky, či pobočky podieľajú na formovaní finančnej infraštruktúry v týchto štátoch.

Vo vyspelých trhových ekonomikách zakladanie zahraničných bánk či pobočiek už nepokračuje takým tempom, ako v predchádzajúcich desaťročiach a operácie s kľúčovou sférou činnosti transnacionálnych bánk sú skôr operácie na medzinárodných trhoch cenných papierov. Dôležitou tendenciou vo fungovaní finančných trhov v procese ich internacionalizácie boli aj inovácie v oblasti finančných nástrojov (nové typy cenných papierov, deriváty, možnosť kúpy a predaja dlhov medzi rozličnými subjektami a pod.).

Pri prenikaní zahraničných bánk na naše územie uplatňujú tieto skôr postupy, ktoré sú charakteristické pre menej rozvinuté krajiny. Výhodou našej krajiny, najmä v počiatočných rokoch prieniku zahraničného bankového kapitálu k nám, bola naša nízka zahraničná zadlženosť ako i sklon obyvateľstva k úsporám. Jedným z kanálov na prenikanie zahraničných bánk ešte v období bývalej ČSFR bola aj účasť v niektorých investičných privatizačných fondoch, ktorá však postupne zo známych príčin upadla.

Rozhodnutie o vytvorení vlastnej dcérskej banky, pobočky, či reprezentácie prebieha na základe dhodobého cieľového programu konkrétnej banky. Ciele banky sú

- defenzívne a
- ofenzívne.

Defenzívne internacionalizačné rozhodovanie má za cieľ udržať stabilitu a intenzitu existujúcej klientely ako aj dosiahnutie a zabezpečenie refinančnej základne v dôležitých zahraničných menách. Defenzívne strategické ciele naberajú pre národné banky pri zvyšujúcej sa zahraničnej orientácii svojich klientov na význame. V prípade konzervatívneho prístupu by mohlo vzniknúť nebezpečie ich potenciálnej straty v prospech bánk, ktoré internacionalne operujú.

Prostredníctvom internacionalného rozšírenia svojich výkonov banka ponúka aj dodatkové služby, ktoré sa dovtedy mohli realizovať iba v spolupráci so zahraničnou bankou.

V prípade **ofenzívnych** strategických cieľov ide predovšetkým o získanie novej klientely a o širší záber trhu prostredníctvom poskytovania atraktívnych služieb. Musí ísť o nadštandardné výkony, nakoľko v rámci bežnej stratégie štandardných služieb možno súťažiť iba na úrovni cien týchto služieb.

Najväčšie šance aj pre renomované banky sú v takých krajinách, kde rôzne formy zahraničných bankových inštitúcií boli málo zastúpené, alebo neexistovali. Je to možné však aj v krajinách, ktoré sú menej hospodársky rozvinuté, kde sa však očakáva, že sa vývoj v najbližšom čase zintenzívni. Nájdenie takéhoto regiónu si vyžaduje určitý cit pre budúcu realizovateľnosť trhových možností ako i spoznania, či tieto regióny sa vyznačujú určitým stupňom bezpečia. V kladnom prípade treba rýchlo konať v dôsledku silnej konkurencie, aby sa mohli etablovať na potenciálne výhodnom trhu.

Významným dôvodom pre internacionalizáciu bánk je i skutočnosť, že v rámci zriadenia zahraničnej bankovej inštitúcie sa rozširuje obchodná báza nielen pre požiadavky klientov, ale aj pre transakčné možnosti vlastnej banky. To platí predovšetkým pre účasť na európskej úrovni. Prezentáciou na rôznych finančných miestach sa podstatne zvyšuje prehľad banky. Na základe toho môžu banky podstatne rýchlejšie reagovať na zmeny trhu.

1. Formy a determinanty zahraničných činností bankových inštitúcií

Voľba formy zahraničnej činnosti bánk

Kritéria, na základe ktorých sa koná výber formy zahraničnej bankovej inštitúcie sú predovšetkým: výška rentability investícií, druh a rozsah obchodnej činnosti, bankové, dovozné, právne a úverovo-politické podmienky, daňové aspekty, flexibilita obchodnej politiky, ako aj personálne požiadavky.

Reprezentácie

Reprezentácie sa považujú za prvú možnosť pre samostatný vstup na zahraničný bankový trh. Reprezentácie nemôžu vykonávať žiadne obchody a pre svoju materskú banku môžu pracovať iba sprostredkované. Okrem toho sa môžu usídlieť iba na najnižšom stupni intenzívneho stupňa zahraničných foriem bankovej činnosti. Slúžia v prvom rade ako kontaktné miesta pre potenciálnych klientov ako i nových obchodných vzťahov. Zároveň fungujú ako informačné miesto pre svoj materský inštitút a pre svojich klientov v mieste podnikania.

Reprezentácia väčšinou slúži na pozorovanie a odhad trhu, či sa vyplatí založiť intenzívnejšiu formu zastúpenia, najmä z hľadiska aspektov rentability. Táto forma má zvýšené opodstatnenie tam, kde pre iné formy bankového zastúpenia existujú rôzne zábrany vstupu na trh.

Často sú reprezentácie iba dočasným riešením, kým sa vytvorí vyššia forma - pobočka alebo dcérska banka. Jej výhodou sú porovnateľne nižšie požiadavky na investičné náklady spojené s jej zriaďovaním, ako aj na personálne obsadenie. Na druhej strane na základe obmedzenej funkcie reprezentácie má táto aj svoje hranice v prípade, že sa v prostredí jej klientov pripravuje intenzívnejšie obsadenie zahraničného trhu.

Reprezentácie na Slovensku

Tabuľka č. 7

Od roku 1992 vzniklo na Slovensku 10 reprezentácií zahraničných bánk:

Krajina	Názov	Rok registrácie
Česká republika	Česká spořitelna, a.s. Praha	1995
	Investiční a poštovní banka, a.s. Praha	1995
	Živnostenská banka	1996
Francúzsko	Banque Paribas	1992
	Societe Generale	1994
Maďarsko	Magyar Külkereskedelmi Bank RT Budapest	1994
Nemecko	Commerzbank AG, Frankfurt	1995
	Dresden Bank AG, Frankfurt	1995
Veľká Británia	Európska banka pre obnovu a rozvoj	1994

Prameň: NBS, Prehľad o rozvoji peňažného sektora, január 1998

Pobočky

Pobočky bánk v zahraničí predstavujú intenzívnejšiu formu podnikania, než predchádzajúca forma reprezentácie. V prípade pobočky sa už jedná o právne

samostatnú pobočku materskej banky. Pobočky podliehajú jednak bankovému dozoru hostiteľskej, ale aj hosťujúcej krajiny.

Pri zakladaní pobočiek sa v jednotlivých krajinách vyskytujú viaceré reštrikčné opatrenia. Napriek tomu sú pobočky jednou z najvýznamnejších foriem pri obsadzovaní zahraničných trhov. Zvláštnu úlohu tu hrá možnosť samostatnej obchodnej činnosti podľa pokynov materskej banky. Nevýhodou je nedostatočná flexibilita v porovnaní s úplne samostatnými dcérskymi bankami. Úroveň voľnosti podnikania musí byť prispôbená aj konkrétnym podmienkam, aby bola zabezpečená možnosť dosiahnutia rentability pobočky.

