

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Obchodná fakulta

EVIDENČNÉ ČÍSLO: 102003/B/2023/36145173762352644

**PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE AKO FAKTOR
PRI ROZHODOVANÍ FIRMY O UMIESTNENÍ
INVESTÍCIE (NA PRÍKLADE SR)**

Bakalárska práca

Bratislava 2023

Emma Bublíniová

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
Obchodná fakulta

**PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE AKO FAKTOR
PRI ROZHODOVANÍ FIRMY O UMIESTNENÍ
INVESTÍCIE (NA PRÍKLADE SR)**

Bakalárska práca

Študijný program: medzinárodné podnikanie
Študijný odbor: ekonómia a manažment
Školiace pracovisko: Katedra medzinárodného obchodu OF
Vedúci záverečnej práce: Ing. Marek Petrovič

Bratislava 2023

Emma Bublíniová

Obsah

Úvod.....	11
1 Súčasný stav problematiky doma a v zahraničí	12
1.1 Charakteristika základných pojmov	12
1.1.1 Priame zahraničné investície (PZI).....	13
1.1.2 Členenie PZI.....	16
1.1.3 Motívy PZI	16
1.1.4 Efekty PZI.....	17
1.2 Faktory, ktoré vplývajú na umiestnenie investície firmami	18
1.2.1 Interné a externé determinanty.....	20
1.3 Podnikateľské prostredie ako faktor pri rozhodovaní firmy o umiestnení investície	21
1.3.1 Mikroprostredie.....	22
1.3.2 Makroprostredie.....	23
1.3.3 Podnikateľské prostredie na Slovensku	25
2 Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania	30
3 Výsledky práce a diskusia	32
3.1 Vývoj PZI na Slovensku	32
3.1.1 Teritoriálne hľadisko	36
3.1.2 Sektorové hľadisko.....	39
3.2 Hodnotenie kvality podnikateľského prostredia na základe indexu.....	40
3.2.1 Index podnikateľského prostredia (IPP).....	40
3.3 SWOT analýza podnikateľského prostredia Slovenskej Republiky	45
3.4 Inštitucionálna podpora a proces implementácie PZI na Slovensku	47
3.4.1 Inštitucionálna podpora prílevu PZI	47
3.4.2 Regionálne rozloženie PZI na Slovensku.....	49
3.4.3 Úspešne ukončené projekty SARIO za roky 2002—2021.....	51
Záver.....	55
Zoznam použitej literatúry	56

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že som záverečnú prácu vypracovala samostatne a že som uviedla všetku použitú literatúru.

Dátum:

.....

(podpis študenta)

Pod'akovanie

Chcela by som sa pod'akovať vedúcemu mojej záverečnej práce, Ing. Marekovi Petrovičovi, za jeho odborné vedenie a metodickú pomoc, ktorú mi poskytol pri vypracovaní predkladanej práce.

ABSTRAKT

BUBELÍNYOVÁ, Emma: Podnikateľské prostredie ako faktor pri rozhodovaní firmy o umiestnení investície (na príklade SR). – Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Marek Petrovič - Bratislava: OF EU, 2023, počet strán 58.

Záverečná práca je vypracovaná na tému Podnikateľské prostredie ako faktor pri rozhodovaní firmy o umiestnení investície (na príklade SR). Cieľom záverečnej práce bolo ukázať, ako podnikateľské prostredie ako faktor vplýva na rozhodovanie firiem o umiestnení investície (na príklade SR). Ako čiastkové ciele, ktoré vedú k dosiahnutiu hlavného cieľa, sme si určili definovať základné pojmy, uviesť základné informácie o transnacionálnych korporáciách a priamych zahraničných investíciách – delenie, a ich efekty. Charakterizovať podnikateľské prostredie, jeho jednotlivé zložky, konkrétnu situáciu v rámci Slovenska, uviesť ukazovatele ktoré hodnotia kvalitu podnikateľského prostredia a konkrétne príklady z praxe. Práca je rozdelená do troch kapitol.

