

NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA

Ing. Adela Hošková, PhD.

**VPLYV PRIAMYCH
ZAHRANIČNÝCH
INVESTÍCIÍ NA EKONOMIKU
SLOVENSKA**

**Inštitút menových a finančných štúdií NBS
Bratislava 2001**

**VPLYV PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA EKONOMIKU
SLOVENSKA**

© Národná banka Slovenska, Inštitút menových a finančných štúdií
Ing. Adela Hošková, PhD.

Bratislava 2001

Obsah

	Strana
ÚVOD	4
1. Priame zahraničné investície (PZI) na Slovensku	7
1.1. Prílev priamych zahraničných investícií	7
1.2. Odlev priamych zahraničných investícií	11
2. Vplyv PZI na obchodnú a platobnú bilanciu	12
3. Regionálne aspekty PZI na Slovensku	16
4. Vplyv PZI na zamestnanosť, produktivitu práce a know-how	25
5. Prepojenie PZI na domáci priemysel	33
ZÁVER	41
POUŽITÁ LITERATÚRA	43

VPLYV PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA EKONOMIKU SLOVENSKA

Na základe najnovších výsledkov začína prílev priamych zahraničných investícií (PZI) na Slovensko nadobúdať na význame. V súvislosti s tým je dôležité poznať pôsobenie PZI na ekonomiku Slovenska, a to predovšetkým vo výrobnjej sfére, v bankovníctve, tretej sfére a pod.

Cieľom štúdie je poukázať na vplyv PZI vo vybraných oblastiach výroby, t.j. na zamestnanosť, produktivitu práce, know-how, na prepojenie PZI na domáci priemysel, na regionálne rozloženie PZI. Výsledné pozitíva (prípadne negatíva) sa sústreďujú v rámci pôsobenia na obchodnú a platobnú bilanciu SR, a to v rámci kapitalizácie proexportne orientovaných organizácií s PZI, ktoré svoju produkciu (v dôsledku malého slovenského trhu) umiestňujú v zahraničí.

Predkladaná štúdia je zhrnutím šesťročného výskumu predmetnej problematiky, ktorý je obsiahnutý v šiestich štúdiách IMFŠ NBS (pozri v časti Použitá literatúra), kde sú jednotlivé skúmané okruhy podrobnejšie rozvedené.

Priame zahraničné investície

Kľúčovou formou prenikania zahraničného kapitálu do našej ekonomiky sú priame zahraničné investície. Práve ony by sa mali stať základom pre modernizáciu výrobného zariadenia, transfer nových technológií a know-how, pre efektívnejšie integrovanie našej ekonomiky do medzinárodnej deľby práce. Konečným výsledkom tohto procesu je, že priame investície sú bezprostredným zdrojom výroby konvertibilného tovaru, ktorý sa dokáže úspešne uplatniť na svetových trhoch. Tým sa vytvára možnosť tvorby devízových zdrojov. Je to však z časového hľadiska dlhodobejší proces ako napríklad v rámci prílevu zahraničných portfóliových investícií.

Priame zahraničné investície majú aj svoje alternatívy: kapitál možno požičať, technológiu možno získať prostredníctvom rôznych licenčných zmlúv, manažment ako i odborné znalosti možno tiež kúpiť – transferovať prostredníctvom zmlúv. Hlavným problémom takéhoto samostatného obstarávania jednotlivých zdrojov je, že tento spôsob vychádza omnoho drahšie.

Priame zahraničné investície vložené do výroby musia prejsť spočiatku nábehovým obdobím, keď sa tieto pozitívne výsledky ešte viac-menej neprejavujú, skôr pôsobia opačným smerom, t.j. spotrebou devízových prostriedkov na nákup modernej technológie,

know-how, licencií, materiálov, polovýrobov a pod. Po spustení plnej výroby a najmä vtedy, keď sa vytvorený zisk v tuzemsku znova investuje, začnú sa prejavovať kladné efekty tohto procesu. Okrem kvalitných výrobkov môže zahraničný kapitál vyvolávať aj tzv. multiplikačné efekty, ktoré vyplynú z nadväzujúceho investičného dopytu.

Pod priamou investíciou sa rozumie také vynaloženie peňažných prostriedkov alebo iných peniazmi ocenených majetkových hodnôt alebo majetkových práv, ktorých účelom je založenie, získanie alebo rozšírenie trvalých ekonomických vzťahov investujúceho tuzemca na podnikaní v zahraničí alebo investujúceho cudzozemca na podnikaní v tuzemsku, a to niektorou z týchto foriem:

1. vznik alebo získanie výlučného podielu na podnikaní vrátane jeho rozšírenia,
2. účasť na novovzniknutom alebo existujúcom podnikaní, ak investor vlastní alebo získa najmenej 10 % podielu na základnom imaní obchodnej spoločnosti, alebo najmenej 10 % podielu na čistom obchodnom imaní, alebo 10 % hlasovacích práv,
3. finančný úver na päť alebo viac rokov poskytnutý investorom na podnikanie, ak má investor na tomto podnikaní účasť podľa bodu 1 alebo bodu 2, alebo úver spojený s dohodou o podiele na rozdelení zisku,
4. použitie výnosu z existujúcej priamej investície do tejto investície¹.

Z časového hľadiska vstupu do konkrétnej krajiny prechádza pôsobenie priamych investícií na ekonomiku rôznymi vývojovými fázami. Na základe dlhodobého skúmania priamych zahraničných investícií bolo vytvorených viacero teórií. Jeden z významných teoretikov v predmetnej oblasti J.H. Dunning rozvinul začiatkom osemdesiatych rokov nasledovnú teóriu – hypotézu. (Pichl, C. 14).

V prvej fáze daná krajina neinvestuje v cudzine, pretože na základe nízkej rozvojovej úrovne nedokáže v špecifickej oligopolnej súťaži efektívne využiť svoje prednosti prostredníctvom priamych investícií. Aktívna medzinárodná spolupráca nastane, ak krajina využíva export. Zároveň začnú zahraničné podniky investovať v tuzemsku, spočiatku iba v malom rozsahu, a to na základe miestnych obmedzených špecifických podmienok (malý trh, nedostatočná kvalifikácia pracovných síl pre priemyselnú výrobu, nedostatočná infraštruktúra a pod.).

V druhej fáze rozvoja nadobúdajú priame investície zahraničných podnikov v danej krajine na význame. Výrazne začne pôsobiť dosiahnutý vysoký objem výroby, ktorý výdatne zásobuje miestny trh. Pracovné sily v prijímajúcej krajine sa zoznamujú s vysokou úrovňou produktivity práce a výrobným procesom, úroveň miezd je ešte nízka. Priame investície ešte nie sú previazané s ostatným hospodárstvom danej krajiny. Na základe nedokonalosti lokálneho trhu informácií, tovarov a kapitálu sú transakčné náklady obvykle vysoké, preto sa investori priamych zahraničných investícií pokúšajú integrovať mnohé trhy, v rámci ktorých vykonávajú podnikové transakcie. Priame zahraničné investície domácej krajiny sa zatiaľ vyskytujú iba zriedka, pretože domáce podniky ešte disponujú iba nedostatočne upotrebitelnými firemnými výhodami a aj v prípade ich existencie ide len o priame vývozné investície so susednými štátmi, ktoré sú na obdobnej úrovni vývoja.

V tretej fáze bude už aj domáca krajina vykazovať viditeľne vyšší podiel zahraničných priamych investícií. Domáce podniky zbierajú skúsenosti z rozvinutého trhu, zo stykov so zahraničnými podnikmi (zvyšovanie kvalifikácie pracovných síl, podporovanie know-how a tým aj firemných špecifických predností), čo im pomôže výraznejšie preniknúť na zahraničné trhy. V dôsledku toho, že úroveň miezd stúpa (vyššia kvalifikácia, vyššia produktivita práce prostredníctvom technického pokroku a pod.) preklenuje sa medzinárodná diferenciácia miezd a daná krajina stráca výhody "lacnej pracovnej sily". Nové priame zahraničné investície prichádzajú na základe nových výhod: vysoký dopyt, schopnosť domáceho technologického rozvoja, nová moderná infraštruktúra

¹ Devízový zákon, NBS, 1995, § 2, bod k), str. 7

a pod. Celkovo je rozvoj vývozných priamych investícií preda len nižší než dovozných, i keď sa postupne zblížujú. PZI sa prepájajú s domácim priemyslom.

Vo štvrtej fáze sa stáva konečne daná krajina výrazným priamym investorom v cudzine.

Za piatu fázu označuje Dunning v tomto rozvojovom procese rozvoj vnútroodvetvového medzinárodného obchodu opierajúceho sa o vnútroodvetvovú deľbu práce vo vlastnej výrobe. Rozhodnutia o mieste zakladania firemných pobočiek bývajú už menej orientované z pozície krajinných špecifik, a väčšmi sa prihliada na dynamický efekt z rozvoja medzinárodnej deľby práce. Dovozné priame investície zasa začínajú rásť, ale z iných dôvodov ako v prvých fázach, napríklad v dôsledku spestrenia sortimentu. Dovozné a vývozné investície konvergujú.

Na základe výsledkov nášho výskumu problematiky PZI možno konštatovať, že uvedenú etapizáciu možno uplatniť aj na vývoj PZI na Slovensku. Prvá a čiastočne druhá fáza prebehla u nás pomerne rýchlo, t.j. približne v rokoch 1990 - 1995 podľa konkrétnych podmienok v jednotlivých podnikoch, ale aj regionálneho okolia.

V súčasnosti sa nachádzame približne na úrovni druhej fázy (Dunningovej schémy), avšak určitá časť organizácií s účasťou zahraničného kapitálu už pôsobí na úrovni fázy tretej. To znamená, že tunajšie organizácie s účasťou zahraničného kapitálu sa napájajú na vnútorný priemysel a vytvárajú medziodvetvové a medziodborové väzby s veľmi pozitívnymi dopadmi na objem výroby, regionálny rozptyl, zamestnanosť a predovšetkým na zahraničný obchod. Tretia fáza bude veľmi významná a prechod na jej úroveň bude zložitejší než dosiahnutie prvých dvoch fáz. Práve v nej sa dosahujú najdôležitejšie podmienky ekonomického rozvoja a okrem PZI by tu mala zarezonovať aj schopnosť domáceho technologického rozvoja v tých odboroch či odvetviach, na ktoré máme najlepšie podmienky. Aj keď doterajšia verifikácia podmienok pôsobenia PZI na ekonomiku Slovenska prakticky potvrdzuje platnosť prvých dvoch fáz aj pre slovenské podmienky, to ešte neznamená, že predkladaná hypotéza sa bude potvrdzovať v našom prostredí bezo zmien aj naďalej. Nie každá krajina musí prechádzať takýmto vývojom, ale v určitej fáze môže aj ustrnúť.

1. Priame zahraničné investície na Slovensku

1.1. Prílev priamych zahraničných investícií

Vývoj prílevu PZI na Slovensku mal do roku 2000 síce rastúci trend, ale jeho objem a dynamika vysoko zaostávali za potrebami našej ekonomiky i v porovnaní s okolitými reštrukturalizujúcimi sa krajinami.

Z porovnania prílevu PZI v roku 2000 s predchádzajúcimi rokmi je zrejmé, že jeho vývoj začína naberať na intenzite. Veľké vstupy do odboru telekomunikácií, petrochemického priemyslu, spracovania kovov sa naplnili a dá sa očakávať, že tento pozitívny vývoj bude v najbližšom období ešte pokračovať. Pripravuje sa privatizácia plynárenského priemyslu a niekoľkých veľkých bánk, ako aj vstupy do jednotlivých odborov priemyslu.

Tabuľka č. 1

Vývoj prílevu priamych zahraničných investícií (PZI) * v mil. Sk

Rok	Stav k 1.1.	Netto zmena	Kurzové rozdiely	Stav k 31.12.	Stav k 31.12. v %**
1994	15 342	8 744	246	24 332	-
1995	24 332	7 683	1 035	33 050	135,8
1996	34 345	10 956	467	45 768	138,5
1997	50 781	6 867	-272	57 376	125,4
1998	57 376	17 783	1 879	77 038	134,3
1999	77 038	15 128	781	92 947	120,6
2000	92 947	91 795	-19 056	165 686	178,3

Prameň: NBS

1996 - zmena metodiky – zaradenie CZK medzi konvertibilné meny

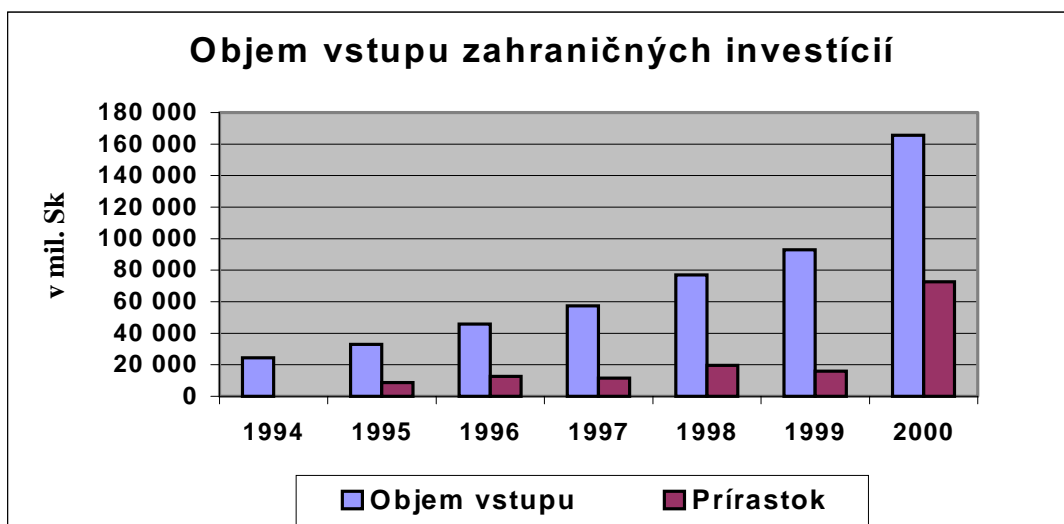
1997 - zmena metodiky – zaradenie equity kapitálu aj v Sk

(v roku 1994-1996 len v zahraničnej mene)