Tabuľka č.8

Pobočky zahraničných bánk na Slovensku

Krajina	Názov	Dátum udelenia licencie	Skladba imania v %	
			SR	Zahr.
Česká republika	Banka Haná, a.s. Brno	1993	-	100
	Československá obchodná banka, a.s. Praha	1993	-	100
	Morávia banka, a.s.	1993	-	100
Holandsko	ING Bank N.V.	1993	-	100

Prameň: NBS, Prehľad o rozvoji peňažného sektora, január 1998

Celkový objem vložených prostriedkov je 5 075 mil Sk, ktorý v prípade pobočiek zahraničných bánk nemá charakter základného imania, ale trvale poskytnutých finančných prostriedkov materskou bankou svojej pobočke v zahraničí. (Podľa Opatrenia č. 4 NBS zo dňa 27.5.1996, § 4).

Dcérske banky

Právne samostatné dcérske banky predstavujú najintenzívnejšiu formu zastúpenia bánk. Ako samostatné právnické osoby podliehajú dcérske banky úplne dozoru, predpisom a úverovo-politickým opatreniam hostiteľskej krajiny. Po udelení licencie zo strany hostiteľskej krajiny smú vykonávať na jej území bankové obchody. Poskytovanie úverov môžu vykonávať do výšky vlastného kapitálu tak, ako je to obvyklé vo väčšine krajín.

Napriek ich právnej samostatnosti sú direktívne línie ich obchodnej politiky formulované prostredníctvom správnych orgánov materskej banky. Často je významným dôvodom vytvorenia dcérskych bánk v cudzine ich prepojenie so zahraničnými investormi.

Nezávislosť obchodno-reštrikčných pravidiel materskej banky a materskej krajiny môžu vplyvať obzvlášť pozitívne vtedy, keď v hostiteľskej krajine pôsobia liberálne dozorné, ale i vlastné podmienky úverovania.

Prednosťou dcérskych bánk je, že na základe svojej právnej samostatnosti nepodliehajú bankovému zákonu materskej krajiny. Z toho dôvodu je možné intenzívne prepojenie s bankovým trhom hostiteľskej krajiny.

Samostatnosť v obchodnej politike dcérskych bánk v cudzine môže však spôsobovať aj určité riziká. Môže sa totiž dospieť až k bodu, kedy hospodársko-politické vzťahy nebudú jednotné s cieľom materskej banky.

Dcérske banky sú najvýhodnejšou alternatívou pre obsadenie zahraničných trhov a pre najvýhodnejšie využitie miestnych podmienok. Najlepšie sa osvedčuje univerzálna forma banky.

Banky so zahraničnou majetkovou účasťou na Slovensku

Tabuľka č. 9

V nasledovnom zozname uvádzame iba zahraničnú účasť nad 10 %

Krajina	Názov	Dátum udelenia licencie	Skladba imania v %	
			SR	Zahr.
Česká republika	Komerční banka, a.s. Bratislava	1995	-	100,00
Francúzsko	Credit Lyonnais Bank Slovakia, a.s.	1993	10,00	90,00
Nemecko	Hypo-Bank Slovakia, a.s.	1995	-	100,00
Rakúsko	Bank Austria Creditanstalt, a.s. Bratislava	1995	-	100,00
	Istrobanka, a.s. Bratislava	1994	-	100,00
	Ľudová banka, a.s. Bratislava	1992	90,00	10,00
	Tatra banka, a.s. Bratislava	1991	2,54	85,68
			1990	36,99
Rusko	Devín banka, a.s. Bratislava	1992	76,40	23,60
USA	Citibank (Slovakia),a.s. Bratislava	1995	-	100,00
Nemecko- Rakúsko	Prvá stavebná sporiteľňa, a.s. Bratislava	1992	35,00	32,50
Nemecko- Rakúsko	Stavebná poriteľňa VÚB- Wüstenrot, a.s. Bratislava	1993	50,00	20,00 30,00
Veľká Británia Taliansko ČR	Polnobanka, a.s.	1990	63,05	20,00 15,00 1,95

Prameň: NBS, Prehľad o rozvoji peňažného sektor, január 1998

Úhrnná hodnota upísaného základného imania za všetky banky so zahraničnou majetkovou účasťou na Slovensku je 6 487,6 mil Sk.

V porovnaní s ostatnými formami zastúpenia zahraničných bánk na Slovensku majú reprezentácie zahraničných bánk vo väčšine prípadov neskorší dátum vzniku než ďalšie dve formy, t.j. banky so zahraničnou majetkovou účasťou a pobočky zahraničných bánk, kde dátum udelenia licencie v dvoch prípadoch možno registrovať už v roku 1990, v troch prípadoch v roku 1992 a najviac v roku 1993 - 6 prípadov (napr. všetky pobočky) a ostatné postupne v ďalších rokoch.

Uvedená skutočnosť svedčí o určitom stupni dôvery a snahy o obsadenie trhu hneď v počiatočných rokoch našej reštrukturalizácie (t.j. ešte ČSFR) tých zahraničných bánk, ktoré pri vstupe na naše územie volili vyššiu formu bankovej činnosti.

Ukazuje sa, že tak ako svedčia doterajšie skúsenosti v cudzine, aj na Slovensku vo väčšine prípadov volia zahraniční investori pri vstupe do bankovej sféry ako najvýhodnejšiu alternatívu formu dcérskej banky.

Z hľadiska ďalšieho vývoja premeny reprezentácie na vyššie formy bankovej činnosti v zahraničí sa na Slovensku javia dve tendencie. Na jednej strane si viacero veľkých zahraničných bánk zatiaľ mieni ponechať formu reprezentácie, a to z dôvodov, že Slovensko je pre nich malým trhom, ktorý je zároveň už z hľadiska kvalitnej klientely obsadený a ako druhý vážny argument bolo zdôrazňované pomerne nízke zastúpenie zahraničných investorov na Slovensku. Za výhodné by považovali úroveň priamych zahraničných investícií na Slovensku cca od dvoch miliárd dolárov.

Na strane druhej niektoré reprezentácie rátajú s rozšírením svojej činnosti na Slovensku presunom na vyššiu formu činnosti, pričom uvažujú okrem aplikácie svojich aktivít v tuzemsku s ponukou služieb v zahraničí pre našu krajinu predovšetkým pokiaľ nemáme vlastné bankové zastúpenie v cudzine.

Determinanty určenia potenciálneho miesta podnikania

Zo všeobecného hľadiska už takmer ako klasické poučky možno uviesť:

V rámci strategických zámerov vytvorenia zahraničnej formy bankovej prezentácie musia sa najprv analyzovať relevantné faktory miesta podnikania, vrátane ich očakávaného vývoja. Do úvahy prichádzajú podmienky, ktoré sú pre predmetnú oblasť typické a ktoré môžu bankovú činnosť ovplyvňovať pozitívne alebo negatívne. Najdôležitejšími determinantmi voľby miesta podnikania sú predovšetkým obchodno-štruktúralne faktory: trhovú potenciál ako i inštitucionálne rámcové podmienky politického, hospodárskeho a právneho charakteru. Potom nasleduje odhad určenia veľkosti dominantného obchodného potenciálu pre vlastné bankové výkony.

Konkrétne determinanty určenia miesta podnikania:

- Analýza rentability

Založenie pobočky alebo dcérskej banky má pre materskú banku význam iba vtedy, ak sa rentabilita v danom prostredí zvýši. Rentabilita v zahraničnom bankovom podnikaní je závislá od predpokladaného obchodného rozsahu a špecifického trhového potenciálu. (Pod trhovým potenciálom sa rozumie rozpätie všetkých bankových obchodných vzťahov, ktoré sú pre pobočky či dcérske banky dosiahnuteľné na základe konštelácie komplexu podmienok.) Pre odhad trhového potenciálu v podnikateľských skupinách sa hodnotia indikátory takého charakteru, ako napr. príslušnosť k určitej podnikateľskej skupine, kapitálové vybavenie, rozsah, štruktúra zákazníkov, medzinárodné prepojenie a pod. Zásadne dôležité sú aj obchodné vyhliadky zahraničného miesta podnikania v rámci konkurenčnej situácie v bankovom sektore.