Prvá kapitola – teoretická časť - je venovaná základným pojmom ako hrubý domáci produkt, dôchodok, spotreba, úspory ktoré do veľkej miery súvisia s nosným pojmom investície. Osobitná časť je venovaná charakteristike a deleniu transnacionálnych korporácií, priamych zahraničných investícií a faktorom, ktoré vplývajú na umiestnenie investícií firiem. Podrobnejšie je opísané a charakterizované podnikateľské prostredie ako také a jeho osobitný vývoj na Slovensku so zameraním na zmeny v posledných dvoch rokoch. V druhej kapitole definujeme podrobnejšie hlavný cieľ práce, čiastkové ciele, metodiku práce a metódy skúmania. Tretia kapitola - Teoretická časť je venovaná konkrétnym tokom PZI v rámci Slovenska z hľadiska teritoriálneho (odkiaľ k nám PZI plynú) a taktiež z hľadiska odvetvového (do akých odvetví a v akom objeme k nám PZI plynú), ukazovateľom ktoré hodnotia podnikateľské prostredie akými sú Index podnikateľského prostredia (IPP) od Podnikateľskej aliancie Slovenska a SWOT analýza podnikateľského prostredia v Slovenskej republike (vlastné spracovanie). V neposlednom rade sme v práci priblížili, ako funguje inštitucionálna podpora a proces implementácie PZI na Slovensku a konkrétne príklady úspešných investícií z praxe.

Výsledkom riešenia danej problematiky je preukázanie dôležitosti kvality podnikateľského prostredia v súvislosti s prílevom priamych zahraničných investícií.

Kľúčové slová: Podnikateľské prostredie, Kvalita a hodnotenie podnikateľského prostredia,
Priame zahraničné investície, Umiestnenie investície

ABSTRACT

BUBELÍNYOVÁ, Emma: Business environment as a factor in a company's investment location decision (on the example of SR). – University of Economics in Bratislava. Faculty of Commerce; Department of International Trade. – Thesis supervisor: Ing. Marek Petrovič – Bratislava: OF EU, 2023, number of pages 58.

The final thesis is elaborated on the topic Business environment as a factor in the company's decision on the location of investment (on the example of the Slovak Republic). The aim of the final thesis was to show how the business environment as a factor influences companies' decisions on the location of investments (on the example of the Slovak Republic).

As milestones that lead to the achievement of the main goal, we have set ourselves to define basic concepts, provide basic information about transnational corporations and foreign direct investment – division, and their effects. To characterize the business environment, its individual components and the specific situation within Slovakia, to introduce indicators that evaluate the quality of the business environment and concrete examples from practice. The thesis is divided into three chapters.

The first chapter – the theoretical part – is devoted to basic concepts such as gross domestic product, income, consumption, savings, which are largely related to the main concept of investment. A special section is devoted to the characteristics and divisions of transnational corporations, foreign direct investment and factors influencing the location of firms' investments. The business environment as such and its special development in Slovakia are described and characterized in more detail with the focus on changes in the last two years. The second chapter defines in more detail the main objective of the work, milestones, work methodology and methods of the research. The third chapter - The theoretical part is devoted to specific FDI flows within Slovakia from the territorial point of view (from where FDI's flows to us) and also from the sectoral point of view (to what industries and in what volume FDI's flow to us), indicators that evaluate the business environment such as the Business Environment Index (IPP) from the Business Alliance of Slovakia and SWOT analysis of the business environment in the Slovak Republic (own processing).

Last but not least, we presented how Institutional Support and the FDI implementation process in Slovakia works, as well as examples of successful investments from practice.

As a result of solving the issue is to demonstrate the importance of the quality of the business environment in relation to foreign direct investment inflows.