* PZI – majetková účasť, označenie v tomto zmysle platí pre celý materiál

** predchádzajúci rok =100 %

Graf č. 1



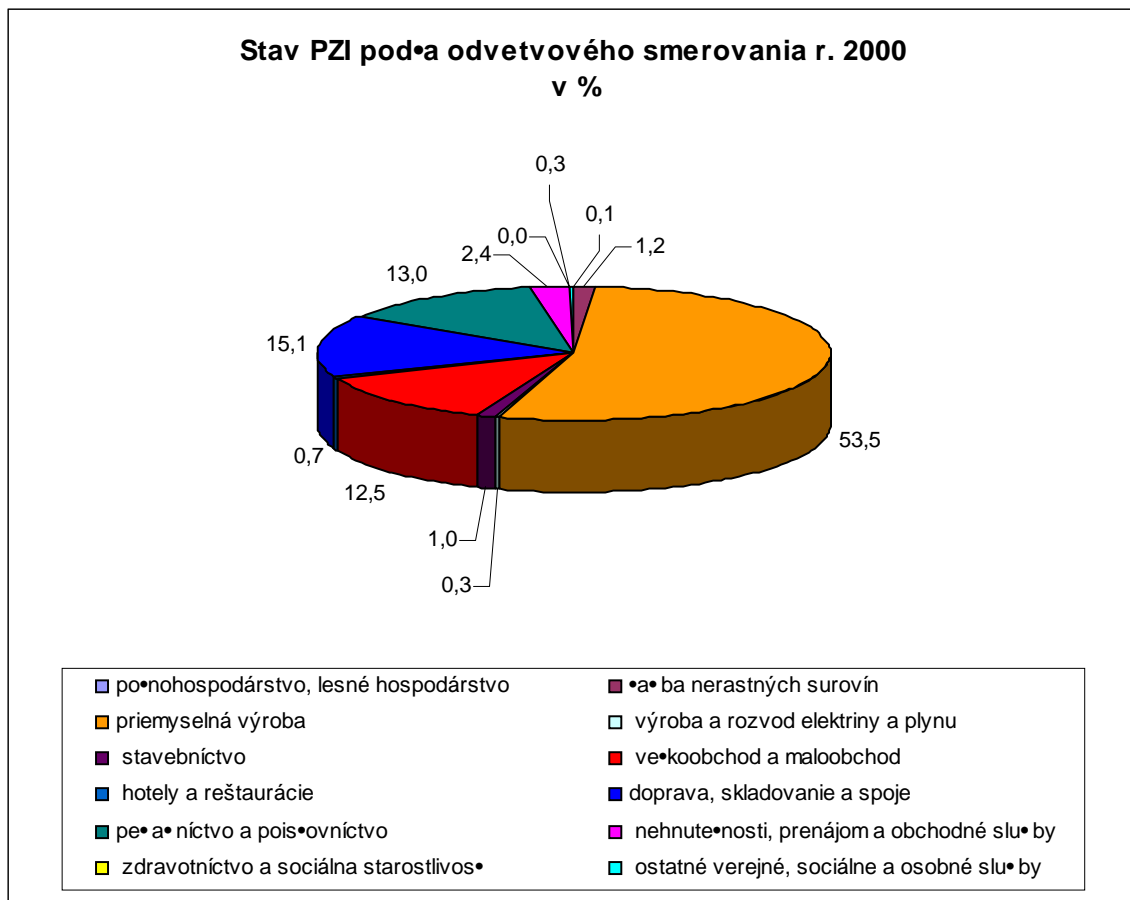
Významne sa rozšíril spôsob vstupu PZI na Slovensko. Zatiaľ čo v predchádzajúcich rokoch k nám PZI vstupovali takmer výlučne formou priamo do podnikateľského sektora v jednotlivých odvetviach, začína sa významne aktivizovať aj forma vstupu prostredníctvom akcií, ktorá bola v dôsledku rôznych legislatívnych zábran u nás minimálne využívaná. Teraz, po liberalizácii podmienok vstupu PZI na Slovensko sa ukazuje, že tak ako v porovnateľných krajinách (kde táto forma prívlevu PZI predstavuje až okolo 50 %) dosiahneme aj na Slovensku postupne štandardný stav v predmetnej oblasti.

Tabuľka č. 2

Členenie podľa odvetvového smerovania k 31.12.2000

Odvetvie	Rok 1998		Rok 1999		Rok 2000	
	mil. Sk	%	mil. Sk	%	mil. Sk	%
poľnohospodárstvo, lesné hospodárstvo	3	0,0	146	0,2	145	0,1
ťažba nerastných surovín	910	1,2	1 042	1,1	1 939	1,2
priemyselná výroba	38 159	49,5	46 034	49,5	88 597	53,5
výroba a rozvod elektriny a plynu	429	0,6	426	0,5	434	0,3
stavebníctvo	1 589	2,1	1 788	1,9	1 658	1,0
veľkoobchod a maloobchod	13 111	17,0	17 466	18,8	20 632	12,5
hotely a reštaurácie	667	0,9	1 059	1,1	1 125	0,7
doprava, skladovanie a spoje	2 431	3,2	2 854	3,1	25 057	15,1
peňažníctvo a poisťovníctvo	16 816	21,8	17 775	19,1	21 562	13,0
nehnutelnosti, prenájom a obchodné služby	2 531	3,3	3 822	4,1	3 964	2,4
zdravotníctvo a sociálna starostlivosť	19	0,0	18	0,0	68	0,0
ostatné verejné, sociálne a osobné služby	373	0,5	517	0,6	505	0,3
Spolu	77 038	100,0	92 947	100,0	165 686	100,0

Prameň: NBS



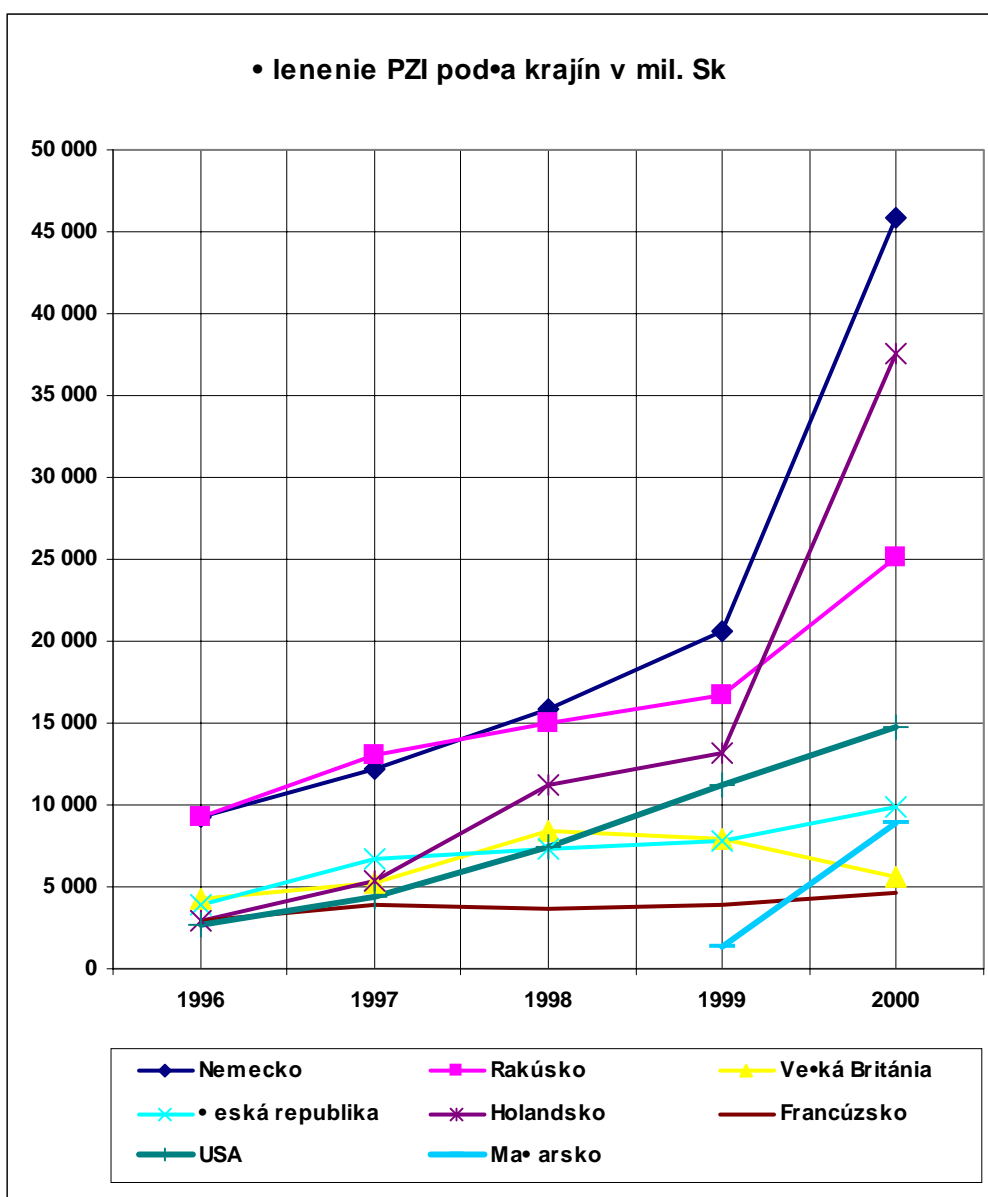
Zatiaľ čo roky 1998 a 1999 vykazovali pomerne vyrovnaný vývoj nastáva v roku 2000 reštrukturalizácia podielov jednotlivých odvetví. Najmarkantnejšie sa prejavila privatizácia telekomunikácií v položke – doprava, skladovanie a spoje, kde sa zvýšila z približne 3 % na 15,1 %, v dôsledku toho poklesli podiely odvetví veľkoobchodu, maloobchodu a peňažníctva. Ostatné položky sa pohybovali bez veľkých výkyvov.

V ďalšom období možno očakávať väčšie zmeny v odvetví peňažníctva a poisťovníctva a vo výrobe a rozvoде elektrickej energie a plynu.

Členenie PZI podľa krajín v mil. Sk

	1996	1997	1998	1999	2000
Nemecko	9 300	12 146	15 840	20 639	45 821
Rakúsko	9 243	13 039	15 027	16 741	25 088
Veľká Británia	4 248	5 210	8 453	7 942	5 595
Česká republika	3 865	6 737	7 288	7 789	9 853
Holandsko	2 925	5 333	11 188	13 143	37 554
Francúzsko	2 916	3 952	3 681	3 960	4 600
USA	2 686	4 374	7 481	11 187	14 750
Maďarsko				1 373	8 900

Prameň: NBS



Členenie PZI podľa krajín nevykazuje z dlhodobého hľadiska výraznejšie zmeny v poradí, skôr v podiele na celkovom vstupe PZI na Slovensko. Výnimku tvorí Holandsko, ktoré koncom roku 2000 investovalo na Slovensko vysoký objem investícií a takisto Maďarsko.

Hlbšiu analýzu nemôžeme uskutočniť z dôvodu utajovaných údajov.

Tabuľka č. 4

Členenie podľa krajov k 31.12.2000

Odvetvie	Rok 1999		Rok 2000	
	mil. Sk	%	mil. Sk	%
Bratislavský kraj	55 777	60,0	91 820	55,4
Trnavský kraj	8 482	9,1	9 457	5,7
Trenčiansky kraj	5 795	6,2	6 092	3,7
Nitriansky kraj	3 630	3,9	4 456	2,7
Žilinský kraj	2 676	2,9	7 241	4,4
Banskobystrický kraj	4 708	5,1	5 275	3,2
Prešovský kraj	4 023	4,3	4 448	2,7
Košický kraj	7 856	8,5	36 897	22,3
Spolu	92 947	100,0	165 686	100,0

Prameň: NBS

Členenie na osem krajov sa štatisticky vypracováva iba za posledné dva roky. Z objemového hľadiska už stabilne dosahuje najvyšší vstup Bratislavský kraj, ku ktorému sa v roku 2000 pridal aj kraj Košický. Objemovo vzrástli aj všetky ostatné kraje, avšak v oveľa menšej výške. Úmerne k tomu došlo v roku 2000 aj k zmenám podielov. Dôvodom k týmto zmenám sú už uvádzané vstupy PZI na rok 2000.

1.2. Odlev priamych zahraničných investícií

Odlev PZI zo Slovenska vykazuje nevyrovnaný vývoj a nízke hodnoty, čo odzrkadľuje stav nedostatku disponibilných zdrojov našich podnikov. Výraznejšie zmeny sa nedajú očakávať ani v najbližšom období.

Tabuľka č. 5

Vývoj odlevu PZI k 31.12.2000 v mil. Sk

Rok	Stav k 1. 1.	Netto zmena	Kurzové rozdiely	Stav k 31. 12.
1993	3 467	393	14	3 874
1994	3 874	567	-5	4 436
1995	4 436	-1 230	18	3 224
1996	3 285	1 733	30	5 048
1997	5 048	3 170	-817	7 401
1998	7 401	4 876	1 644	13 921
1999	13 921	-16 405	15 183	12 699
2000*	12 699	615	1 287	14 601

Prameň: NBS

1996 - zmena metodiky - zaradenie CZK medzi konvertibilné meny

1997 - zmena metodiky - zaradenie kapitálu aj v Sk

(v r. 1993 - 1996 iba kapitál v zahraničnej mene)

* Údaje k 31. 12. 2000

Členenie odleву podľa odvetvového smerovania PZI k 31.12. príslušného roku

Odvetvie	Rok 1998		Rok 1999		Rok 2000	
	mil. Sk	%	mil. Sk	%	mil. Sk	%
poľnohospodárstvo, lesné hospodárstvo	2	0,0	166	1,3	20	0,1
rybolov, chov rýb	0	0,0	0	0,0	2	0,0
ťažba nerastných surovín	719	5,2	983	7,7	1 125	7,7
priemyselná výroba	4 787	34,4	3 765	29,6	4 783	32,8
výroba a rozvod elektriny a plynu	1 722	12,4	1 640	12,9	1 489	10,2
stavebníctvo	40	0,3	44	0,3	576	3,9
veľkoobchod a maloobchod	1 643	11,8	1 210	9,5	1 339	9,2
hotely a reštaurácie	8	0,1	8	0,1	0	0,0
doprava, skladovanie a spoje	163	1,2	163	1,3	163	1,1
peňažníctvo a poisťovníctvo	4 644	33,4	4 201	33,1	4 573	31,3
nehnutelnosti, prenájom a obchodné služby	171	1,2	344	2,7	506	3,5
zdravotníctvo a sociálna starostlivosť	21	0,2	22	0,2	25	0,2
ostatné verejné, sociálne a osobné služby	1	0,0	153	1,2	0	0,0
Spolu	13 921	100,0	12 699	100,0	14 601	100,0

Prameň: NBS

V oblasti odleву PZI nedochádza v jeho vývoji k žiadnym významnejším zmenám, najmä oproti minulému roku a ani v najbližšom období nemožno očakávať iný vývoj.