- Hospodársko-politické aspekty

Prevažný podiel na rozhodovaní o mieste podnikania bankovej pobočky, či dcérskej banky má hospodárska a politická analýza. Takáto analýza obsahuje aktuálne hospodársko-geografické a politické prepojenie, zahranično-obchodný vývoj ako i prognózu hospodárskeho vývoja. Pre určenie hospodárskeho stavu a vývoja sú hodnotené makroekonomické indikátory. Ide predovšetkým o hrubý domáci produkt, cenový a mzdový vývoj, štruktúra a výška zahraničného zadĺženia ako aj úroveň zamestnanosti. Z bankového pohľadu zvlášť má význam analýza zahranično-obchodného prepojenia cieľovej krajiny. Pritom je zaujímavý predovšetkým rozsah zahranično-obchodnej výmeny s materskou krajinou pobočky, ako aj rozsah priamych zahraničných investorov.

Nakoniec závisí rozhodnutie o zriadení pobočky, či dcérskej banky od odhadu budúceho hospodárskeho vývoja krajiny. Hlavnými determinantmi sú: hospodárska politika vlády, základná línia peňažnej a úverovej politiky centrálnej banky, sila odborov, ako aj medzinárodné súvislosti vo vzťahu ku konkrétnej krajine.

Veľký význam pri zakladaní bankových zahraničných inštitúcií majú politické vzťahy cieľovej krajiny, nakoľko pri základných politických zmenách pre banku rastie mimoriadne riziko.

- Právne rámcové podmienky

Legislatívne podmienky v cieľovej krajine majú významný vplyv na zakladanie zahraničných bankových inštitúcií, hlavne pobočiek. Vzhľadom na to, že materská banka je integrálnou súčasťou legislatívnych podmienok v konkrétnej

domácej krajine, je potrebné prihliadať aj na tieto domáce predpisy v porovnaní so zahraničnými. K najdôležitejším právnym podmienkam, ktoré musí banka zohľadňovať patrí legislatíva pobočiek v cieľovej krajine, predpisy pre obchodnú činnosť bánk, pravidlá pre medzinárodný pohyb peňazí a kapitálu, daňové podmienky, ako aj predpisy pre účtovanie a hlásenie.

Zvláštne podmienky sú kladené na kapitálové vybavenie. Ak sú tieto vyššie, než v materskej krajine a vytvárajú konkurenčné nevýhody, je postoj materskej banky negatívny.

Vo väčšine krajín podlieha obchodná činnosť bánk úverovo-politickým ako aj bankovo-dohľadovým predpisom. Jednotlivé podmienky majú pritom často rozhodujúce pôsobenie na druh a rozsah obchodných možností. K najvýznamnejším reštrikčným opatreniam v tejto súvislosti patria požiadavky na vlastný kapitál, pravidlá likvidity, určenie povinných minimálnych rezerv ako aj predpisy pre devízové obchodovanie.

Veľmi dôležitý je daňový systém v cieľovej krajine. Vysoké dane sú obmedzujúcim faktorom.

Zovšeobecnenie poznatkov pracovníkov zahraničných bankových ústavov na Slovensku

V nadväznosti na teoretické východiská sme vypracovali niekoľko otázok, ktoré sme v prvom polroku 1997 konzultovali vo vybraných zahraničných bankových inštitúciách na Slovensku. Štruktúru respondentov sme volili tak, aby zahrňovala všetky tri formy zahraničnej bankovej činnosti, t.j. banky so zahraničnou spoluúčasťou, pobočky zahraničných bánk a reprezentácie. Konkrétne to boli: Creditanstalt, a.s., Credit Lyonnais Bank Slovakia, a.s., Hypo-Bank Slovakia, a.s., Komerční banka Bratislava, a.s., Ľudová banka Bratislava, a.s., Československá obchodná banka v SR, a.s., ING Bank N.V. Amsterdam, pobočka Bratislava, Commerzbank, AG, zstúpenie Bratislava, Investiční a poštová banka, a.s., zastúpenie Bratislava, Dresden Bank, AG, zastúpenie Bratislava.

- Aké hlavné riziká vidíte v spojení s vaším finančným podnikaním na Slovensku?

Už z úvodnej časti II. kapitoly je zrejmé, aká váha sa dáva pri zakladaní zahraničných bankových inštitúcií signálom o úrovni politicko-hospodárskeho rizika. Daný problém banka sleduje nielen z pohľadu svojej organizácie ako takej, ale aj z hľadiska svojich klientov, ktorí pre svoje aktivity v cudzine potrebujú dlhodobé zábezpeky. Previazanosť je v tom, že dostatočný počet solventných klientov je istotou, že banka bude pracovať efektívne. Okrem rôznych politicko-hospodárskych daností sú riziká spojené aj s priestorovými rozdielmi, právnymi systémami a pod.

Na otázku hlavných rizík spojených s finančným podnikaním na Slovensku boli odpovede takmer všetkých respondentov (okrem českých) veľmi podobné:

Respondenti z oblasti českých bankových inštitúcií vyjadrili názor, že na Slovensku nepociťujú mimoriadne riziká vzhľadom na skutočnosť, že sa dobre poznáme, že máme približne rovnaké podmienky podnikania a legislatívy.

Na rozdiel od českých kolegov zástupcovia ostatných zahraničných bankových inštitúcií pociťujú na Slovensku intenzívnejšie určité riziká. Spomínaný bol predovšetkým image Slovenska, ktorý je v zahraničí podľa nich dokonca horší než v skutočnosti. Dôvod tejto reality vidia aj v tom, že nie je dostatočná informatika a kompatibilita s ňou. Rôzne údaje o jednej veci nemôžu pôsobiť dôveryhodne. Máme deficit politického profesionalizmu.

Riziká:

- Postupná centralizácia hospodárstva.
- Zákon o revitalizácii, všetky podniky nebudú mať rovnaké podmienky.

- Neprijatie do EÚ, čo by mohlo znamenať postupné rozchádzanie (rozdeľovanie) podmienok podnikania.
- Netransparentnosť privatizácie bola vo viacerých prípadoch spomínaná ako brzda rozvoja podnikateľských aktivít.

Absolútna zhoda vznikla v názore, že nezastupiteľný pocit istoty v priestore finančného podnikania dáva pôsobnosť centrálnej banky - Národnej banky Slovenska. V jej práci vidno profesionalizmus. Číselné údaje vydávané NBS považujú zahraniční investori za dôveryhodné.

- Aké výhrady máte k podmienkam finančného podnikania na Slovensku stanovených Zákonom o bankách, Devízovým zákonom a iným legislatívnym predpisom

Ku hlavným bankovým legislatívnym predpisom, t.j. Zákonu o bankách a Devízovému zákonu súhlasne u všetkých respondentov sa nevyskytli žiadne závažnejšie pripomienky. Oba zákony sú považované za bankový štandard, v rámci ktorého sa dá pracovať na dobrej úrovni.

Tak isto unisono za nespravodlivé považujú odborníci zahraničných bankových inštitúcií povinnosť platiť dane z nevyinkasovaných úrokov (zo zablokovaných úverov).