Keywords: Business environment, Quality and ratings of the business environment, Foreign direct investment, Location of the investment

Zoznam grafov

Graf 1 Vývoj HDP na Slovensku (obdobie 2000 – 2011)

Graf 2 Prílev PZI na Slovensko (obdobie 2005 – 2021)

Graf 3 Kvartálne údaje prílevu PZI (obdobie 1.Q 2018 – 1.Q 2022)

Graf 4 Toky PZI z krajín EÚ na Slovensko v roku 2019 v tis. EUR

Graf 5 Toky PZI z krajín EÚ na Slovensko v roku 2020 v tis. EUR (predbežné údaje)

Graf 6 Významné toky PZI mimo krajín EÚ na Slovensko v roku 2019 v tis. EUR.

Graf 7 Predbežné údaje významných tokov PZI mimo krajín EÚ na Slovensko v roku 2020 v tis. EUR.

Graf 8 Odvetvová štruktúra prílevu PZI na SR pre rok 2019

Graf 9 Hodnoty IPP za druhý polrok 2019

Graf 10 Hodnoty IPP za druhý polrok 2020

Graf 11 Hodnoty IPP za prvý polrok 2021

Graf 12 Hodnoty IPP za prvý polrok 2022

Graf 13 SWOT analýza podnikateľského prostredia SR (vlastné spracovanie)

Graf 14 SARIO - Maximálne intenzity investičnej pomoci v rámci krajov SR

Graf 15 SARIO – Ukončené projekty za roky 2002 – 2021 podľa regiónu

Graf 16 SARIO – Ukončené projekty za roky 2002-2021 podľa počtu vytvorených pracovných miest

Graf 17 SARIO – Ukončené projekty za roky 2002-2021 podľa krajiny pôvodu

Graf 18 SARIO – Ukončené projekty za roky 2002-2021 podľa sektora

Úvod

Súčasný globalizovaný svet – aktuálne geopolitické usporiadanie a prikladanie dôležitosti medzinárodnej spolupráci sa rozšírilo snáď do všetkých sfér. Medzinárodný obchod nie je výnimkou, čo vyplýva už zo samotného názvu. Pod pojem medzinárodný obchod a všetky operácie, ktoré sú v rámci neho vykonávané patria aj priame zahraničné investície. Na to, aby bol proces udelenia priamej zahraničnej investície zrealizovaný a vôbec úspešný vplýva veľké množstvo faktorov. Jedným zo základných faktorov, je kvalita podnikateľského prostredia v hostiteľskej krajine.

Podnikateľské prostredie ako celok možno chápať ako atmosféru pre rôzne obchodné účely. Tvorí a ovplyvňuje ho rôzne faktory akými sú napríklad: vláda, stabilná politická situácia, právne aspekty – systém regulácií a pravidiel, ekonomická situácia a stabilita, dane a daňový systém, environmentálne a sociokultúrne faktory, technológie, zákazníci a iné spoločnosti, bariéry vstupu do odvetvia, zamestnanci, konkurenčná rivalita v rámci odvetvia a mnohé iné. To, z čoho všetkého sa podnikateľské prostredie skladá, ako sa delí, čo ho ovplyvňuje a následne ako jeho kvalita vplýva na obchodnú atmosféru a prílev priamych zahraničných investícií do hostiteľskej krajiny je priblížené v jednotlivých podkapitolách práce.

V práci si zadefinujeme všetky potrebné pojmy súvisiace s témou priamych zahraničných investícií a podnikateľského prostredia. Pozrieme sa bližšie na konkrétne delenia priamych zahraničných investícií, ich efekty a determinanty. Predstavíme si jednotlivé zložky podnikateľského prostredia a jeho aktuálny stav v rámci Slovenskej republiky. Ďalej si priblížime vývoj prílevu PZI na Slovensko a súčasnú situáciu z teritoriálneho, ale aj sektorového hľadiska. To, v akom stave sa nachádza kvalita podnikateľského prostredia si ukážeme na základe Indexu podnikateľského prostredia (IPP) a jeho aktuálny stav nám dokreslí SWOT analýza. V neposlednom rade si načrtujeme, ako funguje samotná inštitucionálna podpora a proces implementácie priamych zahraničných investícií na Slovensku (spomenieme si úspešné príklady z praxe).