Zaujímavejší vývoj je skôr v oblasti aplikovaných foriem odleву PZI zo Slovenska.

Najčastejšou formou je klasický vývoz tovarov do dcérskych obchodných organizácií v cudzine, alebo poskytovania služieb v cudzine .

Postupne sa začínajú vytvárať, najčastejšie popri obchodných organizáciách i výrobné či servisné služby, zatiaľ v malom rozsahu, ktoré však majú ambície ďalšieho rozvoja.

Svoju zahraničnú činnosť vyvíjajú jednak čisto slovenské podniky (počet 1787), z ktorých 44 vyváža zo Slovenska komodity do svojich dcérskych organizácií. V zahraničí začínajú na okolitých trhoch pôsobiť aj kombinované – spoločné organizácie. Z tabuľky č. 6 vyplýva, že PZI zo Slovenska smerujú stále v menšej miere do obchodnej činnosti a do stavebníctva, naopak najvyšší podiel je do priemyselnej výroby a peňažníctva, čo možno považovať za priaznivý vývoj.

2. Vplyv na obchodnú a platobnú bilanciu

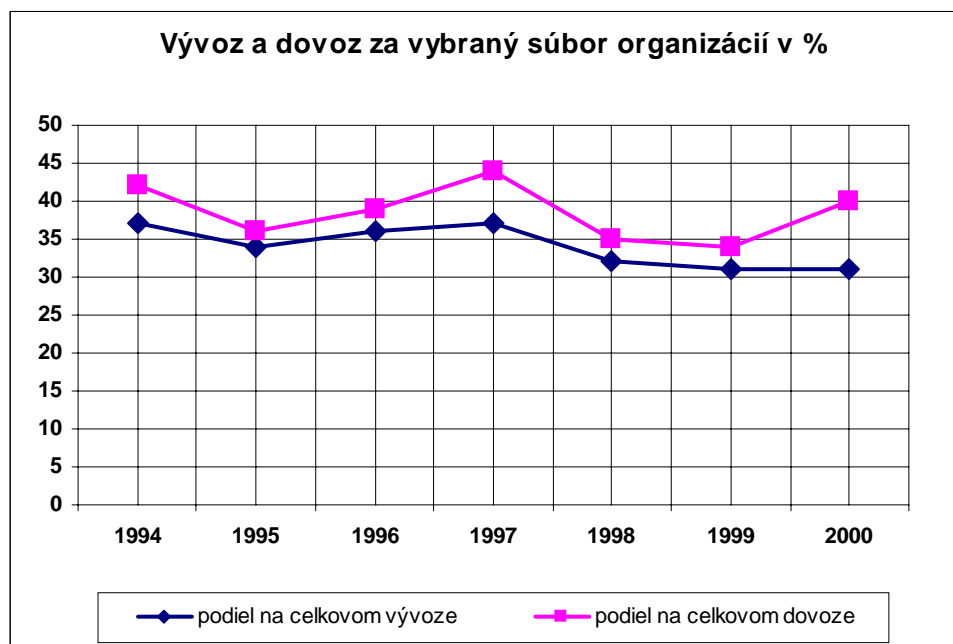
Vplyv PZI na obchodnú a platobnú bilanciu pri našom malom trhu je významný. V rámci výpočtov vychádzame zo štatistického výkazu DEV 1-12 NBS.

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
1998	120 671	32	158 554	35	375 921	456 713
1999	131 933	31	157 440	34	422 344	468 031
2000	168 339	31	237 478	40	548 372	590 728

Prameň: NBS + Bulletin ŠÚ SR Bratislava

Graf č. 3



V porovnaní s predchádzajúcim rokom výraznejšie vzrástol dovoz spoločných organizácií, pričom vývoz zostal na pôvodnej úrovni.

Dôvody sú jednak vo zvýšení svetových cien ropy a tým aj rastu objemu dovozu v petrochémii, ďalej je to významnejší nárast dovozu veľkých obchodných spoločností, ktoré však dovážajú okrem iných tovarov aj stroje a suroviny pre slovenský priemysel a tretím dôležitým dovozným artiklom sú súčiastky pre automobilový priemysel (nie transferovou cestou).

Z uvedeného je zrejmé, že prevaha dovozu nevyplýva z neefektívnej činnosti u nás etablovaných zahraničných organizácií.

Ako sme už v našej predchádzajúcej štúdií uviedli, novým prvkom v našom sledovaní vývozu a dovozu spoločných podnikov je kvantifikácia vnútorného obratu medzi materskými a dcérskymi organizáciami (podľa staršej metodiky sa dovoz a vývoz transferových tokov materiálu na spracovanie nedal vyčleniť), ktoré predstavujú za rok 2000 pri vývoze 170 219 mil. Sk a pri dovoze 176 679 mil. Sk. Tým sa mení podiel na vývoze a dovoze spoločných organizácií za SR, ktorý predstavuje 62 % pri vývoze a 70 % v rámci dovozu.

Uvedenými výsledkami sa potvrdzujú naše závery z predchádzajúceho roku, že najvýkonnejšie podniky sa zgrupujú z tých, ktoré sú buď podielovo, alebo celkom vlastnené zahraničným kapitálom. V zásade ide o niekoľko veľkých podnikov, ktoré dominantne ovplyvňujú uvedené výsledky. V rámci vnútro podnikového obratu sú to podniky z odboru automobilového priemyslu, ďalej z odborov elektro a telekomunikácií, chemického a kovospracujúceho priemyslu.

Presnejší prehľad o výkonnosti pôsobenia spoločných organizácií na Slovensku dostaneme, ak od celkového objemu vývozu a dovozu podnikov s PZI odpočítame obchodné organizácie, čím dostaneme objem vývozu a dovozu tých spoločných organizácií, ktoré u nás vykonávajú výrobnú činnosť a spätne svoje výrobky predávajú na svetových trhoch. To znamená, ako sa spoločným podnikom darí plniť jeden z ich hlavných cieľov (vzhľadom na náš malý trh) – proexportnú orientovanosť.

Očistenie od obchodných organizácií

V tejto časti vyčleňujeme v dovoze a vývoze zahraničnoobchodnú činnosť obchodných organizácií č. OKEČ 50 – obchod s motorovými vozidlami, č. 51 – veľkoobchod a č. 52 – maloobchod.

Tabuľka č. 8

Rok 2000

OKEČ	Obchodná organizácia	Dovoz v mil. Sk	Vývoz v mil. Sk
50	Motorové vozidlá	4 667	311
51	Veľkoobchod	53 728	2 743
52	Maloobchod	3 006	310
	Spolu	61 401	3 364

Tabuľka č. 9

Celkový dovoz za podniky s PZI

Dovoz	Bez vnútro podnikového obratu v mil. Sk	Vrátane vnútro podnikového obratu v mil. Sk
rok 2000	237 499	414 157
z toho obchodné organizácie	61 401	61 401
rozdiel bez obch. organizácií	176 097	352 756

Tabuľka č. 10

Celkový vývoz za podniky s PZI

Vývoz	Bez vnútro podnikového obratu v mil. Sk	Vrátane vnútro podnikového obratu v mil. Sk
rok 2000	168 339	338 558
z toho obchodné organizácie	3 364	3 364
rozdiel bez obch. organizácií	164 975	335 194

Zovšeobecnenie výsledkov:

- Podobne ako v predchádzajúcich dvoch rokoch, aj v roku 2000 môžeme konštatovať, že obchodné organizácie v pomerne významnej miere ovplyvňujú saldo zahranično-obchodnej výmeny spoločných podnikov, najmä v dovoznej časti. Vývoz na rozdiel od dovozu v rámci spoločných organizácií môžeme považovať za pozitívum, nakoľko zvyšuje aktíva so všetkými výhodami (zamestnanosť, devízové rezervy, rozšírenie trhu a pod.).
- Vývoz a dovoz je v obchodných organizáciách sústredený do skupiny tovarov č. 51 – veľkoobchod.
 - a) Podiel obchodných organizácií na celkovom dovoze podnikov s PZI v roku 2000 predstavuje (bez vnútro podnikového obratu) 26 % a podiel na celkovom vývoze podnikov s PZI 2 %. (Podkladové údaje: tabuľka č. 8 k údajom tabuľky č. 7).
 - b) Podiel dovozu ostatných podnikov s PZI (bez obchodných organizácií a vnútro podnikového obratu) na celkovom dovoze podnikov s PZI predstavuje 74 % a podiel vývozu na celkovom vývoze podnikov s PZI 98 %. (Podkladové údaje: tabuľky č. 9 a 10 k údajom tabuľky č. 7).
 - c) Podiel dovozu ostatných podnikov s PZI (bez obchodných organizácií a vnútro podnikového obratu) na celkovom dovoze za SR predstavuje 29,8 % a podiel vývozu na celkovom vývoze SR 30,1 %. (Podkladové údaje: tabuľky č. 9 a 10 k údajom tabuľky č. 7).

d) Podiel dovozu ostatných podnikov PZI (bez obchodných organizácií vrátane vnútro-podnikového obratu) na celkovom dovoze a vývoze SR je 59,7 % pri dovoze a 61,1 % pri vývoze. (Podkladové údaje: tabuľky č. 9 a 10 k údajom tabuľky č. 7).

Z uvedených výsledkov ad c) a d) je zrejmý vplyv obchodných organizácií v dovozných podieloch. Očistené údaje za zahraničnoobchodnú činnosť podnikov s PZI vykazujú vyrovnané výsledky s miernym prevýšením vývozu, čo je pozitívny trend.

3. Regionálne aspekty PZI a Slovensko

Z regionálneho hľadiska vplývajú PZI na ekonomiku krajiny v dvoch úrovniach:

- z nadnárodného a
- z národného hľadiska.

Nadnárodná regionalizácia

V diskusiách o investičnej motivácii PZI do krajín východnej Európy sa za jedno z najdôležitejších kritérií považuje politicko-hospodárska stabilita. S ňou sú spojené aj otázky repatriácie zisku, prípadne aj investovaného kapitálu. Dôležitým motívom je tiež rozsah trhu a právne podmienky investovania.

V roku 1993 sa vykonal medzi potenciálnymi investormi vyspelých krajín prieskum zistenia najvýznamnejších podmienok pre investovanie v stredoeurópskom regióne. Každý účastník označil tri faktory bodmi 3, 2, 1, pričom výsledok bol nasledovný:

Tabuľka č. 11

Určujúce faktory PZI v štátoch východnej Európy

Poradie	Faktor	Počet bodov
1.	Politická stabilita	115
2.	Významný domáci trh	71
3.	Finančná stabilita	47
4.	Kvalifikovaná pracovná sila	40
5.	Potenciálna ziskovosť	35
6.	Geografická poloha	33
7.	Konkurencieschopné náklady	28
8.	Menová konvertibilita	15
9.	Dopravná sieť / Infraštruktúra	10
10.	Legislatíva	6
11.	Potenciálna exportná základňa	5
12.	Výhodný daňový systém	2

Prameň: *Stankowsky, J.: Direktinvestitionen in Oseuropa. Wien, Bank Austria / WIFO 1996, s. 26-27*

Aj v tomto prípade sa potvrdzuje význam politicko-ekonomickej stability a veľkosti domáceho trhu.

V ďalšej časti uvádzame vývoj ratingov uverejňovaných v Euromoney.

Hodnotenie krajín východnej Európy v celosvetovom porovnaní podľa Euromoney

Tabuľka č. 12

September 1994

Krajina	Celkové poradie	Politické riziko	Výkonnosť ekonomiky	Zadlženosť	Úverový rating	Prístup k medzinár. financiám	Spolu
max.počet bodov	-	25	25	20	10	20	100,00
Česko	40	17,5	16,0	19,5	3,9	9,4	66,2
Maďarsko	44	15,6	14,8	18,5	2,3	9,5	60,7
Slovensko	64	12,1	9,3	19,5	0,0	5,5	46,3
Slovinsko	73	14,9	12,2	10,0	0,0	6,0	43,1
Poľsko	80	11,5	13,2	9,2	0,0	8,0	41,8

Prameň: Euromoney, 1994, č. 3

Tabuľka č. 13

Marec 1999

Krajina	Celkové poradie	Politické riziko	Výkonnosť ekonomiky	Zadlženosť	Úverový rating	Prístup k medzinár. financiám	Spolu
max.počet bodov	-	25	25	20	10	20	100,00
Slovinsko	32	16,62	12,07	19,94	6,46	14,97	70,06
Maďarsko	39	17,39	10,74	19,51	5,00	13,10	65,74
Poľsko	42	15,99	10,54	19,56	4,79	11,19	62,07
Česko	43	16,58	9,97	19,65	5,83	9,93	61,96
Slovensko	66	10,91	8,51	19,54	3,75	5,62	48,33

Prameň: Euromoney, marec 1999

Tabuľka č. 14

Marec 2000

Krajina	Celkové poradie	Politické riziko	Výkonnosť ekonomiky	Zadlženosť	Úverový rating	Prístup k medzinár. financiám	Spolu
max.počet bodov	-	25	25	20	10	20	100,00
Slovinsko	33	16,76	12,10	20,00	6,67	15,76	71,29
Maďarsko	39	16,58	10,45	18,48	5,63	10,71	61,85
Poľsko	42	16,37	9,84	19,38	5,42	10,66	61,67
Česko	45	16,80	8,90	19,03	5,83	9,63	60,19
Slovensko	64	11,80	7,33	18,95	3,75	6,61	48,44

Prameň: Euromoney, marec 2000

Marec 2001

Krajina	Celkové poradie	Politické riziko	Výkonnosť ekonomiky	Zadlženosť	Úverový rating	Prístup k medzinár. financiám	Spolu
max.počet bodov	-	25	25	20	10	20	100,00
Maďarsko	32	18,45	11,76	18,95	6,67	16,26	72,07
Slovinsko	33	17,72	13,73	19,73	7,71	12,94	71,83
Česko	41	17,58	10,78	19,43	6,46	9,96	64,20
Poľsko	45	17,50	10,97	19,26	6,25	9,42	63,40
Slovensko	53	13,73	9,88	19,29	4,38	9,63	56,90

Prameň: Euromoney, marec 2001

K jednotlivým kritériám:²

- Politické riziko – definuje sa ako riziko nezaplatenia za poskytnuté tovary a služby, pôžičky, dividendy alebo zabránenie repatriácie kapitálu; neodráža dôveryhodnosť individuálnych obchodných partnerov v krajine.
- Výkonnosť hospodárstva – zohľadňuje sa ekonomický rast, menová stabilita, vývoj bežného účtu platobnej bilancie, verejných financií a miera nezamestnanosti.
- Zadlženosť – získané skóre odráža hodnotenie krajiny vzhľadom na pomer dlhodobej služby k exportu, bilanciu bežného účtu k HDP a pomer zahraničného dlhu k HDP, zohľadňuje sa aj reštrukturalizácia zahraničného dlhu krajiny.
- Úverový rating – priemer ratingového hodnotenia krajiny Moody's, Standard & Poor's a IBCA.
- Prístup k medzinárodným financiám – reflektuje možnosť rýchleho prístupu krajiny na medzinárodné kapitálové trhy.