Čiastočnú pripomienku majú viacerí respondenti k povinným hláseniam NBS v tom prípade, ak sa niektoré údaje nahlasujú duplicitne. Odporúčajú preto revíziu dotazníkov, aby boli jednoznačné a účelné.

Problémy vidia nie v bankových zákonoch, ale skôr v ostatnej legislatíve. Napr. v nedostatočnej právnej úprave ako sú: kataster nehnuteľností, zákon o konkurze a vyrovnaní.

Taktiež nie sú spokojní so skutočnosťou príliš častej obmeny našich zákonov a ich nerovnakému, resp. nejasnému výkladu. Stretávajú sa až s dvomi, či tromi možnosťami výkladu, pričom hrozí riziko, že práve oni sa môžu rozhodnúť pre nesprávny výklad. Nikto nie je ochotný dať záväznú informáciu.

Taktiež bolo kritizované súdnictvo a aj iné ústredné inštitúcie, ktoré pracujú s príliš dlhými termínmi. Napr. jedna zahraničná dcérska banka má tu už roky požiadané o patentovanie loga a ešte stále ho nemá.

- Aké výhody pozorujete z účasti na finančnom podnikaní na Slovensku?

Za výhodu bola označovaná určitá disponibilita v obsadení trhu v oblasti bankovníctva v porovnaní s vyspelými krajinami, ktoré sú už preplnené.

Za veľké pozitívum bola označená skutočnosť, že slovenské bankovníctvo zaznamenalo za posledných cca sedem rokov veľký kvalitatívny skok vpred. Je označované ako najlepšie fungujúce odvetvie v našom národnom hospodárstve. V rámci tohto pozitívneho vývoja významnú úlohu zohral predovšetkým vstup zahraničných bánk na slovenský finančný trh, ktoré v rámci konkurenčného tlaku podnietili domáce banky k urýchlenej modernizácii a osvojeniu si profosionalizácie v bankovom podnikaní. Modernizuje sa celá banková technológia ako i kultúra bankového podnikania, ktorá je založená predovšetkým na ľudských činiteľoch. V danej súvislosti boli veľmi pozitívne hodnotené vysokoškolsky vzdelané kádre so solídnym teoretickým zázemím, pružne reagujúce na nové podmienky bankového podnikania ako i veľký pokrok v jazykových znalostiach za posledné obdobie, najmä u mladých ľudí. Menej pozitívne boli hodnotené stredoškolské, administratívne kádre, kde chýbajú pracovníci s jazykovými znalosťami.

- Na akú klientelu sa zameriavate?

Z hľadiska existencie všetkých foriem zahraničnej prezentácie bánk je otázka klientely veľmi dôležitá.

Vo všetkých prípadoch sme dostali odpoveď, že snahou je získať tú najlepšiu klientelu:

- najväčšie solventné slovenské podniky,
- ale aj stredné podniky cca 200-300 zamestnancov,
- aktivity zahraničných investorov na Slovensku, podľa možnosti čo najviac, bankové inštitúcie sprevádzajú jednak svojich klientov z materskej krajiny, ale snažia sa získať i nových, či už z materskej alebo inej krajiny,
- vrstva solventných fyzických osôb.

V konkurenčnom boji o kvalitných zákazníkov sa pre veľkých klientov často ponúkajú výhodnejšie úvery, takže tento smer je síce menej rizikový, ale aj menej výnosný.

Zástupca dcérskej banky významnej zahraničnej banky sa vyjadril, že veľké a solventné podniky na Slovensku sa hodnotia s menším rizikom ako vlastná krajina.

Vo svete existujú dva prístupy z hľadiska výberu klientov:

- a) Americký prístup je taký, že za typicky dobrého klienta sa považuje stredný a malý, ktorý je perspektívny.
- b) Nemecký prístup je konzervatívny, orientuje sa na väčších klientov.

Väčšina snáh z dotazovaných bankových inštitúcií smeruje predovšetkým k veľkým klientom. V dôsledku značnej konkurencie niektoré inštitúcie volia radšej inú taktiku a obracajú sa so svojimi ponukami služieb na menšie a stredné podniky. Týka

sa to hlavne v oblasti získavania nových solventných klientov, napr. v rámci ich činnosti v zahraničí, kde slovenské banky zatiaľ nemajú svoje bankové inštitúcie.

Z okruhu bankových inštitúcií veľkých zahraničných bánk bolo poukazované na pomerne nízky počet zahraničných investorov v porovnaní so susednými krajinami. Veľmi by uvítali výraznejší vstup zahraničných aktivít na Slovensko. Čo sa týka zahraničného zastupovania slovenských podnikov, budú tieto inštitúcie ešte dlho vykrývať vákuum, než sa vybuduje zahraničná sieť pobočiek a dcérskych bánk slovenských materských bankových inštitúcií.

- Na aké produkty sa zameriavate?

Vzhľadom na náš malý a zatiaľ špecificky nevyformovaný trh všetky navštívené bankové zahraničné inštitúcie sa v prvej etape svojho pôsobenia orientujú na univerzálny záber svojej činnosti.

V konkrétnych bankových službách ide predovšetkým o platobný styk v rámci exportu a importu klientov, spoluúčinkovanie pri zakladaní joint ventures, alebo podnikov v plnom vlastníctve zahraničných investorov, vedenie účtov, garancie, krátkodobé a dlhodobé operácie, uvedenie slovenských klientov na burzách, deriváty, electronic banking, homebanking a pod.

Ako špeciálne zameranie zahraničných bankových inštitúcií sa dá u niektorých očakávať poskytovanie hypotekárnych úverov. Zatiaľ ale zachovávajú vyčkávaciu taktiku. (Hypobanka získala licenciu 23.12.1997)

- Ako môžete hodnotiť úroveň bankovníctva na Slovensku a čo by ste mohli odporúčať na zlepšenie súčasného stavu?

Úroveň slovenského bankovníctva je hodnotená ako dobrá, až veľmi dobrá. Slovenské komerčné banky sa za veľmi krátky čas tak zlepšili, že dokážu konkurovať zahraničným bankám. Na druhej strane slovenské banky majú aj prednosti pred zahraničnými v tom, že sú v domácom prostredí, kde majú už historicky kontinuálne staré obchodné vzťahy, čo je ich obrovskou výhodou.

Určujúcu pozíciu v rámci slovenského bankovníctva má Národná banka Slovenska, drží vývoj, čo ovplyvňuje v pozitívnej následnosti aj činnosť slovenských bánk. Činnosť NBS je hodnotená ako zábezpeka činnosti zahraničných bankových zastúpení, má vysokú dôveru.

Odborníci hodnotia bankový trh na Slovensku ako trh s najvyššou konkurenciou v snahe o získanie najlepších zákazníkov. Vstup zahraničných bánk tento konkurenčný tlak ešte výrazne posilnil a jednoznačne pozitívne vplýval aj vplýva na urýchlenie reštrukturalizácie tuzemského bankovníctva, ktoré sa v hlavných rysoch výrazne priblížilo k úrovni bankovníctva vyspelých trhových ekonomík. Pre

dokončenie reštrukturalizácie bude potrebná stabilizácia jednotlivých bánk a pracovníkov, čo si bude vyžadovať ešte cca 2-3 roky, rozšírenie o chýbajúce produkty, vylepšenie zlého portfólia tam, kde je to potrebné, skrátenie termínov, zvýšenie produktivity bankových pracovníkov a ich komeplexnejší záber a celkove zlepšenie vybavenosti bánk, máme vysoký podiel hotovostného platobného styku v porovnaní so zahraničím a bude potrebné zvyšovať liberalizáciu devízových podmienok a pod.