1 Súčasný stav problematiky doma a v zahraničí

1.1 Charakteristika základných pojmov

Investície hrajú dôležitú úlohu v makroekonomickom ale taktiež v mikroekonomickom ponímaní. Aby sme mohli prejsť k definícii investícií je nevyhnutné zdefinovať si niektoré makroekonomické veličiny, ktoré sú úzko previazané s investíciami. Medzi takéto veličiny neodmysliteľne patrí hrubý domáci produkt, dôchodok, spotreba a nemožno zabudnúť ani na úspory.

Ako uvádza autor Lisý a kolektív, pod hrubým domácim produktom možno rozumieť všetko (čiže všetky finálne vyrobené produkty aj všetky poskytnuté služby) na území určitej krajiny (sleduje sa tu územný princíp) za určité obdobie (väčšinou sa berie do úvahy obdobie jedného roka). HDP patrí k dôležitým ekonomickým ukazovateľom a podáva nám správu o trhovej hodnote všetkých finálne vyrobených produktov a poskytnutých službách v rámci územia krajiny – v podstate vypovedá o celkovom výstupe danej ekonomiky (zvyčajne za obdobie jedného roka).¹

Dôchodok možno charakterizovať veľmi jednoducho – jedná sa o mzdu, respektíve príjem pre pracovníka. Ide o odmenu za vykonanú prácu. Dôchodok sa delí na takzvaný osobný a disponibilný dôchodok, pričom pri osobnom dôchodku sa jedná o hrubý príjem a pri disponibilnom dôchodku je reč o príjme čistom. Je to práve disponibilný dôchodok, na základe ktorého sa ekonomické subjekty rozhodujú akú časť príjmu, ktorým disponujú, vložia do spotreby a akú časť pretavia do úspor.²

Keď sa na jednotlivé časti HDP pozrieme podrobnejšie zistíme, že spotreba tvorí jeho najväčšou časť a preto je dôležitou veličinou ktorú nemožno opomenúť. Spotreba je práve tá časť disponibilného dôchodku, ktorú ekonomické subjekty spotrebujú = minú. Možno teda jednoznačne konštatovať, že veľkosť spotreby úzko súvisí s výškou disponibilného dôchodku.³ Ako však uvádza Keynes vo svojom základom psychologickom zákone:

„Spotreba rastie vždy, ak rastie dôchodok, ale absolútny prírastok spotreby je vždy menší ako východiskové zvýšenie dôchodku.“

¹ LISÝ Ján, ČAPLÁNOVÁ Anetta, DZIUROVÁ Valéria, et al. Ekonómia. Praha: Wolters Kluwer, 2016, s. 353 [38 AH]. ISBN 978-80-7552-275-7.

² LISÝ Ján, ČAPLÁNOVÁ Anetta, DZIUROVÁ Valéria, et al. Ekonómia. Praha: Wolters Kluwer, 2016, s. 364 [38 AH]. ISBN 978-80-7552-275-7.

³ LISÝ Ján, ČAPLÁNOVÁ Anetta, DZIUROVÁ Valéria, et al. Ekonómia. Praha: Wolters Kluwer, 2016, s. 372-373 [38 AH]. ISBN 978-80-7552-275-7.