Údaje v tabuľkách č. 12 až 15, ktoré predstavujú časové rozpätie vyše piatich rokov, evidujú posuny jednotlivých hodnotených krajín v rôznych smeroch.

Zatiaľ čo ostatné krajiny zaznamenávali pomerne plynulý rast, Slovensko od roku 1994 (keď bolo na treťom mieste v rámci porovnávaných krajín) začalo postupne túto pozíciu strácať a už v roku 1997 zaujalo posledné – piate miesto, v priebehu ďalších rokov s neustále rastúcim negatívnym odstupom od ostatných krajín. Až v druhom polroku 2000 sa situácia začala pre Slovensko zlepšovať, ale i tak ešte zaostávame za porovnateľnými krajinami.

V medziobdobí 1994 - 2000 dosiahlo najväčší postup Slovinsko, ktoré sa posunulo o 40 bodov a z porovnávaných krajín si udržalo prvé miesto. Iba v marcovom hodnotení 2001 kleslo na druhé miesto. V uvedenom období zaznamenalo veľmi pozitívne výsledky aj

² BRUCHÁČOVÁ, A.: Porovnanie hospodárskeho a menového vývoja v SR, ČR, Maďarsku, Poľsku a Slovinsku. Štúdia IMFŠ NBS. 1995, s. 5-6

Poľsko, ktoré postúpilo do o 35 bodov. Zlepšili sa však aj iné krajiny. V Česku a Slovensku sa začala reštrukturalizácia poradia k nižším hodnotám do marca 1999. Potom nastal mierny pokles v Českej republike, ale od marca 2001 zaznamenávame mierny vzrast v Česku a podstatnejší na Slovensku, čo signalizovali aj hodnotenia všetkých významných ratingových agentúr koncom roka 2000.

Politické riziko, ktoré **spolu s výkonnosťou ekonomiky** sú označované za hlavné kritériá vstupu zahraničných investorov do krajiny, prešli od roku 1994 taktiež zmenami. Významnejšie vzrástlo hodnotenie Slovinska a Poľska (roky 1997 a 1998), miernejšie Maďarska. Mierny pokles zaznamenalo Česko. Slovensko dosiahlo v rokoch 1997 a 1998 mierny vzrast, ale začiatkom roka 1999 dost' výrazný pokles. Táto tendencia za Slovensko sa v marci 2000 zastavila, pričom zároveň nastal mierny nárast v rámci politického rizika. V oblasti výkonnosti ekonomiky pokračovali Česko a Slovensko v negatívnom trende, pokles hodnotenia v oboch krajinách predstavoval necelý bod.

Pozitívny trend pokračoval v marci 2001, kde hodnotenie politického rizika sa významne zlepšilo vo všetkých krajinách. Hoci Slovensko zostalo stále na poslednom mieste, zlepšilo si hodnotenie o takmer 2 body. To isté platí pre ukazovateľ hodnotenia výkonnosti ekonomiky, kde sa zlepšili výsledky hodnotenia všetkých krajín a Slovinska o 2,55 bodu. Aj všetky ostatné ukazovatele, najmä za Slovensko, sú pozitívne, pričom najviac sa zvýšila oproti predchádzajúcemu roku hodnota ukazovateľa – prístup k medzinárodným financiám, o 3,02 bodu.

Záver pre Slovensko

Výsledky potvrdzujú potenciálnu závislosť medzi výškou prílevu PZI na Slovensko, jeho hodnotením významnými ratingovými inštitúciami a v nadväznosti na to i vyčkávacou taktikou významnejších západných investorov. Sú to predovšetkým veľkí investori, ktorí potrebujú na dlhodobé zakotvenie v ekonomike dostatočnú istotu, či už z hľadiska politického alebo hospodárskeho.

Uvedené podmienky sú samozrejme významné aj pre menšie podniky, predsa však otázka dlhodobosti pre nich nie je taká dominantná, a preto sa viac zaujímajú aj o rôzne stimulačné opatrenia v krajine. V súlade s výsledkami za marec 2001 možno porovnať aj jednorazové oživenie prílevu PZI na Slovensko.

Medzinárodné porovnanie prílevu PZI do vybraných krajín

Tabuľka č. 16

Ročný prílev PZI do vybraných krajín v mil. USD

Krajina	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Česko	654	869	2 562	1 428	1 300	2 720	5 108	4 000
Maďarsko	2 339	1 147	4 453	2 275	2 173	2 036	1 944	1 800
Poľsko	1 715	1 875	3 659	4 498	4 908	6 365	7 270	9 000
Slovensko	168	250	202	330	177	566	356	1 300
Slovinsko	113	128	177	194	375	248	181	100

Prameň: G. Hunya, J. Stankowsky: *WIIW – WIFO Databaza. Foreign Direct Investment in Central and East European Countries and the Former Soviet Union, WIIW - WIFO, Wien. February 2001*

* IV. štvrťrok je odhad

** všetky údaje sú prepočítané za ucelený rok kurzom ku koncu obdobia, inak sa používa priemerný kurz. Platí pre všetky tabuľky prevzaté z materiálov WIIW, Viedeň

Tabuľka č. 17

Stav prílevu PZI do vybraných krajín v mil. USD

Krajina	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Česko	3 423	4 547	7 350	8 572	9 234	14 375	16 246	18 000
Maďarsko	5 585	7 095	11 926	14 958	16 086	18 517	19 276	19 000
Poľsko	2 307	3 789	7 843	11 463	14 587	22 479	26 075	32 000
Slovensko	-	897	1 268	2 000	2 025	2 787	2 817	3 700
Slovinsko	-	1 326	1 763	2 063	2 448	2 904	2 684	3 000

Prameň: G. Hunya, J. Stankowsky: *WIIW – WIFO Databaza. Foreign Direct Investment in Central and East European Countries and the Former Soviet Union, WIIW - WIFO, Wien. February 2001*

* IV. štvrťrok je odhad

Aj keď sa Slovensko podľa ročného prílevu PZI v porovnaní s predchádzajúcim obdobím začína približovať k doteraz dominantným krajinám, v súčasnosti najbližšie k nám je Maďarsko, z hľadiska doterajšieho celkového stavu sa nachádzame na periférii sledovaného rebríčka.

O niečo lepšie sú výsledky relatívnych čísiel, najmä v ročnom príleve 2000, kde sme sa dostali do priemerných veličín, z hľadiska celkového prílevu však zatiaľ nie:

Tabuľka č. 18

Ročný prílev PZI na obyvateľa vo vybraných krajinách v USD

Krajina	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Česko	63	84	248	138	126	264	497	389
Maďarsko	228	112	438	224	214	202	194	180
Poľsko	45	49	95	116	127	165	188	233
Slovensko	31	47	38	61	33	105	66	241
Slovinsko	57	64	89	97	189	125	91	50

Prameň: G. Hunya, J. Stankowsky: *WIIW – WIFO Databaza. Foreign Direct Investment in Central and East European Countries and the Former Soviet Union, WIIW - WIFO, Wien. February 2001*

* IV. štvrťrok je odhad

Tabuľka č. 19

Stav prílevu PZI na obyvateľa vo vybraných krajinách v USD

Krajina	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Česko	331	440	711	831	896	1 396	1 580	1 752
Maďarsko	543	692	1 168	1 470	1 587	1 835	1 919	1 900
Poľsko	60	98	203	297	377	581	675	828
Slovensko	.	168	236	372	376	517	522	686
Slovinsko	479	667	887	1 036	1 232	1 464	1 352	1 507

Prameň: G. Hunya, J. Stankowsky: *WIIW – WIFO Databaza. Foreign Direct Investment in Central and East European Countries and the Former Soviet Union, WIIW - WIFO, Wien. February 2001*

*= IV. štvrťrok je odhad

Zbližujú sa aj podiely stavu PZI na HDP, kde sme sa už priblížili úrovni Poľska, ale v porovnaní s Maďarskom a Českom dosahujú uvedené hodnoty asi 50 % ich úrovne.

Tabuľka č. 20

Podiel stavu prílevu PZI na HDP vo vybraných krajinách v %

Krajina	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Česko	9,8	11,1	14,1	14,8	17,5	25,8	30,7	35,4
Maďarsko	14,5	17,1	26,7	33,1	35,2	39,4	40,0	40,3
Poľsko	2,7	4,1	6,2	8,0	10,1	14,2	16,8	19,9
Slovensko	-	6,2	6,9	10,1	9,9	13,1	14,3	19,2
Slovinsko	7,5	9,2	9,4	10,9	13,4	14,8	13,4	16,1

Prameň: G. Hunya, J. Stankowsky: *WIIW – WIFO Databaza. Foreign Direct Investment in Central and East European Countries and the Former Soviet Union, WIIW - WIFO, Wien. February 2001*

*= IV. štvrťrok je odhad

Zaujímavé sú podiely PZI na celkových investíciách vybraných krajín, kde sme v porovnaní s predchádzajúcim obdobím postúpili o 13,5 %, čo naznačuje, že aktivizácia prílevu PZI predstavuje významné zvýšenie možností investovania v ekonomike SR.

Tabuľka č. 21

Podiel PZI na celkových investíciách bežného roku vybraných krajín v %

Krajina	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Česko	6,6	7,4	15,4	7,7	8,0	17,3	36,0	29,7
Maďarsko	32,1	13,7	49,7	23,5	21,4	18,3	17,1	17,5
Poľsko	12,6	12,5	15,5	15,1	14,5	16,0	18,4	24,1
Slovensko	4,3	6,1	4,2	4,9	2,4	7,0	5,9	19,4
Slovinsko	4,7	4,4	4,4	4,6	8,8	5,2	3,4	2,2

Prameň: G. Hunya, J. Stankowsky: *WIIW – WIFO Databaza. Foreign Direct Investment in Central and East European Countries and the Former Soviet Union, WIIW - WIFO, Wien. February 2001*

*= IV. štvrťrok je odhad

Stratégia rozhodovania zahraničných investorov o vstupe do príslušnej ekonomiky krajiny

Z číselných údajov prehľadu prílevu PZI do vybraných krajín strednej Európy je jednoznačne zrejmé rôzna intenzita objemov, čo spôsobuje, že niektoré krajiny z jedného regiónu sú pre zahraničných investorov zaujímavé, iné podstatne menej.

V práci J. Stankowského³ sú výstižne zhrnuté hlavné podmienky, na základe ktorých sa zahraniční investori rozhodujú vkladať svoje zdroje do krajín strednej a východnej Európy.

Doposiaľ relatívne nízka atraktívnosť východných štátov ako medzinárodného výrobného miesta mala viaceré dôvody, k najdôležitejším možno rátať nízku rentabilitu projektov a nedostatočné hospodársko-politické a právne rámcové podmienky hostiteľských krajín.

Často sa za komparatívnu výhodu týchto krajín označujú nízke mzdy, ktoré by mohli byť určujúcim faktorom pre vklad PZI. Pre zahraničného partnera sú celkové náklady výroby, v porovnaní s výrobou v materskej krajine prípadne v tretích krajinách, rozhodujúce. V danej súvislosti majú základný význam - produktivita práce, výrobné náklady, disponibilnosť kapitálu a infraštruktúry hostiteľskej krajiny.

V mnohých prípadoch je ale rozhodujúca kalkulovaná riziková prémie. Pre investora je dôležitá istota jeho vkladu, ako aj očakávanie, že sa jeho investičná kalkulácia nezhorší. Prieskumy medzi západnými investormi ukazujú, že politická a finančná istota v rámci investičného rozhodovania vo východnej Európe je najvýznamnejším rozhodovacím činiteľom.

Ekonomické a politické riziká transformujúcich sa krajín sú hodnotené vyššie ako riziká vo vyspelých industriálnych ekonomikách. Vyššia riziková hrozba predstavuje významnú investičnú prekážku. Odhad rizika krajiny je ovplyvnený pokrokom v transformácii, jeho kvalite a rýchlosti, čo sa odráža v mnohých medzinárodných ratingoch týchto krajín.

Odhad rizika transformujúcich sa krajín môže byť prijatím krajiny do EU redukovaný.

Čiastočne kontroverzným aspektom je podpora PZI formou rôznych vládnych opatrení.

V teórii býva často zastúpený názor, že pre PZI netreba dávať žiadne špeciálne výhody, ale že všetky podniky, teda i domáce, majú mať rovnaké podmienky. V rôznych

³ STANKOWSKY, J.: Direktinvestitionen in den MOEL: Standartaktivität für ausländische Investoren, WIFO, Wien, 1998

prieskumoch sa zistilo, že západní investori dávajú rôznym investičným podporným opatreniam iba relatívne malý vplyv na investičné rozhodovanie.