Táto i keď ešte nie úplná, ale celkovo blízka nadväznosť úrovne slovenského bankovníctva na úroveň bankovníctva v zahraničí je veľmi významná z hľadiska EÚ. Ak Slovensko zatiaľ nebolo do EÚ prijaté, je nevyhnutné udržiavať bezprostredný kontakt v danej oblasti.

Bude potrebné postupné vytváranie zahraničných zastúpení Slovenských bánk, lebo banky musia byť predvojom svojej klientely, inak by mohli o ňu prísť.

Očakáva sa aj fúzia menších bánk, čím by sa vytvorila sieť pomerne silných bánk a menšie banky by vykrývali skôr špecifické potreby peňažného trhu.

- Aké odporúčania môžete poskytnúť pre vývoz slovenského kapitálu do bankovníctva v cudzine?

Pri vývoze kapitálu z konkrétnej krajiny má vytváranie rôznych prezentačných foriem bankových inštitúcií materskej krajiny pomerne veľký význam, a to z viacerých dôvodov:

- v určitom predstihu vykonávajú pre svojich klientov prieskum v danej krajine, skúmajú bezpečnosť potenciálnych investícií, ekonomické podmienky, legislatívu ako i požiadavky trhu;
- pre svojich klientov zabezpečujú platobný styk;
- export služieb a zakladanie dcérskych spoločností bánk predstavujú v bankovom a poisťovacom odvetví alternatívne medzinárodnú stratégiu;

Významnosť vývozu bankového kapitálu potvrdili všetci respondenti.

Na otázku kam predovšetkým treba smerovať vývoz kapitálu bola takmer jednoznačná odpoveď:

Všade tam, kde máme už tradične dobré a intenzívne zahranično-obchodné vzťahy, t.j. tam, kde už máme pevné zázemie. Pritom sa neodporúčala orientácia na veľmi ďaleké krajiny, predovšetkým v prvej etape. V danej súvislosti sme sa stretli aj s jedným protinázorom, že slovenské komerčné banky by mali smerovať do rozvíjajúcich sa krajín, ako napr. Čína, Indonézia, Vietnam, Malajzia, kde by sa mali napájať na klientelu.

K danému názoru však podotýkame, že by si to zároveň vyžadovalo dostatočné portfólio množstva klientov, aby sa takéto bankové inštitúcie užívali.

Istotou pre pobočku, či dcérsku banku nie je jeden-dvaja silní klienti, ale väčšie množstvo z rozmanitých sfér kvôli bezpečnosti voči prípadným krachom.

Väčšina sa však pripájala k názoru, že pre Slovensko sú výhodné bývalé krajiny RVHP a to i napriek vyššej rizikovosti, ďalej Rakúsko a SRN, ako i ostatné štáty EÚ. Veľmi dôležitá je prezentácia na významných finančných trhoch, ako napr. v Londýne, New Yorku, Frankfurtu, Luxemburgu a pod.

Založenie zahraničnej bankovej inštitúcie najmä pobočky a dcérskej banky je veľmi drahá záležitosť, ktorú môžu vykonať iba veľké banky. Nosnými hodnotami určujúcimi objem nákladovosti sú predovšetkým povinné zloženie kmeňového imania, náklady na kúpu, resp. prenájom budovy a platy pre 30 - 50 pracovníkov v strednom manažmente a cca 8-10 pracovníkov na vedúcich miestach. Vysoké finančné nároky sú aj na technické vybavenie špičkovej úrovne.

Uvedené podmienky sú veľmi rozdielne podľa jednotlivých krajín, preto aj orientačnú sumu možno len veľmi ťažko odhadnúť. Odborníci zo zahraničných bánk ju odhadujú v prípade založenia dcérskych bánk alebo pobočiek na 40-50 mil DM. Založenie reprezentácie je v porovnaní s tým pomerne lacné - prenájom miestností, vybavenie + dvaja - štyria zamestnanci.

Vývoz kapitálu konkrétnej banky je aj otázkou ambície jej klientov, ktorí potrebujú v cudzine niekoho, aby sprostredkoval ich obchody. Potrebujú tam mať hospodársko-politický vplyv, ktorý im v mnohých prípadoch môže poskytnúť silná banka.

Na zahraničné bankové inštitúcie všeobecne, ale i na naše a to možno ešte viac, čaká veľký tlak na uvedenie "mena" a hlavne na jeho udržanie. Je to obrovské zaťaženie, ktoré vyžaduje maximálne vyťaženie všetkých pracovníkov banky a hlavne jeho manažmentu.

2. Porovnanie podnikateľskej činnosti domácich bánk a bánk so zahraničnou kapitálovou účasťou

Na území Slovenskej republiky vykonávajú bankovú činnosť slovenské banky a pobočky zahraničných bánk. Jednou z podmienok pre udelenie licencie slovenským bankám je posúdenie zloženia základného imania a ďalších finančných zdrojov banky, v prípade pobočiek zahraničných bánk sa posudzuje výška trvale poskytnutých finančných prostriedkov materskou zahraničnou bankou.

Všetky bankové subjekty sú povinné trvale udržiavať svoju platobnú schopnosť v slovenskej a cudzej mene, pričom musia dodržiavať ustanovené pravidlá likvidity a bezpečnej prevádzky.

Pravidlá sa upravujú podľa v danom čase vytvorených podmienok a môžu sa týkať minimálnej výšky likvidných prostriedkov, stanovených obmedzení a podmienok - pre niektoré druhy úverov alebo investícií, vkladov, záruk a záväzkov; k zladeniu splatnosti aktív a pasív banky; pre nebezpečné devízové pozície. Banky musia zabezpečiť, aby suma úverov poskytnutá jednému dlžníkovi, prípadne ekonomicky spojenej skupine dlžníkov neprekročila určité percento z kapitálu a rezerv a taktiež celková suma úverov poskytnutá najväčším dlžníkom nesmie prekročiť určité percento z celkového objemu kapitálu a rezerv banky.

Banky môžu mať majetkovú účasť v obchodných spoločnostiach alebo iných právnických osobách v medziach zákona o bankách, avšak ich základnou činnosťou je prijímanie vkladov a poskytnutie úverov.

Pri hodnotení vývoja činnosti bánk vo vkladovej a úverovej aktivite môžeme konštatovať celkový nárast vkladovej aktivity v r. 1997 oproti r. 1993 o 91,6 % a úverovej aktivite o 31,3 %. V období rokov 1993-1997 dosahovali medziročné nárasty kolísavé hodnoty, pričom vo vkladovej aktivite najvyšší medziročný nárast bol v r. 1995, v úverovej aktivite v r. 1996. V priebehu uvedeného obdobia v rokoch 1993 a 1994 banky získali nižšie objemy primárnych zdrojov ako poskytnúť úvery. Uvedený pomer sa zmenil v r. 1995 zvýšeným nárastom primárnych zdrojov. Dochádza k momentu, kedy v obchodnej činnosti bánk sa získavajú zdroje s vyššími nákladmi. Táto skutočnosť bola vyvolaná zvýšeným podielom rizikových aktív. Problémové aktíva vyvolávajú potrebu dokapitalizovania bankových subjektov a posilnenie pasívnej strany bilancie cudzími zdrojmi.