Keynes v podstate hovorí o tom, že spotreba rastie pomalšie ako dôchodok, respektíve relatívne rastie ale absolútne klesá. Časť dôchodku, ktorú ekonomické subjekty nespotrebnujú označujeme ako úspory.⁴ Na rozdiel od spotreby, podľa Keynesa úspory rastú s rastom disponibilného dôchodku nielen relatívne ale aj absolútne.⁵ Ako uvádza Lisý a kolektív, sú to práve úspory, ktoré sú hnacím motorom pre ekonomický rozvoj.⁶

Investovanie nie je možné odčleniť od sporenia. Na ekonomický rozvoj krajiny vplývajú rôzne činitele no sú to práve investície, ktoré hrajú kľúčovú rolu a prostredníctvom ktorých sa vykonáva hospodárska politika daného štátu. Za pomoci investícií je reálne zabezpečiť dlhodobý a najmä konštantný ekonomický rast.⁷ To, ako investície pôsobia na ekonomiku so sebou prináša niekoľko efektov medzi ktoré patria napríklad dôchodkový efekt, kapacitotvorný efekt, efekt zvýšenia efektívnosti ekonomiky či substitučný efekt investícií.⁸

Taktiež možno investície rôzne deliť, a to napríklad na obnovovacie a čisté či na autonómne a indukované.⁹ Podľa úlohy, ktorú zastupujú vo výrobnom procese ich môžeme rozčleniť na aktívne a pasívne. Ďalej rozčleňujeme investície podľa veku, podľa vlastníctva (verejnú/súkromnú/zmiešanú) a podľa sektorov (primárny, sekundárny, terciárny, kvartérny). Osobitnú kategóriu predstavujú investície infraštruktúrne a taktiež investície odvetvové.¹⁰

1.1.1 Priame zahraničné investície (PZI)

Táto práca je zameraná na jednu určitú skupinu investícií a tou sú práve priame zahraničné investície. Existuje mnoho definícií, ktoré charakterizujú, čo vlastne priame zahraničné investície alebo PZI sú, ako sa členia a aké efekty so sebou prinášajú. Pre ich

⁴ VIDOVÁ, Jarmila. Investičná teória a politika: semináre. Bratislava: Ekonóm, 2002, s. 8 [5,35 AH]. ISBN 80-225-1545-0.

⁵ LISÝ Ján, ČAPLÁNOVÁ Anetta, DZIUROVÁ Valéria, et al. Ekonomia. Praha: Wolters Kluwer, 2016, s. 379 [38 AH]. ISBN 978-80-7552-275-7.

⁶ LISÝ Ján, ČAPLÁNOVÁ Anetta, DZIUROVÁ Valéria, et al. Ekonomia. Praha: Wolters Kluwer, 2016, s. 382 [38 AH]. ISBN 978-80-7552-275-7.

⁷ VIDOVÁ, Jarmila. Investičná teória a politika: semináre. Bratislava: Ekonóm, 2002, s. 8 [5,35 AH]. ISBN 80-225-1545-0.

⁸ VIDOVÁ, Jarmila. Investičná teória a politika: semináre. Bratislava: Ekonóm, 2002, s. 13-14 [5,35 AH]. ISBN 80-225-1545-0.

⁹ LISÝ Ján, ČAPLÁNOVÁ Anetta, DZIUROVÁ Valéria, et al. Ekonomia. Praha: Wolters Kluwer, 2016, s. 383 [38 AH]. ISBN 978-80-7552-275-7.

¹⁰ VIDOVÁ, Jarmila. Investičná teória a politika: semináre. Bratislava: Ekonóm, 2002, s. 25-26 [5,35 AH]. ISBN 80-225-1545-0.

pochopenie je však nevyhnutné zadefinovať si najprv pojem transnacionálne korporácie alebo v skratke TNK.

Ako uvádza Baláž a kolektív ide o veľké, nadnárodné podniky a spoločnosti, ktorých činnosť sa sústreďuje v medzinárodnom prostredí. Blackov právnický slovník klasifikuje spoločnosť ako transnacionálnu za podmienok, ak jej operácie na trhoch v zahraničí dosiahli určitý percentuálny podiel, a to presne viac ako 25%.