Z pohľadu západných investorov spočívajú bariéry prístupu na západné trhy pre východoeurópske krajiny takmer výlučne v administratívnych obchodných zábranách. Ako ďalšia prekážka sa môžu v niektorých prípadoch perspektívne prejaviť antidumpingové opatrenia EÚ.

Ďalšou prekážkou, ktorú nebude jednoduché odstrániť v krátkom čase v rámci prístupu na západné trhy, je nie dobrý image východného tovaru, ktorý je ešte pozostatkom z éry plánovaného hospodárstva (tzv. lacný tovar).

Prekážky tohto smeru sa však dajú postupne odstrániť v rámci výrobného prepojenia týchto krajín s multinacionálnymi výrobnými organizáciami. Anonymizácia východoeurópskych súčiastkových komponentov je preto najjednoduchšou cestou pre odstránenie tohto problému i keď zároveň neznamená jeho definitívne riešenie, nakoľko by mohla predstavovať postavenie sa do úlohy druhoradého významu. Menej častá, ale možná je pomoc materského koncernu pre domáceho výrobcu pri budovaní národne identifikovateľných výrobkov v hostiteľských krajinách (príklad Škoda).

Na druhej strane sú pre západných investorov významné existujúce obchodné bariéry v krajinách strednej a východnej Európy.

Zmiernenie tejto nepriaznivej situácie bude spočívať predovšetkým v postupnom odstraňovaní príčin, t.j. vo vybudovaní moderných telekomunikácií, v prepojení cestnej, najmä diaľničnej siete, ale aj železničnej, leteckej a vodnej dopravy s medzinárodnými tranzitnými systémami.

Cieľové presmerovanie priamych zahraničných investícií do odľahlejších regiónov by mohla priniesť diferenciácia kombinovaných výhod (daňových, finančných a iných) z regionálneho hľadiska na základe záujmových oblastí vychádzajúcich z celospoločenských potrieb ekonomiky.

Stimulačné opatrenia, ktoré boli prijaté na Slovensku v roku 1999 znamenajú oproti predchádzajúcemu obdobiu, ako i oproti porovnateľným podmienkam v tomto smere v krajinách strednej Európy podstatný vzostup. Treba zohľadniť aj súčasnú aktualizáciu, ktorá je pripravená na schválenie v parlamente.

Osobitný význam pre regionálny rozvoj má vstup veľkých zahraničných investícií, ktoré v mnohých prípadoch evokujú ďalšie vyvolané investície v hostiteľskej krajine zo sféry domácich podnikov, ktoré by si samostatne zväčša nemohli vytvoriť medzinárodné

organizácie. V danom prípade ide o tzv. multiplikačné efekty s výrazným vplyvom na regionálny rozvoj.

Treba však dodať, že masovejší vstup veľkých investícií si vyžaduje náročnejšie podmienky a zábezpeky ako vstup malých a stredných podnikov. Veľké zahraničné organizácie majú vždy strategické záujmy a umiestňujú sa v takých lokalitách, ktoré umožňujú ich dlhodobé a efektívne zakotvenie. V makroekonomickej oblasti ide predovšetkým o vytváranie priaznivej ekonomickej klímy v kombinácii s politickou a sociálnou stabilitou. V ostatných podmienkach, okrem uvedenej náročnosti na komplexnú infraštruktúru, ide aj o ponuku kvalifikovanej (relatívne lacnej) pracovnej sily, schopnosti domáceho trhu absorbovať časť produkcie, menovú stabilitu, únosnú mieru zahraničného zadlženia a nie veľkú mieru inflácie.

Pre veľké zahraničné organizácie má význam – i keď nie prvoradý – aj dlhodobosť platnosti legislatívnych a fiškálnych predpisov, aby prepočty a úvahy o vstupe zahraničného kapitálu do našej ekonomiky platili dlhšie obdobie. U nás tento princíp zatiaľ nie je dostatočne dôveryhodný z hľadiska častých zmien najmä v oblasti legislatívy.

Platnosť takéhoto tvrdenia sme si mali možnosť v uplynulom roku overiť aj v praxi v navštívených organizáciách. Veľké a stredné organizácie vyvolávajú nadväznú spoluprácu s tuzemskými strednými a menšími podnikmi na efektívnej úrovni. Vplyv prepojenia PZI na domáci priemysel uvádzame v samostatnej časti.

Národná regionalizácia PZI

Od začiatku vstupu PZI na Slovensko sa vyznačujú regionálnou nerovnomernosťou. Približne 60 % percent sa sústreďuje do okolia Bratislavy a niektorých väčších centier, akými sú Košice, Banská Bystrica, Trnava a Trenčín, zvyšok je v malých objemoch roztrúsený po celom Slovensku. Možno konštatovať, že stále platí – čím ďalej od priemyselného centra, tým menej zahraničných investícií.

Dôvody tohto stavu vyplývajú predovšetkým z nasledovných skutočností:

- ✓ Sústreďovanie PZI do väčších centier usmerňuje dobrá úroveň dopravnej a spojovacej infraštruktúry (najmä nadväznosť na diaľnicu a letisko), dostatok kvalifikovaných pracovných síl, spojenie s administratívnym a správny centrom a pod.
- ✓ Naďalej zostávajú málo povšimnuté regióny, ktoré takýmito výhodami nedisponujú, alebo ak áno, tak iba vo veľmi malej miere. Tieto regióny majú v porovnaní s väčšími priemyselnými centrami aj menej tradičných obchodno-výrobných vzťahov z minulosti

a menej skúseností v oblasti kooperácie so zahraničnými investormi, ktorí by sa mali stať základom pre hlbšiu medzinárodnú spoluprácu.

- ✓ V poslednom čase sa tento nedostatok začína odstraňovať nadväzovaním vnútornej kooperácie medzi veľkými spoločnými podnikmi a vnútorným priemyslom, t.j. strednými a menšími slovenskými podnikmi. Podrobnejšie sa touto problematikou zaoberáme v samostatnej časti štúdie. Táto spolupráca má osobitný význam pre regionálny rozvoj menších podnikov v periférnejších oblastiach, ktoré by si pravdepodobne bez takejto kooperácie ani nenašli možnosť spolupráce so zahraničím. V danom prípade ide o multiplikačné efekty s výrazným vplyvom na regionálny rozvoj.

4. Vplyv PZI na zamestnanosť, produktivitu práce a know-how

Medzi najvýznamnejšie zdroje akcelerácie ekonomického rastu patria rast produktivity práce a vývoj HDP. Preto je veľmi významné, či vplyv PZI vstupujúcich do slovenskej ekonomiky pôsobí v danej oblasti vo vyššej dynamike ako domáci partneri, či sa im darí lepšie transformovať priaznivý vývoj rozhodujúceho vonkajšieho ekonomického prostredia do rastu výkonnosti a v súvislosti s tým aj do rastu či udržania zamestnanosti.

Na základe našich konzultácií v navštívených podnikoch **z pozície hostiteľskej krajiny** môžeme jednoznačne konštatovať výrazný pozitívny vplyv na zamestnanosť na Slovensku ako i na celkovú úroveň práce a pracovných síl.

V každom skúmanom podniku sa konštatuje, že bez vstupu zahraničného partnera by v dôsledku nedostatku domácich kapitálových zdrojov nebolo možné vykonať modernizáciu výroby a sortimentu, čím by pôvodná výroba stagnovala, upadala, alebo dokonca zanikla. Z tohto dôvodu možno dospieť k záveru, že bez vstupu zahraničného kapitálu by sa aj zamestnanosť v konkrétnych podnikoch podstatne zredukovala, prípadne by úplne zanikla. Na základe tejto skutočnosti je zrejmé, že PZI majú výrazný vplyv na udržanie zamestnanosti. Na druhej strane nemusí ísť o jej zvyšovanie, pretože ak zamestnanosť chápeme v širších súvislostiach, táto sa vytvára v daných podnikoch (predovšetkým v spoločných podnikoch) modernizáciou, rozšírením výroby a zvyšovaním kvality výrobkov, ktoré zabezpečujú plynulosť odbytu a ekonomickú efektívnosť. Všetky uvedené fakty nemusia vždy automaticky znamenať aj zvýšenie zamestnanosti, pretože tu figuruje aj faktor zvyšovania produktivity práce, lepšia organizácia a pod.

Ďalšie pozitívne vplyvy na oblasť pracovných síl z pozície PZI sú v oblasti zvyšovania kvalifikácie. Zahraniční partneri často umožňujú pracovníkom firmy zaškolenie vo svojej materskej firme, po určitom období vykonávajú pravidelné skúšky a previerky. V spoločných

podnikoch sa výrazne mení vzťah k práci a pracovná disciplína. Zaznamenávame už aj tzv. “multiplikačné efekty” pri kooperačných vzťahoch, kde materská organizácia tlačí svojím vplyvom aj na pracovníkov subdodávateľských firiem, aby si zvýšili kvalifikáciu a celkovú organizáciu práce.

Úmerne k uvedeným faktom sa zaznamenáva aj rast miezd v spoločných podnikoch, alebo v podnikoch stopercentne vlastnených zahraničnými investormi.

V poslednom období badať prehlbujúci sa vplyv prepojenia podnikov s účasťou, či stopercentným vlastníctvom PZI na vnútorný priemysel na Slovensku. Tento faktor vykazuje multiplikačné efekty v rôznych smeroch, medzi ktorými jedným z najdôležitejších je zamestnanosť a to v dvoch formách: v priamej a nepriamej zamestnanosti. (Problematikou prepojenia PZI na domáci priemysel sa zaoberáme v samostatnej časti.)

Na základe uvedených skutočností sa môže aj na Slovensku postupne vytvárať určitá príjmová diferenciacia obyvateľstva. Na jednej strane to budú zamestnanci spoločných podnikov, v ktorých vďaka lepšiemu manažmentu, tlaku na vzdelanie, vyššej produktivite práce a disciplíny budú aj lepšie ohodnotení. Na druhej strane bude existovať skupina obyvateľstva zamestnaná v časti domácich podnikov, ktorá nebude disponovať takýmito výhodami, čo by perspektívne mohlo vyvolávať aj určité pnutie.

Z pozície materskej krajiny neohrozuje Slovensko svojím doterajším malým vývozom kapitálu do zahraničia oblasť zamestnanosti jednak preto, že v prevažnej miere ide o zriaďovanie obchodných organizácií, čo môže naopak pozitívne vplyvať na oživenie exportu a tým aj na určitú podporu zamestnanosti. Ďalej v exporte kapitálu vo výrobnjej oblasti sa v súčasnom období sústreďujeme prevažne na stavebnú činnosť, ktorá má na Slovensku v porovnaní s predchádzajúcim obdobím obmedzené podmienky rozvoja, takže v určitom smere to tiež môžeme chápať skôr ako pozitívum z hľadiska zamestnanosti než naopak.

Prílev PZI na Slovensko a miera nezamestnanosti podľa krajov

Kraj	Rok 1999		Rok 2000	
	prílev PZI v %	Miera neza- mestnanosti v %	prílev PZI v %	Miera neza- mestnanosti v %
SR spolu	100	19,2	100	17,9
z toho kraj:				
Bratislavský	60,0	7,2	55,4	6,4
Trnavský	9,1	16,3	5,7	14,9
Trenčiansky	6,2	13,5	3,7	12,7
Nitriansky	3,9	21,5	2,7	21,7
Žilinský	2,9	17,7	4,4	16,8
Banskobystrický	5,1	23,1	3,2	21,8
Prešovský	4,3	26,0	2,4	22,1
Košický	8,5	26,0	22,3	24,4

Prameň: Bulletin ŠÚ SR – roky 1999 a 2000, č. 12, NBS

Ak porovnáme úroveň nezamestnanosti s úrovňou rozloženia zahraničného kapitálu, môžeme konštatovať určitý vzťah. Napriek tomu, že na úroveň nezamestnanosti pôsobí mnoho vplyvov, dá sa predpokladať, že vstup zahraničných investorov má pozitívne účinky na regionálny dopyt po pracovných silách. V tomto zmysle môžu zahraničné investície prispieť k regionálnemu znižovaniu nezamestnanosti v hostiteľských okresoch, ako aj k hospodárskemu vyrovnávaniu daných regiónov.

Toto konštatovanie treba samozrejme chápať v širších súvislostiach, pretože zamestnanosť sa vytvára v daných podnikoch (predovšetkým v spoločných podnikoch) modernizáciou, rozšírením výroby a zvýšením kvality výrobkov, ktorá zabezpečuje plynulosť odbytu a ekonomickú efektívnosť. Všetky uvedené fakty nemusia vždy automaticky znamenať aj zvýšenie zamestnanosti, pretože tu figuruje faktor zvyšovania produktivity práce, lepšia organizácia a pod.

Evidentné je, že bez vstupu PZI by nebolo možné udržať zamestnanosť na pôvodnej úrovni a už v nijakom prípade by nebolo možné uvažovať o zvýšení stavu zamestnanosti oproti terajšej v konkrétnych prípadoch.

Zatiaľ čo výšku vplyvu PZI vo vzťahu k miere nezamestnanosti možno stanoviť iba nepriamo alebo čiastočne, vo vzťahu k úrovni produktivity práce je vplyv jednoznačný.

Zamestnanci a produktivita práce na Slovensku v roku 2000

OKEČ	Počet podnikov	Produktivita práce v Sk	Index MR = 100 %
4 Spracovateľský priemysel	2 285	1 609 397	115,2
401 Výroba potravín	379	1 718 303	106,6
402 Textilná a odevná výroba	246	365 496	100,3
403 Spracovanie kože	90	482 335	118,3
404 Spracovanie dreva	134	805 636	123,0
405 Výroba papiera, tlač	132	2 013 705	112,0
406 Výroba ropných produktov	4	805 636	120,7
407 Výroba chem. produktov	59	2 171 107	115,1
408 Výrobky z gumy	101	1 663 740	114,9
409 Výroba nekovových výrobkov	127	1 213 092	107,0
410 Výroba kovových výrobkov	357	1 872 476	105,4
411 Výroba strojov a zariadení	303	842 467	124,1
412 Výroba el. a optických zar.	206	1 009 765	107,2
413 Výroba dop. prostriedkov	71	4 236 342	134,1

Prameň: ŠÚ SR – *Vybrané ukazovatele priemyselných odvetví, december 2000*

V tabuľke sú indexy produktivity práce v Sk/prac./rok 2000 v jednotlivých výrobných odboroch spracovateľského priemyslu. Vzhľadom na to, že nemáme údaje o produktivite práce za konkrétne tuzemské podniky, na porovnanie úrovne za joint-ventures môžeme využiť údaje v priemere za uvedené odbory.