Uvedený trend sa prejavil aj pri porovnávaní vývoja poskytnutých úverov a vkladov z časového hľadiska. Najväčší podiel dosahovali až do r. 1996 dlhodobé úvery (čo je ovplyvnené aj intenzitou ich splácania), od r. 1996 sa vo väčších objemoch poskytovali krátkodobé úvery. Vo vkladoch počas celého obdobia

dominantné postavenie dosahujú krátkodobé vklady, pričom od r. 1995 postupne stúpa objem dlhodobých vkladov, avšak pri celkovom hodnotení je ich podiel veľmi nízky.

Najvyšší podiel na základných operáciách s klientelou v r. 1997 na slovenskom bankovom trhu dosiahli banky bez zahraničnej majetkovej účasti ako na strane aktív, tak na strane pasív. V tejto skupine bánk vykonáva bankovú činnosť 10 bankových subjektov. S výrazným rozdielom po nich nasledujú banky so zahraničnou majetkovou účasťou (14 bankových subjektov) a pobočky zahraničných bánk (4 bankové subjekty)

Tabuľka č. 10

Podiel jednotlivých skupín bánk na základných operáciách s klientelou podľa bilancie aktív a pasív k 31.12.1997

	v %	
	Aktíva	Pasíva
za Slovenskú republiku	100	100
a) slovenské banky	90,3	95,2
– banky bez zahraničnej majetkovej účasti	68,5	67,5
– banky so zahraničnou majetkovou účasťou	21,8	27,7
b) pobočky zahraničných bánk	9,7	4,8

Poznámka: Základné operácie s klientelou - účty orgánov SR, samospráv, štátnych a iných fondov SR a účty klientov, nezahŕňajú sa účty bánk.

Banky so zahraničnou majetkovou účasťou rozdeľujeme do skupín bánk s nepodstatnou zahraničnou majetkovou účasťou (pod 20%), s podstatnou zahraničnou majetkovou účasťou (20 % - 50 %) a banky s rozhodujúcou zahraničnou majetkovou účasťou (nad 50 %). V rámci tejto skupiny bánk aktívnou v bankových operáciách s klientelou sú banky s rozhodujúcou zahraničnou majetkovou účasťou, pričom táto aktivita je evidentnejšia na strane pasív bilancie. Banky s nepodstatnou a podstatnou zahraničnou majetkovou účasťou dosahujú najnižší podiel mimo štátnych peňažných ústavov vo vkladovej aj úverovej aktivite.

Ak sledujeme vývoj **základných operácií s klientelou** podľa bilancie aktív a pasív v slovenských bankách bez zahraničnej majetkovej účasti na strane aktív za uvedené obdobie došlo v r. 1995 k poklesu operácií s klientelou, od r. 1996 dochádza k postupnému nárastu. Na strane pasív dochádza k jednoznačnému nárastu operácií s klientelou. V slovenských bankách so zahraničnou majetkovou účasťou dochádza na strane aktív aj pasív k pomalému, postupnému poklesu operácií s klientelou. V

obidvoch skupinách bánk na strane pasív podiel operácií s klientelou je vyšší ako na strane aktív, pričom tento rozdiel je výraznejší v slovenských bankách so zahraničnou majetkovou účasťou. Inými slovami tieto banky sa viac orientujú na získavanie cudzích zdrojov. Pobočky zahraničných bánk vstúpili na slovenský bankový trh výrazným podielom operácií s klientelou na strane aktív, ktorý sa však postupne znížil v sledovanom období zo 69,3 % na 42,7 %. Na strane pasív pobočky zahraničných bánk zaznamenali do r. 1995 nárast operácií s klientelou. Od tohto roku nastal pokles obchodov s klientelou, pričom v súčasnom období dosahujú najnižší podiel za celé obdobie (26,00 %). Pri porovnaní bilancie strany aktív a pasív pobočky zahraničných bánk sa orientovali predovšetkým na poskytovanie úverov.

Tabuľka č. 11

Vývoj základných operácií s klientelou podľa bilancie aktív a pasív

	Aktíva	Pasíva
k 31.12.1993 v %		
za Slovenskú republiku		
a) slovenské banky	59,4	53,9
- bez zahraničnej majetkovej účasti		
- so zahraničnou majetkovou účasťou		
b) pobočky zahraničných bánk	63,2	35,4
k 31.12.1994 v %		
za Slovenskú republiku	52,5	55,5
a) slovenské banky	50,7	56,9
- bez zahraničnej majetkovej účasti	52,2	56,4
- so zahraničnou majetkovou účasťou	40,9	60,5
b) pobočky zahraničných bánk	69,3	41,4
k 31.12.1995 v %		
za Slovenskú republiku	48,0	57,8
a) slovenské banky	46,7	59,2
- bez zahraničnej majetkovej účasti	48,5	59,4
- so zahraničnou majetkovou účasťou	40,5	58,4
b) pobočky zahraničných bánk	59,7	47,9
k 31.12.1996 v %		
za Slovenskú republiku	47,7	56,2
a) slovenské banky	47,8	59,4
- bez zahraničnej majetkovej účasti	50,8	60,0
- so zahraničnou majetkovou účasťou	38,0	57,4
b) pobočky zahraničných bánk	46,5	30,1
k 31.12.1997 v %		
za Slovenskú republiku	45,5	55,8
a) slovenské banky	45,8	59,3
- bez zahraničnej majetkovej účasti	51,8	62,5
- so zahraničnou majetkovou účasťou	33,8	52,5
e) pobočky zahraničných bánk	42,7	26,0

Z uvedeného vývoja vyplýva postupná orientácia bankových subjektov na medzibankové operácie, prípadne presun aktivít z úverovej a vkladovej oblasti do oblasti iných bankových služieb.

Z hľadiska štruktúry štandardných úverov v r. 1997 sa postupne banky bez zahraničnej majetkovej účasti a pobočky zahraničných bánk preorientovali z dlhodobých na krátkodobé úvery, ktorých podiel prevažuje počas celého obdobia v bankách so zahraničnou majetkovou účasťou. Najviac rizikových úverov vo svojom portfóliu majú banky bez zahraničnej majetkovej účasti, nízky podiel týchto úverov majú banky so zahraničnou majetkovou účasťou. V oblasti vkladov prevažujú u

slovenských bánk úsporné vklady, pričom jednoznačne najvyšší podiel dosahujú v bankách bez zahraničnej majetkovej účasti. V bankách so zahraničnou majetkovou účasťou sa ich podiel znižuje v prospech termínovaných vkladov a bežných účtov, v pobočkách zahraničných bánk prevažuje vyšší podiel termínovaných vkladov.