Podľa Konferencie Spojených národov pre obchod a rozvoj (UNCTAD) môžeme spoločnosť označiť ako transnacionálnu za predpokladu, že existuje materská spoločnosť, ktorá má svoje afilácie (dcérske spoločnosti) v zahraničí. Pričom materská spoločnosť stelesňuje centrálu, či akési kontrolné alebo riadiace centrum firmy a jej zahraničné afilácie predstavujú pobočky danej firmy v zahraničí. Kontrola materskou firmou je vykonávaná tak, že matka vlastní určitý percentuálny podiel danej afilácie (podmienkou je, aby materská spoločnosť disponovala viac ako 10% podielom akcií podniku). To znamená, že aj napriek samostatnej právnej subjektivite afilácie etablovanej v zahraničí sú všetky kľúčové rozhodnutia riadené materskou spoločnosťou.¹¹

TNK majú svoje počiatky po druhej svetovej vojne. S postupne silnejúcou a šíriacou sa globalizáciou neustále naberali na ekonomickej sile a dôležitosti. Za pomoci ukazovateľa - indexu transnacionality - je možné pre lepšiu predstavu vyjadriť a kvantifikovať ako veľmi je korporácia „aktívna“ na medzinárodnom trhu, t.j. do akej miery je nadnárodná. Hodnoty indexu sú uvádzané v percentách, pričom výsledky indexu pri firmách, ktoré „kraľujú“ na scéne medzinárodného podnikateľského prostredia uvádzajú viac ako 90% transnacionalitu. Prvé priečky daného rebríčka sú v súčasnosti obsadené spoločnosťami zaoberajúcimi sa najmä IT technológiami no taktiež sa tu vyskytujú ťažobné spoločnosti a rôzne iné firmy, ktoré majú vybudovanú globálnu sieť dcérskych spoločností po celom svete.¹²

Po stručnej, no nevyhnutnej charakteristike TNK si teraz zadefinujeme zahraničné investície. Zahraničné investície sa vo všeobecnosti delia na dve základné odnože a to na portfóliové investície a priame zahraničné investície. V oboch prípadoch ide o cezhraničný pohyb kapitálu avšak s určitými zásadnými rozdielmi.

¹¹ BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, s. 162-163 [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.

¹² BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, s. 162-165 [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.

Kým pri portfóliových investíciách investor nemá záujem sa aktívne a z dlhodobého hľadiska podieľať na chode a dôležitých rozhodnutiach v podniku, jeho prioritným a najväčším záujmom je výnos (napríklad v podobe úrokov, dividendy, podielu na zisku, atď.) a snaha odstrániť akékoľvek riziko. Portfóliové investície sa v porovnaní s PZI realizujú rýchlejšie – za kratšie časové obdobie a presun kapitálu nie je náročný.

Pri priamych zahraničných investíciách má investor skutočný záujem podieľať sa na riadení/ovládaní/kontrole a dôležitých rozhodnutiach v podniku, jeho prioritným záujmom je dosiahnuť zisk. Dôležitým kritériom na to, aby sme vôbec mohli hovoriť o priamych zahraničných investíciách je podmienka vlastniť minimálne 10% hlasovacích práv alebo akcií podniku. Priame zahraničné investície alebo PZI podobne ako transnacionálne korporácie majú viacero definícií. Jednou z nich je definícia od Medzinárodného menového fondu, ktorý charakterizuje PZI nasledovne:¹³

„Priame zahraničné investície odrážajú trvalý záujem rezidentného subjektu jednej krajiny (priamy investor) v rezidentskom subjekte inej krajiny (podnik s PZI), zahŕňajú všetky transakcie uskutočňované medzi priamym investorom a podnikom s priamymi zahraničnými investíciami. Pokrývajú počiatočné transakcie ako aj všetky transakcie medzi nimi.“¹⁴

Konferencia Spojených národov pre obchod a rozvoj (UNCTAD) klasifikuje PZI ako medzinárodný pohyb kapitálu založený na kontinuálnom a trvalom záujme o podnik, ktorý je spojený s dohľadom a výkonom kontroly nad afiláciou v zahraničí.