Konkrétne príklady:***Henkel Slovensko, s.r.o.***

Dosahuje produktivitu práce na zamestnanca 10,0 mil. Sk, pričom v priemere za odbor vo výrobe chemických produktov je produktivita práce 2,1 mil./prac. (v čom je zahrnutý aj porovnávaný podnik). Henkel dosahuje na Slovensku jednu z najvyšších úrovní produktivity práce už dlhodobo. Ide o sortimentne pomerne jednoduchú výrobu, ktorá je vysoko automatizovaná (ročné tržby – 1,5 mld. Sk a 150 zamestnancov v roku 1999).

Volkswagen Slovakia, a.s.

Za rok 1999 dosiahol produktivitu práce 9,6 mil. Sk/prac., v roku 2000 11,4 mil. Sk/prac. Údaj za odbor 413 – výroba dopravných prostriedkov 4,2 mil. Sk/prac. - nie je v danom prípade dostatočne porovnateľný, nakoľko v súhrne odboru 413 nemáme na Slovensku podobný výrobný podnik.

Podľa údajov odborníkov z Volkswagenu dosahuje bratislavská organizácia nielen úroveň produktivity práce koncernu, ale v určitých častiach ju aj prekračuje.

Siemens AG

V priemere dosahuje produktivitu práce 2,2 mil. Sk/prac. Ide o výrobu sortimentu elektro a a časť kovových výrobkov, kde za odbor elektro sa dosahuje produktivita práce 1,0 mil. Sk/prac. a za kovové výrobky 1,9 mil. Sk/prac.

RAJO, a.s.

Dosahuje vysokú úroveň produktivity práce 9,2 mil. Sk/prac., ktorá v novom podniku rástla prudkým tempom: ešte pred tromi rokmi to bolo iba 5-6 mil. Sk/prac. Materská rakúska firma dosahuje produktivitu práce 10 mil. Sk/prac. (v prepočte), čo chcú dosiahnuť v najbližšom čase aj v bratislavskej firme. Domáce (slovenské) porovnateľné podniky dosahujú produktivitu práce 2-3 mil. Sk/prac.

Coca Cola Beverages Slovakia

V roku 2000 dosiahla produktivita práce 2,9 mil. Sk/prac. Priemerná úroveň produktivity práce za potravinársky priemysel na Slovensku za rok 2000 je 1,7 mil. Sk/prac. Údaj však nemá dostatočnú vypovedaciu schopnosť pre veľký sortimentný rozptyl.

Vo všetkých príkladoch sa potvrdzuje vyššia a niekde až veľmi vysoká úroveň produktivity práce v porovnaní s domácimi podmienkami. Zatiaľ sme predmetnú problematiku neskúmali v komplexnejšom zábere, avšak vo všetkých uvedených prípadoch sa potvrdzuje, že PZI majú významný vplyv na intenzifikáciu výroby.

Tabuľka č. 24

Porovnanie produktivity práce (HDP/zam.) v krajinách strednej Európy (výber)

Krajina	V tis. ECU ^{a)}				Relácie ČR =100 v %			Relácie Rakúsko = 100 v %		
	1991	1998	1999 ^{b)}	Dynamika rastu 1990/1999 v %	1990	1998	1999 ^{b)}	1990	1998	1999 ^{b)}
Česko	19,6	25,8	26,9	137,2	100	100	100	54	50	51
Slovensko	16,0	24,6	25,9	161,9	82	95	96	44	47	49
Maďarsko	10,3	26,8	27,2	264,1	53	104	101	28	52	51
Poľsko	10,6	19,1	20,3	191,5	54	74	75	29	37	38
Slovinsko	22,2	36,6	37,9	170,1	113	142	141	61	71	71

Prameň: Zeman, K. – Rodová, V.: *Srovnávací analýze vývoje ekonomik ČR a ostatních asociovaných zemí SVE (10) v procesu přípravy na přistoupení k EU – 15.* Praha, ČSOB, 3/2000, str. 35.

^{a)} v bežných cenách

^{b)} predbežné údaje

Medzi porovnávanými krajinami je dosahovaná produktivita práce na Slovensku na priemernej úrovni. Najvyššou úrovňou dominuje Slovinsko. Iné poradie sa dosahuje v dynamike rastu produktivity práce, kde Slovensko dosahuje v zásade opäť priemer, ale dominantne pôsobí Maďarsko a čiastočne Poľsko, kde dôvodom je nízka úroveň produktivity práce v základnom porovnávacom roku. Prekvapivo najnižšiu dynamiku vykazuje Česko.

V reláciách voči Rakúsku všetky porovnávané krajiny vykazujú nízku úroveň produktivity práce: Česko, Slovensko a Maďarsko okolo 50 % a Poľsko 38 %.

Najlepšie výsledky vo všetkých sledovaných rokoch dosahuje stabilne Slovinsko a to i v reláciách voči Česku a Rakúsku.

Medzinárodný transfer technológie a know-how

Ďalším intenzifikačným faktorom ekonomického rastu je medzinárodný transfer technológie a know-how.

Priame investície jednoznačne napomáhajú transfer technológie medzi partnerskými krajinami, najmä medzi vyspelými a rozvojovými krajinami. Zahraničné investície predstavujú v tomto smere hlavné prevodové kanály. Nie sú však iba jedinou možnosťou. Priame zahraničné investície pôsobia v rámci medzinárodných kooperácií na celý komplex aktivít v tomto smere - kapitál, technológie, manažment, know-how a iné odborné znalosti. Takýto transfer možno porovnať s celým radom trhových transakcií. Každý prvok tohto "balíka aktivít" možno zabezpečiť aj ako samostatný prvok prostredníctvom trhu. Kapitál možno požičať, technológiu možno získať prostredníctvom rôznych licenčných zmlúv, manažment možno taktiež kúpiť - transferovať prostredníctvom zmlúv a nakoniec rôzne odborné znalosti a špecifiká možno získať pomocou konkrétnych poplatkov. Tieto trhové vzťahy predstavujú dôležité alternatívy voči zahraničným investíciám ako prostriedok medzinárodného presunu zdrojov.

V dôsledku snahy hostiteľských krajín - najmä rozvojových - získať určitú kontrolu nad priamymi zahraničnými investíciami vytvoril sa celý rad tzv. nových noriem medzinárodného presunu zdrojov. Ide napr. o joint-ventures, dodávky kľúčových dielcov, zmluvný manažment, medzinárodnú kooperáciu a pod.

Samostatné obstarávanie zdrojov však môže byť (najmä pre chudobnejšie krajiny) príliš drahé. Napriek tomu sa ukazuje ideálna kombinácia oboch ciest - jednak prostredníctvom priamych zahraničných investícií, ako aj prostredníctvom trhu - v takej proporcii, aká vykazuje najvyšší efekt pre hostiteľskú krajinu.

Implikácia priamych investícií nie je problémová iba pre rozvojové krajiny. Aj mnohé priemyselne vyspelé krajiny sa obávajú, že zahraničné investície zaberú významné domáce podniky, ktoré vyrábajú predovšetkým priemyselnú technológiu, a tým odstavia domáci technický vývoj. Kontrolné opatrenia týkajúce sa technologického transferu (najmä národná kontrola) privádzajú tak priame zahraničné investície do politických vzťahov. Národné smery proti transferu technológie nie sú jasné a sú často protirečivé, preto priame investície predstavujú iba jeden spôsob (prostriedok) pre transfer technológií. Napriek tomu rastie význam technologickej súťaže medzi podnikmi a ekonomikami. Dôsledky, ktoré pre technický rozvoj prinášajú priame zahraničné investície sa stávajú predmetom čoraz väčšej pozornosti politikov hostiteľskej krajiny.

Podnikateľské ciele pri výbere a transfere technológie

Primárnym cieľom pri výbere technológie je predovšetkým dosiahnutie uspokojivej rentability. Na dosiahnutie tohto cieľa sa ponúka viacero možností: na jednej strane rôzne technológie, na strane druhej rôzne realizačné zábezpeky.

Okrem toho je významný vzťah medzi kapitálovými a pracovnými nákladmi a určením najrentabilnejšej technológie. Pritom sa musí brať do úvahy skutočnosť, že výška pracovných nákladov nemôže byť jediným meradlom pri výbere technológie, ale tieto náklady sa musia brať do úvahy aj z úrovne dosahovanej produktivity práce, aby sa mohlo rozhodovať o pracovne alebo kapitálovo náročnej technológii.

Technológia môže slúžiť aj ako cieľ - **dosiahnutie odbytových trhov**. Môže slúžiť na prekonanie vstupných bariér na určitý trh. To zvyčajne platí pre technológiu najvyššej úrovne, o ktorú majú záujem určité krajiny a ktorá sa uplatňuje predovšetkým v rámci multinacionálnych podnikov.

Voľba určitej technológie môže pôsobiť aj v prípade podpory **opatrení pre dodatočný export**. V takomto prípade sa volí technológia, ktorá sa viaže na určité špecifické materiály (suroviny), ktoré sú k dispozícii iba v tejto konkrétnej krajine. Takým spôsobom sa môžu prekonať aj určité dovozné reštrikčné opatrenia v hostiteľskej krajine.

Faktor ľudskej pracovnej sily hrá pri výbere technológie rozhodujúcu úlohu. Úroveň vzdelania pracovných síl v hostiteľskej krajine vytvára základ na určovanie použiteľnej technológie. Pritom sa hodnotí aký počet vzdelaných a nevzdelaných pracovných síl je v zahraničí k dispozícii. V daných súvislostiach má významnú úlohu aj **úroveň plátov**. Pritom nejde samostatne o absolútnu výšku miezd, ale aj o produktivitu práce. Nízke mzdy pri nízkej produktivite práce môžu byť drahšie ako kapitálovo náročná výroba v krajine

s vysokými mzdami. Pri rozhodovaní o produktivite práce, ktorá indukuje mzdové náklady, musí sa podnik rozhodnúť, či v cudzine nasadí výrobnú technológiu, ktorá bude kapitálovo alebo pracovne intenzívna. Okrem toho tam, kde je prebytok lacných a málo vzdelaných pracovných síl vzniká otázka, či lokálny manažment, ktorý je k dispozícii, konkrétne technológiu aj zvládne.

Výber určitej technológie často podmieňujú aj zvláštne nároky na **predzásobenie sa materiálom**. Kvalita materiálu (surovín) má výrazný vplyv na vyrábaný výrobok. Ak v určitej krajine tieto materiály nie sú k dispozícii, musia sa dovážať. Aj tu sa môžu vyskytnúť určité reštrikcie pre konkrétne technológiu. Popri kvalite má dôležitý význam aj istota pravidelnosti v zásobovaní. Surovinovo náročné výrobky v takých krajinách, ktoré nimi nedisponujú a musia ich dovážať a majú zároveň aj nízke devízové rezervy, môžu vytvárať závažnú prekážku pri inštalovaní určitej technológie.

Jedným z najvýznamnejších faktorov pre výber technológie je **rozsah odbytu**. Pritom musí byť zodpovedaná aj otázka výberu adekvátneho výrobku pre konkrétny trhový priestor. Otázka výrobku závisí predovšetkým od štruktúry spotrebiteľov v cudzine. V tejto súvislosti spoluurčuje výber technológie možnosť cenovej stratégie v danej krajine. Vysoko technicky náročné technológie sú efektívne iba pri určitej štruktúre zákazníkov alebo závisia od veľkosti objemu vyrábanej produkcie.

Požiadavky na kvalitu môžu viesť k rozličným technológiám v rozličných krajinách. Najvyššie požiadavky majú zvyčajne najvyspelejšie krajiny.

Stav medzinárodného transferu technológie na Slovensku

Na základe našich návštev v konkrétnych výrobných podnikoch možno v tejto súvislosti konštatovať jednoznačne pozitívne hodnotenie. Takmer jednotne sa hodnotí vstup zahraničných partnerov do joint ventures v oblasti technológie v tom zmysle, že bez modernej technológie, ktorou prispel zahraničný investor do spoločného podniku, by nemohli existujúce domáce podniky dlhodobo dosahovať zvýšené výrobné parametre, pretože by na inovačné účely nemali dostatok vlastných zdrojov. Vklady zahraničného partnera majú formu finančnej hotovosti, ktorá slúži predovšetkým na nákup technologického zariadenia, dodávok strojového zariadenia, know-how, licencií, leasingu a pod.

Spojenie so zahraničným partnerom prinieslo v každom sledovanom prípade pozitíva domácim podnikom v oblasti zvýšenia technickej úrovne výroby a zároveň zvýšenia kvality výrobkov, ako aj zvýšenie kvalifikácie pracovníkov. Naša krajina v prevažnej miere spĺňa podmienky na umiestnenie vysokej technológie, pretože vzdelanosť obyvateľstva má vysokú

úroveň a aj pri určitých nových prvkoch technológie je tu možnosť rýchleho preškolenia konkrétnych pracovníkov. Pre zahraničného partnera v našej krajine existuje významný efekt možnosti kombinácie vzdelanej pracovnej sily s nízkymi mzdami, čo tvorí v súčasnosti aj jeden z najvýraznejších stimulov pri rozhodovaní o investovaní na Slovensku.

Na druhej strane sa však postupne vytvára problém zníženia domáceho výskumu úmerne prílevu zahraničných investorov. Ide najmä o veľké podniky, ktoré svoj výskum vyvíjajú centrálné, obvykle v materskom podniku, čo je ale celosvetový jav. Typickým príkladom je Volkswagen, kde sa Slovensko zapája do medzinárodnej spolupráce predovšetkým na úrovni súčiastkovej kooperácie, ktorá však je čoraz sofistikovanejšia.