Tabuľka č. 12

Základné operácie bánk s klientelou podľa bilancie aktív k 31.12.1997

v mil Sk

	v Sk		v cudzej mene		celkom
	rezidenti	nerezidenti	rezidenti	nerezidenti	
za bankový sektor	340 099	1 805	35 395	11 208	353 793*
slovenské banky	314 002	1 805	26 383	9 924	319 383*
- štátne peňažné ústavy	27 132	0	0	0	16 755*
- bez zahr. majet. účasti	226 533	1 704	12 124	5 146	225 542*
- so zahr. majet. účasťou	60 336	101	14 259	4 777	77 084*
pobočky zahraničných bánk	26 098	0	9 012	1 284	34 410*

*nie sú započítané oprávky

Tabuľka č. 13

Základné operácie bánk s klientelou podľa bilancie pasív k 31.12.1997

v mil Sk

	v Sk		v cudzej mene		celkom
	rezidenti	nerezidenti	rezidenti	nerezidenti	
za bankový sektor	380 786	2 782	47 517	2 496	433 581
slovenské banky	366 157	2 558	42 158	1 731	412 604
- štátne peňažné ústavy	103	0	0	0	103
- bez zahr. majet. účasti	260 388	455	30 991	748	292 582
- so zahr. majet. účasťou	105 661	2 101	11 167	983	119 915
pobočky zahraničných bánk	14 627	224	5 360	764	20 977

Všetky skupiny bánk uskutočňujú operácie s klientelou predovšetkým v slovenskej mene. Slovenské banky dosahujú 90 %-ný podiel operácií v slovenskej mene, pobočky zahraničných bánk cca 75 %-ný podiel. Zo slovenských bánk najvyšší podiel získaných primárnych zdrojov v cudzej mene dosiahli v r. 1997 banky bez zahraničnej majetkovej účasti, úvery v cudzej mene poskytli vo väčších objemoch banky so zahraničnou majetkovou účasťou. Pri porovnávaní aktívnej a pasívnej strany bilancie v cudzej mene banky bez zahraničnej majetkovej účasti získavajú viac zdrojov ako poskytujú úverov, na druhej strane banky so zahraničnou majetkovou účasťou poskytujú úvery v cudzej mene.

Klientmi bánk sú predovšetkým rezidenti, bankové operácie s nerezidentmi sú nízke (na strane aktív cca 3,5 %, na strane pasív cca 1,2 %). Najvyšší podiel operácií s nerezidentmi vo svojej obchodnej činnosti uskutočňujú na strane aktív banky bez zahraničnej majetkovej účasti, na strane pasív banky so zahraničnou majetkovou účasťou. Z hľadiska objemov v rámci slovenských bánk najviac úverov nerezidentom poskytli banky bez zahraničnej majetkovej účasti v cudzej mene. Úvery poskytnuté nerezidentom v slovenskej mene sú zaradené predovšetkým medzi klasifikované pohľadávky, v prípade úverov v cudzej mene ide o štandardné úvery. Z hľadiska devízovej pozície aktív v slovenskom bankovom sektore sa úvery v konvertibilnej mene poskytujú na 99,9 % právnickým osobám. Zvyšujúce 0,1 % sa poskytuje fyzickým osobám a to predovšetkým nerezidentom.

Najväčší objem primárnych zdrojov od nerezidentov získali banky so zahraničnou majetkovou účasťou vo forme termínovaných vkladov. Vklady v konvertibilných menách v rámci devízovej pozície sa získavajú najmä od fyzických osôb (84,7 %).

Na záver môžeme konštatovať, že na slovenskom bankovom trhu obchodujú okrem domácich bankových subjektov aj banky so zahraničnou majetkovou účasťou a pobočky zahraničných bánk. Na základe povolenia na výkon bankových činností môžu tieto banky okrem prijímania vkladov a poskytovania úverov vykonávať aj iné bankové činnosti - napr. platobný styk a zúčtovanie, vydávanie a správu platobných kariet, investovanie a obchodovanie s cennými papiermi, zmenárenská činnosť, finančný leasing, finančné maklérsstvo a pod. Banky prostredníctvom obchodných spoločností a iných právnických osôb, v ktorých majú majetkovú účasť, vykonávajú niektoré z uvedených činností. Konkrétne banky so zahraničnou majetkovou účasťou majú podiel na základnom imaní v investičných spoločnostiach a fondoch, v burze cenných papierov, v obchodných spoločnostiach - Agrotrade, AXA, Dôchodkový pripoišťovací fond HORIZONT, PODEX, POLNO-LEAS (Poľnobanka); ISTROHOLDING (Istrobanka); TATRA LEASING, Tatra Raiffeisen Capital (Tatra banka).

Výraznejšie zmeny počas päťročného obdobia vývoja úverovej a vkladovej aktivity bánk na Slovensku nastali v r. 1995, kedy banky získali väčšie objemy primárnych zdrojov ako poskytli úvery, medziročný nárast vkladovej aktivity bol najvyšší, od tohto roku začali rásť objemy dlhodobých vkladov. V úverovej aktivite výraznejšie zmeny nastali v r. 1996, kedy banky vo väčších objemoch začali poskytovať krátkodobé úvery, čo sa prejavilo aj na najvyššom medziročnom náraste počas sledovaného obdobia.

Slovenské banky bez zahraničnej majetkovej účasti uskutočňujú najväčší objem obchodov s klientelou na slovenskom bankovom trhu, pričom významnou klientelou sú orgány SR, samosprávy, štátne a iné fondy SR, najmä na strane pasív. Na strane aktív bilancie došlo k nárastu operácií s klientelou okrem r. 1995, na strane pasív dochádza k jednoznačnému nárastu. Pri obchodoch v cudzej mene dosahujú najväčší objem pri získavaní primárnych zdrojov v rámci slovenského bankového sektora. Najväčšie obchody uskutočňujú s nerezidentami na strane aktív, pričom úvery poskytnuté nerezidentom v slovenskej mene sú zaradené predovšetkým medzi klasifikované pohľadávky.

Najpočetnejšou skupinou sú banky so zahraničnou majetkovou účasťou - dosahujú 50 %-ný podiel - avšak v oblasti prijímania vkladov a poskytovania úverov je ich podiel nízky.

Banky so zahraničnou majetkovou účasťou postupne obmedzujú svoju obchodnú činnosť s klientelou vo vkladovej a úverovej aktivite. Od klientely získavajú viac zdrojov vo forme úsporných vkladov ako poskytujú úvery. Vo svojom portfóliu majú nízky podiel rizikových úverov a v rámci štandardných úverov sa orientujú na poskytovanie krátkodobých úverov. Aktívnejšie obchodujú v cudzej mene pri poskytovaní úverov nerezidentom, ktorým poskytli väčší objem úverov ako prijali vkladov. Charakteristikou tejto skupiny bánk je obchodovanie na bankovom trhu s pomerne stabilnými a nákladovo menej náročnými zdrojmi, pričom sú schopné ohodnotiť bonitu klienta, čo sa prejavuje nízkym podielom rizikových aktív.

Pobočky zahraničných bánk sa podielajú nízkym percentom na základných operáciách bánk s klientelou, pričom percento je nižšie na strane pasív. Táto skutočnosť je daná aj nízkym podielom bankových subjektov v tejto skupine bánk, t.j. 14,3 %. U pobočiek zahraničných bánk dochádza z hľadiska vývoja k poklesu aktivity v obchodovaní s klientelou v oblasti vkladov aj úverov. Na rozdiel od bánk so zahraničnou majetkovou účasťou sa orientujú viac na poskytovanie úverov ako prijímanie vkladov, pričom postupne sa preorientovali z poskytovania dlhodobých úverov na krátkodobé úvery. V portfóliu majú väčší podiel rizikových úverov ako banky so zahraničnou majetkovou účasťou. Obchody v cudzej mene uskutočňujú objemovo väčšie na strane aktív, s nerezidentami obchodujú vo väčšom objeme na strane aktív.

Pri obchodoch s klientelou sú najaktívnejšie banky bez zahraničnej majetkovej účasti, ktoré zároveň aj vykazujú najväčší podiel klasifikovaných úverov vo svojom portfóliu. Najopatrnejšie k obchodom s klientelou pristupujú banky so zahraničnou majetkovou účasťou.

ZÁVERY

Vstup priamych zahraničných investícií za posledné obdobie nezaznamenáva žiaden výraznejší vzostup (ak nepočítame dodatočné zvýšenie kmeňového imania v pobočkách zahraničných bánk, ktoré sa jednorázovo započítalo v roku 1996).