Podľa autora Šíbla a kol. možno PZI charakterizovať ako:

„jednu z foriem vývozu kapitálu.....PZI nie sú len pohybom finančných prostriedkov, ale aj presunom manažmentu, skúseností, obchodného tajomstva, technológie, práv na používanie značky, know-how, marketingových stratégií a pod. Je pre ne typické, že sú spojené s určitým stupňom kontroly.“¹⁵

¹³ BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, s. 168-170 [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.

FERENČÍKOVÁ Soňa, MICHNÍK Ľubomír a ŠESTÁK Jozef. Priame zahraničné investície: Vnútorne a medzinárodné súvislosti. Bratislava: Sprint, 1997, s. 21. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-09-1.

¹⁴ VIDOVÁ, Jarmila. Investičná teória a politika: semináre. Bratislava: Ekonóm, 2002, s. 77 [5,35 AH]. ISBN 80-225-1545-0.

¹⁵ BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, s. 169-170 [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.

1.1.2 Členenie PZI

Priame zahraničné investície možno rozčleniť z viacerých hľadísk. Z funkčného hľadiska rozlišujeme horizontálne - materská aj dcérska spoločnosť pôsobí v rovnakom odvetví, vertikálne – materská a dcérska spoločnosť pôsobí bezprostredne za sebou v rámci jedného hodnotového/dodávateľského reťazca (rozlišujeme investície typu backward a typu forward) a konglomerátne PZI – materská a dcérska spoločnosť majú diametrálne iné pole pôsobnosti.

Z hľadiska foriem PZI rozlišujeme fúzie – ide o zlúčenie dvoch alebo viacerých podnikov na základe slobodného rozhodnutia manažérov, akvizície – ide o „prevzatie“ jednej alebo viacerých firiem druhou, pričom ju možno označiť za viac „násilnú“ formu v porovnaní s fúziou, greenfield – doslovne na „zelenej lúke“ označenie pre typ PZI, kedy je zahraničná afilácia nanovo postavená z „ničoho“ od základov, brownfield – mohli by sme ju označiť za opak greenfieldu, kedy je zahraničná afilácia etablovaná do už predtým existujúcich priestorov a napokon joint venture investície – tie predstavujú doslova akési spoločné podniky keď sa napríklad aj priame konkurenčné spoločnosti zomknú a spoločne investujú do výskumu/vývoja určitej esenciálnej zložky/produktu, ktorá bude následne slúžiť v prospech oboch.

Zdroje ďalej uvádzajú členenie PZI podľa vlastníctva a to na súkromné spoločnosti, štátne spoločnosti, štátne suverénne spoločnosti a private equity fondy. No a v neposlednom rade poznáme aj členenie PZI podľa spôsobu nadobudnutia.¹⁶

1.1.3 Motívy PZI

Pre umiestnenie investície za hranice štátu musí mať firma určitý motív, respektíve snaží sa tým dosiahnuť určitý cieľ. O tom, akú motiváciu pre umiestnenie PZI má firma, píše vo svojej práci Dunning, konkrétne rozlišuje 4 rôzne motívy investícií a tými sú: zdrojovo orientované PZI – cieľom investície je získanie zdrojov, výrobných faktorov (môže sa jednať o nerastné suroviny, know-how, pracovnú silu a iné), trhovo orientované PZI – cieľom je získať prístup k zahraničnému trhu, investície zamerané na zvýšenie efektívnosti – cieľom je zvýšiť efektívnosť výroby v podniku (napríklad presun určitej časti výroby kvôli existencii kvalifikovanejšej pracovnej sile alebo lepšiemu technologickému stupňu)

¹⁶ BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, s. 174-182 [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5. FERENČÍKOVÁ Soňa, MICHNÍK Ľubomír a ŠESTÁK Jozef. Priame zahraničné investície: Vnútorne a medzinárodné súvislosti. Bratislava: Sprint, 1997, s. 33-39. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-09-1.