Menšie spoločné podniky ponechávajú slovenským partnerským organizáciám aj čiastkovú výskumnú činnosť, ktorú hodnotia na dobrej úrovni.

5. Prepojenie PZI na domáci priemysel

Vplyv prepojenia PZI na domáci priemysel sme doposiaľ nemohli dost' dobre skúmať, nakoľko začína pôsobiť až v rozvinutejšej forme PZI v danej krajine. Podľa Dunningovej schémy je to na prelome druhej a tretej vývojovej fázy a v ďalšom období sa neustále prehĺbuje. V rámci tohto vplyvu sa vytvárajú multiplikačné efekty v napájajúcich sa domácich stredných a menších podnikoch v rôznych oblastiach výrobného procesu: zvýšenie objemu výroby vysokej kvality, zaujímavého sortimentu aj pre zahraničné trhy, zvýšenie kvalifikácie pracovníkov, zvyšovanie produktivity práce a miezd, umožnenie exportu a pod.

V súčasnom období možno už pozorovať rozširujúci sa vplyv prepojenia zahraničných spoločností na slovenský priemysel. Dominantne v tomto smere pôsobia predovšetkým veľké mnohonárodné spoločnosti (Volkswagen, Siemens, Henkel, Coca Cola), no i keď v nižšom rozsahu, ale veľmi úspešne si počínajú aj menšie spoločnosti – napr. v potravinárskom priemysle.

Vo svetovej ekonomike majú mnohonárodné spoločnosti veľký význam tak v oblasti svetového obchodu, ako aj výroby. Aj keď úroveň tejto medzinárodnej spolupráce je na Slovensku ešte iba v začiatkoch, možno už celkom jasne badať určité základné spoločné prvky typické pre túto formu medzinárodnej kooperácie.

Prieskum prepojenia PZI na domáci priemysel vo vybraných slovenských podnikoch

Pre kvantifikáciu pôsobenia PZI v rámci prepojenia na domáci priemysel na Slovensku nemáme zatiaľ k dispozícii veľký počet organizácií. Na náš prieskum sme vybrali spoločnosť Volkswagen Slovakia, a.s., Siemens AG, Henkel Slovensko, s.r.o., Coca Cola Beverages Slovakia a RAJO, a.s. Zámerom bolo vybrať jednak spoločnosti z hľadiska veľkosti: veľké, stredné a menšie, ako i z rôznych odvetví, t.j. strojárstvo v kombinácii s elektro, chémia, potravinársky priemysel.

Vklady zahraničných investorov do organizácií s PZI (podľa údajov z jednotlivých organizácií):

	Rok 1999
Volkswagen	- 339 mil. DM
Siemens	- 250 mil. DM
Henkel	- 870 mil. Sk
Coca-Cola	- 2 702 mil. Sk (rok 1998)
RAJO	- 520 mil. Sk (rok 2000/polrok)

Zovšeobecnenie výsledkov prieskumu

Prehľadovanie prepojenia PZI na domáci priemysel v porovnaní s nábehovým obdobím naberá v súčasnosti na intenzite.

Prejavuje sa to dvoma spôsobmi:

- Budovaním dcérskych závodov formou odkúpenia slovenských podnikov a ich následnou rekonštrukciou a budovaním nových.
- Výrobnými subdodávkami z priľahlých i vzdialenejších regiónov a ich spádových oblastí, čo má pozitívny regionálny efekt a pozitívne vplyvy na zamestnanosť.

Uvedené skutočnosti mohutne podporujú nárast výroby a jej smerovanie na vývoz jednak:

- **klasickou formou zahraničného obchodu (priamy vývoz – dovoz) a**
- **transferovými zahraničnými presunmi od zahraničnej matky k dcére a opačne.**

Dôsledky prepojenia sú veľmi pozitívne: ožívujú sa menšie podniky, ktoré by sa možno ani nedostali k zahraničnej spolupráci, ktorá ich postupne vynáša na medzinárodnú úroveň. Výsledky sú hlavne v tom, že materský podnik vyvíja tlak na vysokú úroveň kvalifikácie,

kvality práce, know-how, úroveň manažmentu, čo zasa umožňuje zvyšovanie objemu výroby i exportu.

a) Zamestnanosť

Priame zahraničné investície, ako je všeobecne známe, majú výrazný vplyv na udržanie zamestnanosti, prípadne na vytváranie nových pracovných miest.

Z tohto hľadiska môžeme hovoriť o:

- **tzv. priamej zamestnanosti**, t.j. pracovné miesta v materskej firme a jej závodoch v tuzemsku
- **tzv. nepriamej zamestnanosti**, ktorá je vyvolávaná pôsobením spoločnosti u nadväzujúcich dodávateľov z iných odvetví a odborov.

Priama zamestnanosť

- Všetci respondenti vyjadrili vysoko pozitívne hodnotenie slovenských pracovných síl v smeroch:
 - ✓ schopnosť rýchlej adaptácie
 - ✓ vysoká úroveň odborných, predovšetkým technických stredných a vysokoškolských absolventov
 - ✓ nedostatok jazykových vedomostí spred 5-10 rokov sa stráca
 - ✓ likviduje sa aj nedostatok odborných pracovníkov v manažmente.
- Ako problém v tejto oblasti sa doposiaľ ukazuje nedostatok stredných odborných kádrov – niečo medzi odbornou a vysokou školou – bakalárske štúdium.
- Väčšie možnosti odborného rastu vo veľkých medzinárodných spoločnostiach, a to jednak vytváraním odborných a učňovských škôl v rámci vlastných spoločností, odborným zaučovaním pod vedením zahraničných lektorov – v prvom období, teraz už všeobecne domácimi pracovníkmi a možnosť rôznych odborných stáží v zahraničí.
- Povesť o kvalite slovenských odborníkov začína rýchlo presahovať hranice Slovenska. Dnes už dokonca chodia záučať pracovníkov do podobných prevádzok v zahraničí.

Nepriama zamestnanosť

Zamestnanosť sa prostredníctvom multiplikačných efektov v subdodávateľských organizáciách rozvíja veľa smermi, ktoré postupne pomáhajú znížiť regionálne problémy nezamestnanosti v predmetných oblastiach. V niektorých odboroch ide o významné počty pracovníkov, predovšetkým v strojárstve, ale aj v menej medializovaných odvetviach, napr. v potravinárskom priemysle. Štúdia vypracovaná v spoločnosti Coca Cola potvrdzuje na

základe skúseností z Poľska a Rumunska, že multiplikačné efekty v prevádzkovej ročnej zamestnanosti vytvárajú na jedného pracovníka v nealko (v spoločnosti Coca Cola) 7-9 miest v nadväzujúcich odboroch, či odvetviach. V danom prípade možno hovoriť o nepriamej zamestnanosti.

Popri vlastnej, vecnej prepojenosti sú nezanedbateľnými pozitívami i presuny ďalších kvalitatívnych javov, ktoré vznikajú tlakom materskej firmy ako jednoznačná požiadavka z pozície kvality, kvalifikácie, sortimentu, množstva a pod. To na druhej strane vo väčšine prípadov znamená dodávky nielen pre tuzemského zahraničného partnera, ale aj pre zahraničný materský koncern, čím sa úroveň pracovných síl v predmetnej oblasti dostáva na vysokú úroveň.

Možno konštatovať, že všetci riadiaci pracovníci v zahraničných spoločnostiach, ktoré sme navštívili, ale i z iných zdrojov sa zhodujú v tom, že spoločnosti veľmi pozitívne hodnotia slovenskú pracovnú silu so solídnymi odbornými dispozíciami, ktoré možno vo veľmi krátkom čase doplniť, či prispôbiť predmetným požiadavkám výrobným či ekonomickým. Jazykové bariéry, ktoré boli spočiatku veľkým problémom sa postupne odstraňujú a aj vedenie spoločností je obsadzované v prevahe domácimi odborníkmi.

b) Regionálny rozptyl prepojenia

Prepojenie usídlených priamych zahraničných investícií s domácim priemyslom je veľmi dôležité pre regionálny rozptyl ich pôsobenia. Týmto spôsobom sa aspoň čiastočne vyrovnáva nerovnomerný vstup PZI na Slovensko, ktorý je už dlhodobo značne diferencovaný. Sústreďuje sa predovšetkým do oblasti Bratislavy, prípadne ostatných krajských či okresných miest.

Potvrdenie uvedeného názoru nám vyplynie z vyznačenia aktivít už aj v rámci tých zahraničných spoločností, v ktorých sme vykonávali náš prieskum. Prepojenie na domáci priemysel je v niektorých prípadoch celoslovenský, alebo sa týka iba jednotlivých regiónov:

Tabuľka č. 25

Kraje	Účasť vybraných zahraničných spoločností
Bratislavský	Coca Cola, Siemens, Henkel, Rajo, VW, Danone
Trnavský	Siemens, Coca Cola, VW, Rajo,
Trenčiansky	Henkel, VW
Nitriansky	Siemens, VW, Rajo
Žilinský	VW
Banskobystrický	Coca Cola, VW
Prešovský	VW
Košický	Coca Cola, Siemens, VW, Fromageries Bel.

Prepojenie na domáci priemysel môže byť predovšetkým dvoma spôsobmi:

- Subdodávkami od nezávislých dodávateľov z rôznych odvetví a odborov;
- Odkúpením slovenských podnikov, ktoré potom pracujú ako súčasť zahraničnej spoločnosti a kombináciou s prvým spôsobom.

Príklad subdodávateľskej spolupráce nezávislých organizácií

Regionálne rozloženie výrobného prepojenia je takmer ideálne v prípade spoločnosti Volkswagen Slovakia, a.s. Svoje aktivity podľa jednotlivých súčiastok (tabuľka č. 2) má v nasledovných mestách:

Tabuľka č. 26

Automobilový priemysel – nákupy v roku 1999 od slovenských podnikov

	Dielce	Obrat v roku 1999 v tis. Sk
1.	Plasty, izolačné materiály	32 985,2
2.	Výkovky, plechy, odliatky, rúry, prášková metalurgia	5 185 537,9
3.	Káblové zväzky, poistné panely, akumulátory, svietidlá	7 944 312,5
4.	Sedačky, poľahy, AIR bagy, volanty, brzdy, obklady	2 790 081,3
5.	Nástroje, náradie, JUS, prípravky	124 638,1
6.	Ložiská, trieskové obrábanie, povrchové úpravy	444 832,6
7.	Nápravy, prevody, spojky, brzdy, konzoly riadenia	12 200 786,9
8.	Guma, gumokov, pneumatiky	828 268,2
9.	Lisované diely, pružiny	880 905,8
10.	Bowdeny, filtre, spätné zrkadlá	785 316,8
11.	Iné	30 004,8
S p o l u		31 246 970,1
z toho VW Bratislava približne		19 000 000,0

Zdroj: Volkswagen Slovakia, a.s.

Ide o dodávky pre VW, Audi, Škoda Auto, Seat a iné.

- ad 1. Nová Baňa, Vranov nad Topľou, Bratislava, Žilina, Nitra
- ad 2. Dolný Kubín, Martin, Považská Bystrica, Žiar nad Hronom, Trnava, Snina, Košice, Podbrezová
- ad 3. Banská Štiavnica, Piešťany, Topoľčany, Komárno, Trenčín, Dolný Kubín, Stará Ľubovňa, Nitra, Krompachy, Michalovce, Liptovský Hrádok, Prievidza, Dubnica, Dunajská Streda
- ad 4. Veľký Meder, Stupava, Bratislava, Žilina, Púchov, Senica, Považská Bystrica
- ad 5. Bratislava, Myjava, Považská Bystrica, Vráble, Topoľčany, Dolný Kubín, Prešov, Skalica, Žilina
- ad 6. Hriňová, Michalovce, Považská Bystrica, Bytča, Nové Mesto nad Váhom, Zvolen, Michalovce, Prakovce, Vráble, Topoľčany, Dolný Kubín, Prešov, Skalica, Žilina
- ad 7. Čadca, Bratislava, Veľký Meder, Detva, Trnava, Bánovce nad Bebravou, Košice
- ad 8. Dolné Vestenice, Prievidza, Púchov, Bytča, Hnúšťa, Banská Bystrica
- ad 9. Trnava, Vráble, Brezová pod Bradlom, Bratislava, Malacky
- ad 10. Banská Bystrica, Hnúšťa, Vlkanová, Nové Mesto nad Váhom, Dolné Hámre
- ad 11. Žilina, Banská Štiavnica, Myjava, Banská Bystrica, Vlkanová, Považská Bystrica, Trnava.

Prameň: Škoda Auto Slovensko, s.r.o.

Združenie subdodávateľov automobilového priemyslu na Slovensku

Touto formou pracujú mnohé zahraničné spoločnosti na Slovensku, z našich konzultovaných sú to napr.: Henkel, Volkswagen, Coca Cola, Rajo, Danone a pod.

Spoločnosť Volkswagen je v tomto smere dominantná a to z hľadiska aspektov: rozptylu priestorového, odvetvového či odborového. Možno konštatovať, že keby sme mali viac takýchto aktivít, znamenalo by to pre slovenskú ekonomiku odstránenie základných problémov investičných, regionálnych, zamestnanosti, exportu a pod.

Druhou možnosťou prepojenia na domáci priemysel je takpovediac jednorazové napojenie na slovenské podniky v rôznych regiónoch odkúpením časti či stopercentného vlastníctva. Takéto prepojenie má svoje výhody v tom, že sú bezprostredne riadené materským podnikom, čím odpadajú prípadné problémy finančného, kvalitatívneho (v prevažnej miere), či iného charakteru.

Príkladom tohto druhu prepojenia na Slovensku je spoločnosť Siemens, kde v niektorých prípadoch dochádza ku kombinácii s predchádzajúcim spôsobom. Napr. Siemens Automative, s.r.o. Michalovce a Elektrické systémy, s.r.o. Nitra.

c) Zvyšovanie exportu

Zvyšovanie objemu exportu je jedným zo základných efektov prepojenia priamych zahraničných investícií na domáci priemysel.