Aj naďalej sú takmer nezmenené tendencie z hľadiska vstupu PZI do odvetvovej štruktúry (okrem zmieneného presunu do bankovníctva a poisťovníctva) do jednotlivých regiónov. Aj z hľadiska investujúcich krajín sa krajiny na prvých troch miestach nemenia až na štvrté miesto, ktoré v súčasnosti zaujalo Japonsko.

Zaujímavejší je vývoj vstupu PZI zo Slovenska do zahraničia, kde je ročný nárast omnoho dynamickejší než pri vstupe. Vzhľadom na skutočnosť, že v súčasnosti doposiaľ nejde o mimoriadnejšie finančné objemy, nemá terajší stav významnejší vplyv na platobnú bilanciu. V prípade, že by takýto trend postupoval aj ďalej, bude potrebné kontrolovať konkrétne dopady na odlev vnútorných investičných zdrojov a úbytok domácich pracovných miest. Na druhej strane sa ukazujú nesporné pozitívne dopady z hľadiska rozšírenia vývozu vo viacerých smeroch, čo je veľmi kladný jav. Vzhľadom na zvýšené riziko pri zahraničnom podnikaní bude potrebné pripraviť určité opatrenia na zabezpečenie poistenia majetku našich investorov v cudzine ako i vytvorenie informačných zdrojov v podmienkach investovania v krajinách, kam smerujú zahraničné aktivity predovšetkým pre malých a stredných slovenských zahraničných investorov, ktorí nemajú dostatok prostriedkov pre financovanie vlastných poradenských služieb.

Vplyv priamych zahraničných investícií sledujeme už štvrtý rok. Môžeme konštatovať, že napriek pomerne nízkemu vstupu do našej krajiny je ich spätný vplyv na obchodnú a platobnú bilanciu nie je zanedbateľný. Podiel vývozu spoločných podnikov sa pohybuje vo výške 34-37 % na celkovom vývoze Slovenska. To je pri tak nízkom vstupe PZI do slovenskej ekonomiky významný podiel a svedčí o pozitívnej činnosti PZI v tomto smere.

Na druhej strane dovoz spoločných podnikov činní 36-44 % na celkovom dovoze Slovenska. Treba však poznamenať, že tento ovplyvňujú veľké obchodné organizácie, ktoré však nedovážajú komodity len pre spoločné podniky, ale pre celú slovenskú ekonomiku. Z uvedeného dôvodu pre lepšie vystihnutie vplyvu PZI na obchodnú bilanciu bude potrebné tieto výlučne obchodné organizácie vyčleniť.

Naďalej sa nepotvrďuje už skôr avizovaný zvýšený odlev devíz v súvislosti s modernizáciou pri budovaní joint ventures.

Najvýraznejší vplyv priamych zahraničných investícií z doposiaľ skúmaných oblastí možno v súčasnom období zaznamenať v bankovom sektore, kde podiel na celkovom objeme vstupu PZI tvorí 25,7 %. Priame zahraničné investície pôsobia v

našom bankovom sektore mimoriadne pozitívne. Svojim vstupom vyvolali konkurenčný tlak na domáce bankové subjekty, ktoré ak chceli obstáť, museli sa pomerne rýchlo priblížiť úrovni zahraničných bankových inštitúcií, aby si udržali vo väčšej miere svoju klientelu. Modernizuje sa celá banková technológia, ako i kultúra bankového podnikania. Na dokončenie reštrukturalizácie našich domácich bánk bude potrebná ich stabilizácia, čo si bude vyžadovať ešte 2-3 roky, rozšírenie o chýbajúce produkty, vylepšenie zlého portfólia tam, kde je to potrebné, zvýšiť produktivitu bankových pracovníkov, ako aj ich komplexnejší záber a celkovo zlepšiť vybavenosť bánk.

V ďalšom období sa budeme musieť v oblasti bankovníctva pripraviť aj na budovanie bankových inštitúcií v zahraničí a to taktiež predovšetkým z dôvodov, aby si naše banky udržali svojich klientov, aby sprostredkovali dôležité informačné zdroje pre naše medzinárodné podnikanie a vytvárali v tomto smere medzinárodnú stratégiu.

V tejto oblasti by sme sa mali orientovať predovšetkým na tie krajiny, s ktorými máme nadviazané dlhodobé zahranično-obchodné vzťahy, najmä z hľadiska vývozu. Dá sa predpokladať, že práve tam bude smerovať aj vývoz našich podnikateľských aktivít, ktorý bude potrebovať služby svojich bankových inštitúcií.

Celková nadväznosť úrovne slovenského bankovníctva na úroveň bankovníctva v zahraničí je veľmi významná z hľadiska vstupu Slovenska do EÚ. Udržanie čo najvyššej nadväznosti bude potrebné i v prípade, že Slovensko by sa v najbližšom čase nestalo členom EÚ. Je to potrebné v dôsledku toho, že budeme mať snahu aj naďalej medzinárodne podnikat' s členskými krajinami EÚ, ktoré sa budú stále viac zblížovať vo všetkých oblastiach bankovej sféry, čo vyústi do jednotnej meny.

Aké sa ukazujú tendencie?

- V oblasti bankových foriem sa od začiatku presadzujú dcérske banky ako najvýhodnejšia alternatíva, čo je aj svetovým trendom.
- Ukazujú sa prvé výsledky snáh domácich bánk na zakladaní zahraničných bankových inštitúcií, ktoré sa budú postupne rozširovať.
- Z hľadiska bankových produktov aj naďalej pozorujeme, hlavne v poslednom období, zvýšený sklon obyvateľstva ku vkladom, ktoré využívajú predovšetkým dcérske banky na poskytovanie krátkodobých úverov. Všeobecne možno pozorovať prechod od dlhodobých ku krátkodobým úverom a znižovanie aktivity bánk v obchode s klientelou. Ukazuje sa postupná orientácia bankových subjektov na medzibankové operácie, prípadne presun aktivít z úverovej a vkladovej oblasti do sféry iných bankových služieb.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung.
Stuttgart, C.E. Poeschel, 1989. 2435 s.
2. HOŠKOVÁ,A. - ŠESTÁKOVÁ,M.: Medzinárodné podnikanie.
Bratislava, Elita 1993. 157 s.
3. HOŠKOVÁ,A.: Zahraničný kapitál v ekonomike Slovenska.
Bratislava, IMFŠ NBS 1995. 51 s.
4. HOŠKOVÁ, A.: Zahraničný kapitál v ekonomike Slovenska. II. časť.
Bratislava, IMFŠ NBS 1996. 45 s.
5. KAUFMANN,F. - MENKE,A.: Standortverlagerungen mittelständischer
Unternehmen nach Mittel - und Osteuropa.
Bonn, Verlag Schäffer - Poeschel, 1997. 177 s.
6. OPPENLÄNDER,K.: Aussenhandel, Finanzströme und Direktinvestitionen in
Osteuropa.
München, Weltforum 1995. 122 s.
7. PAUSENBERGER,E.: Internationalisierung von Unternehmen.
Stuttgart, Verlag Schäffer - Poeschel, 1994. 156 s.
8. PLUM,C.: Auswirkungen von Direktinvestitionen in Empfängländern.
Köln, Verlag Josef Eul, 1994. 291 s.
9. STANKOVSKY,J.: Direktinvestitionen in Osteuropa.
Wien, Bank Austria a.g., 1996. 119 s.
10. STEHN,J.: Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern. Tübingen,
J.C.B.Mohr, 1992. 162 s.