Export spoločností s čiastkovou, či stopercentnou účasťou PZI sa realizuje formou:

- **priamou**, keď sa zahraničný obchod uskutočňuje bezprostredne medzi tuzemským dodávateľom a zahraničným odberateľom;
- **nepriamou**, keď tuzemský výrobca subdodávok dodá svoje produkty tuzemskému odberateľovi (dcérskej spoločnosti), ktorý ich zapracuje do svojich výrobkov a potom ich transferovou cestou exportuje do svojej materskej firmy. Nepriamou formou exportu je aj vlastná výroba súčiastok tuzemskej dcérskej spoločnosti, ktorá ich obdobne zapracuje do svojich výrobkov (obvykle montovaných v kombinácii s dovážanými súčiastkami z materskej firmy) a o hodnotu pridanú spracovaním ich posielala materskej firme transferovými cestami. Jednoznačným príkladom tohto spôsobu je Volkswagen Slovakia, a.s.

V prvých rokoch vstupu PZI na Slovensko a do jednotlivých organizácií mal export pomerne malú dynamiku. Vzhľadom na to, že Slovensko má malý trh, musia byť investori, ktorí k nám prichádzajú prevažne proexportne orientovaní a to sa začalo aj postupne prejavovať na ich podiele vývozných aktivít v rámci Slovenska.

Takýto trend možno zaznamenať vo všetkých skúmaných organizáciách, kde vývoz už v súčasnosti dosahuje približne 40-70 % výroby, v prípade Volkswagenu takmer celá ročná výroba. Každý z uvedených podnikov zároveň predpokladá, že objem výroby ako i exportu sa bude zvyšovať aj naďalej.

Problémy

Okrem všetkých pozitív, ktoré sme uviedli v predchádzajúcich častiach, stretli sme sa aj s určitými problémami, ktoré uviedli naši respondenti:

V oblasti pracovných síl zástupcovia firmy Volkswagen konštatovali, že kvalifikačná štruktúra novej generácie sa za posledných desať rokov nevyvíja priaznivo. Aj vysoké školstvo sa čiastočne vymklo z rúk. Prílišná samostatnosť jednotlivých fakúlt v rámci univerzít priniesla nadmerný vzrast počtu študijných odborov. V porovnaní s ČR sa počet odborov zvýšil o 100 %. Na druhej strane je podiel absolventov vysokých škôl na populáciu nízky.

V oblasti strojárskych podnikov (ale to platí i pre celý priemysel) vidia konzultovaní odborníci tri skupiny podnikov. Napr. Matador Púchov, Siemens, Volkswagen a s nimi spolupracujúce podniky majú odbyt, získali zdroje a tým si vyriešili podkapitalizáciu a získali know-how. Uvedené podniky nie sú prezamestnané, čiže dostávajú sa do normálnych podmienok. Druhá skupina podnikov svojím spôsobom prežíva, udržuje sa. Tieto podniky síce fungujú, ale sú tam znaky prezamestnanosti, podkapitalizácie a veľké obavy, čo ďalej

s odbytom. Pre tretiu skupinu podnikov je krach už len otázkou času. Tento problém musíme vyriešiť formou urýchlenia konkurzných konaní tam, kde je to potrebné a hľadať riešenie úbytku pracovných miest a vytvárania nových. Skúsenosti posledných rokov ukazujú, že nemožno očakávať, že do zastaraných, majetkovo nevyrovnaných, ekologicky zaťažených fabriek prídu zahraniční investori. Optimálnejšie bude sústrediť sa na jednotlivé regióny, aby sa za súčinnosti hospodárskych manažmentov a miestnych orgánov začali pripravovať industriálne parky. Mali by sa zabezpečiť nevyhnutné pozemky, budovať priemyselnú infraštruktúra a tým pripravovať ponuku pre zahraničných investorov, ktorí môžu rýchlo do procesu vstúpiť. Ukazuje sa, že iba daňové prázdny, colné úľavy a podobné stimulačné opatrenia sú na motiváciu zahraničných investorov nedostatočné. V širšom rámci vyžadujú predovšetkým politicko-hospodársku stabilitu a celkovú dopravnú, energetickú a telekomunikačnú infraštruktúru.

Problematika domáceho výskumu zaznamenáva vstupom zahraničných investorov jeho pomerne výrazné zníženie. Najmä v rámci veľkých koncernov sa výskum sústreďuje v materských organizáciách. Ale to je celosvetový jav. Typickým je príklad Volkswagenu, kde potenciálny model „slovenského auta“ je v súčasnom období nereálny. Je však šanca rozvíjať finálnu produkciu v štruktúre programov, ktoré sú zaujímavé. Na druhej strane sa tu umožňuje rozsiahly rozvoj subdodávateľskej siete, ako i siete vytvárania multiplikačných efektov formou stavebných a dopravných kapacít, reklamy a ďalších aktivít nadväzujúcich na odvetvie priemyslu.

Na druhej strane menšie firmy využívajú aj tuzemský výskum, ako napr. v dcérskych organizáciách tunajšej materskej firmy Siemens, v potravinárskych organizáciách (v mliekarenských podnikoch) a pod.

Významnou je predovšetkým skutočnosť, že vyrábaný sortiment slovenských spoločných podnikov sa dostáva čoraz viac do sofistikovanejších polôh.

Zástupcovia podniku RAJO kritizujú dlhý **čas na získanie certifikácie výrobkov**. Na Slovensku to trvá minimálne 6 mesiacov, pričom vo vyspelých európskych krajinách maximálne 1 mesiac. Pre potravinársky priemysel je to veľký handicap, nakoľko navrhovateľ stráca predstih voči konkurencii.

Zástupcovia takmer všetkých konzultovaných organizácií sa sťažovali na pretrvávajúcu **byrokráciu, ale aj korupciu**.

ZÁVER

Analýzy medzinárodnej konkurenčnej schopnosti jednotlivých krajín sú založené na schopnosti dlhodobo zabezpečiť trvalý ekonomický rast. Ide predovšetkým o rast produkcie (HDP), produktivity práce a o transformáciu tohto pozitívneho vývoja do multiplikačných efektov v tuzemsku a do vonkajších ekonomických vzťahov.

Ako ukazujú výsledky našich analýz, z hľadiska vstupu a pôsobenia PZI na Slovensku sa všetky tieto aktivity v zásade plnia: **vysoký rast produktivity práce**, a to vo vyššej dynamike ako u porovnateľných partnerov v tuzemsku - na medzinárodnej úrovni dosahujeme úroveň materských organizácií, **rastúci objem produkcie** v zodpovedajúcej **kvalite, udržanie zamestnanosti**, atď.

Uvedené výsledky sú zároveň jednou z efektívnych ciest postupného zblížovania sa s vyspelými ekonomikami EÚ.

V nadchádzajúcom období sa dá očakávať pozitívny trend vo vstupe PZI na Slovensko, a to jednak ako výsledok zlepšenia zahraničného imidžu Slovenska, domácich legislatívnych podmienok pre vstup PZI na Slovensko a v neposlednej miere i na základe pomerne pozitívneho hodnotenia podnikateľského prostredia na Slovensku už u nás etablovaných významných zahraničných investorov.

Prílev PZI sa okrem klasickej formy – vstupu formou priamo do výroby, bankovníctva, či služieb - v blízkom období bude rozširovať aj doteraz u nás málo využívanou formou privatizácie. V roku 2000 boli za týmto účelom vykonané rozsiahle liberalizačné opatrenia, čo sa už začína odzrkadľovať aj na prvých reálnych výsledkoch.

Okrem pozitív z prílevu PZI možno očakávať aj niektoré problémy:

- ✓ Po vstupe veľkých zahraničných organizácií na Slovensko sa začína prejavovať útlmový vplyv na domáci výskum a vývoj progresívnych priemyselných odborov. Je to však celosvetový jav, že veľké koncerny sústreďujú výskum v materských organizáciách. Na druhej strane možno konštatovať neustále sa zvyšujúcu sofistikáciu výrobkov v rámci produkcie v štruktúre programov slovenských dcérskych organizácií.
- ✓ V súčasnom období sa začínajú množiť názory, že v prípade ak vývoj vstupu PZI pôjde tým smerom ako doposiaľ, mohli by sme sa stať akousi „montážnou dielňou Európy“, čo by mohlo mať dopad na štruktúru nárokov trhu práce. To znamená na jednej strane ustrnutie – zníženie nárokov na požiadavky odbornosti po určitú

náročnosť, ktorá je adekvátna takémuto zatriedeniu a na strane druhej by mohlo dôjsť k zvýšeniu úniku vzdelaných odborníkov do cudziny.

- ✓ Komparatívna výhoda našej „lacnej pracovnej sily“, ktorú zahraniční investori u nás využívajú, nie je trvalým javom, o ktorý možno opierať dlhodobé zahraničné investície. Preto je dôležité posilňovať druhú stránku našej komparatívnej výhody – kvalifikovanosť pracovných síl a ich tvorivých schopností. To znamená predovšetkým rozvoj školstva, ale aj podporu národného výskumu a inovačnej aktivity, aby sme aj my boli schopní prilákať záujem zahraničného kapitálu novými myšlienkami, tvorivými schopnosťami ľudí a domácimi rozvojovými projektmi. Z toho dôvodu by vláda mala mať predstavy o rozvoji vybraných odborov, prípadne odvetví, a postupujúcej sofistikácii vlastných aktivít, kde by sa v plnej miere mohli uplatniť domáce odborné kádre.
- ✓ Pomerne významným vplyvom zasiahol do konkurencie v maloobchode vstup veľkých zahraničných supermarketov. Na jednej strane pôsobí pozitívne, najmä v oblasti zníženia cien potravín, na druhej strane konkurenčne odsúva menších domácich výrobcov zo svojich trhových priestorov. Títo nie sú schopní čeliť cenovej úrovni popredných výrobcov, najmä spoločných podnikov. Podstata je zrejme vo vysokej produktivite práce a lepšej organizácii v spoločných podnikoch v porovnaní s tuzemskými podnikmi⁴.
- ✓ Na riešenie tohto problému sa ako prvé odporúčajú návrhy na integráciu týchto organizácií do dobrovoľných združení maloobchodných predajcov. Tým by sa mohla vytvárať alternatívna možnosť realizácie svojho tovaru mimo obchodného reťazca, čo by mohlo prispievať aj k zníženiu ekonomickej závislosti.
- ✓ Ukazuje sa však, že pôvod problému menších podnikov je vo výrobnej činnosti, t.j. v podstate vo vyšších výrobných nákladoch. Z toho dôvodu sa domnievame, že by sa jednotliví výrobcovia mali vnútorne špecializovať na také výrobky, na ktoré majú najlepšie podmienky a teda by mohli dospieť k vyššej ekonomickej efektívnosti. Preto by nemalo ísť iba o obchodné, ale i výrobné združenia.

⁴ Ako príklad môžeme uviesť spoločný podnik RAJO, a.s., ktorý dosahuje ročnú produktivitu práce – 9,2 mil. Sk/prac./rok 2000 (materská firma 10 mil. Sk/prac./rok). Pred tromi rokmi to bolo 5-6 mil. Sk/prac./rok a v porovnateľných mliekarniach cca 2-3 mil. Sk/prac./rok.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmen.
Stuttgart, C.E.Poeschel 1989. 2435 s.
2. HOŠKOVÁ, A.: Zahraničný kapitál v ekonomike Slovenska.
Bratislava, IMFŠ NBS, 1996, štúdia
3. HOŠKOVÁ, A.: Zahraničný kapitál v ekonomike Slovenska. II. časť
Bratislava, IMFŠ NBS, 1996, štúdia
4. HOŠKOVÁ, A. – VÁGNEROVÁ, S.: Priame zahraničné investície na Slovensku
so zameraním na bankovú sféru.
Bratislava, IMFŠ NBS, 1998, štúdia
5. HOŠKOVÁ, A.: Zahraničný kapitál na Slovensku so zameraním na portfóliové investície.
Bratislava, IMFŠ NBS, 1999, štúdia
6. HOŠKOVÁ, A.: Komparácia vývoja priamych zahraničných investícií na Slovensku
a v transformujúcich sa ekonomikách.
Bratislava, IMFŠ NBS, 2000, štúdia
7. HOŠKOVÁ, A.: Prepojenie priamych zahraničných investícií na domáci priemysel.
Bratislava, IMFŠ NBS, 2000, štúdia
8. HOŠKOVÁ, A. - ŠESTÁKOVÁ, M.: Medzinárodné podnikanie.
Bratislava, Elita 1993. 157 s.
9. HUNYA, G. - STANKOVSKY, J.: WIIW - WIFO Database.
Foreign Direct Investment in Central and East European Countries and the Former Soviet
Union.
Wien, júl 1998, december 1998, september 1999, február 2000, február 2001
10. HUNYA, G.: Foreign Direct Investment and the Catching -up of Accession Countries.
Prednáška na medzinárodnej konferencii "The European Union Entargement to the East,
but at what speed".
Paris, 22-23 March, 1999.
11. HUNYA, G.: Integration Through Foreign Direct Investment.
Wien, WIIW, 2000, 256 s.
12. OPPENLÄNDER, K.: Aussenhandel, Finanzströme und Direktinvestitionen in Osteuropa.
München, Weltforum 1995. 122 s.
13. PAUSENBERGER, E.: Internationalisierung von Unternehmen.
Stuttgart, Verlag Schäffer - Poeschel, 1994. 156 s.

14. PICHL, C.: Direktinvestitionen und Beteiligungen im Ausland.
Wien, WIFO, Monatsberichte, 1989, č. 8.
15. STANKOVSKY, J.: Direktinvestitionen in Osteuropa.
Wien, Bank Austria a.g., 1996. 119 s.
16. STANKOVSKY, J.: Direktinvestitionen in den MOEL.
Standortattraktivität für ausländische Investoren .
Wien, WIFO, 1998. 25 s.
17. STEHN, J.: Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern.
Tübingen, J.C.B.Mohr, 1992. 162 s.
18. ŠÍBL, D.: Medzinárodné ekonomické vzťahy na prelome tisícročí.
Bratislava, Eurounion, 1996, 221 s.
19. WIIW Handbook of Statistics. Countries in Transition 1997.
Wien, WIIW, 1997. 437 s.
20. ZEMAN, K. – CHVOJKA, P.: Deset let transformace zemí střední a východní Evropy.
Praha, ČSOB, 1997, č. 1
21. ZEMAN, K.: Průběh realizace konvergačních procesů v EU v roce 1996.
Praha, ČSOB, 1999, č. 5.