a investície orientované na strategické ciele – cieľom je prísť v zahraničí k novým vedomostiam, skúsenostiam a schopnostiam, ktoré budú využité v prospech podniku.¹⁷

1.1.4 Efekty PZI

Keď sú už priame zahraničné investície v zahraničí bezpečne a úspešne umiestnené, vo všeobecnosti so sebou prinášajú niekoľko efektov. Medzi tieto efekty zaraďujeme vplyv na národný dôchodok a ekonomický rast, vplyv na obchodnú a platobnú bilanciu, vplyv na zamestnanosť, vplyv na hospodársku štruktúru a taktiež rôzne politické, sociálne a enviromentálne vplyvy.¹⁸

Keď sa na problematiku pozrieme podrobnejšie, môžeme pozorovať existenciu konkrétnych nákladov a benefitov PZI v materskej ale taktiež v hostiteľskej krajine.

Medzi benefity, ktoré PZI prinášajú svojej materskej krajine patrí napríklad to, že nadobudnutý zisk v zahraničí je po zdanení vyplatený investorovi, nadobudnuté skúsenosti v zahraničí budú môcť byť v budúcnosti zúročené na pôde domácej krajiny, rovnako tak pozitívne zmeny v exporte pretože materská krajina vyváža do hostiteľskej krajiny esenciálne komponenty, súčiastky či náhradné dielce s čím môže súvisieť nárast zamestnanosti v tejto produkčnej oblasti.

Na druhej strane je existencia nákladov PZI pre materskú krajinu nesporná. Medzi takéto náklady zaraďujeme najmä odlev kapitálu, ktorý sa pretaví v nerovnostiach platobnej bilancie alebo negatívne efekty pre zamestnanosť – konkrétne jej znižovanie v produkčnej oblasti, ktorá bola premiestnená respektíve alokovaná v zahraničí s čím súvisí aj podstatné zníženie exportu, ktorý bol nahradený priamou výrobou v hostiteľskej krajine.¹⁹

Za benefity PZI v hostiteľskej krajine môžeme označovať predovšetkým ekonomický rast, vytváranie nových pracovných miest - čiže zvyšovanie zamestnanosti ale taktiež prílev kapitálu, ktorý pôsobí priaznivo na platobnú bilanciu. Nemožno zabudnúť na nárast konkurencie v danom odvetví, na základe čoho sú sprostredkované väčšie možnosti a väčší výber sortimentu pre zákazníkov ale taktiež priaznivý vplyv na rast efektivity

¹⁷ BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, s. 182-183 [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.

¹⁸ FERENČIKOVÁ Soňa, MICHNÍK Ľubomír a ŠESTÁK Jozef. Priame zahraničné investície: Vnútné a medzinárodné súvislosti. Bratislava: Sprint, 1997, s. 48-58. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-09-1.

¹⁹ BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, s. 170-174 [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.

ekonomiky. V neposlednom rade benefit zvaný „spill-over“ efekt, kedy sa jedná o akýsi transfer zdrojov či prelievanie poznatkov, skúseností a vedomostí.

„Spill-over“ efekt je veľmi pozoruhodný a pri PZI často sa vyskytujúci jav. Základnou podstatou „spill-over“ efektov je práve samotný vplyv veľkej korporácie, ktorá prichádza s investíciou na hostiteľskú krajinu – presnejšie na firmy v hostiteľskej krajine. Spoločne s prílevom priamej zahraničnej investície pozorujeme veľmi často (niekedy aj nechcene) prílev iných zdrojov akými môžu byť napríklad manažérske zručnosti, vyspelejšie technológie, know-how alebo iné zručnosti a vedomosti rôzneho charakteru, ktoré sú pre hostiteľskú krajinu prínosné.²⁰

Ako náklady pri príleve PZI pre hostiteľskú krajinu možno označiť opätovné vplyvy na platobnú bilanciu, kedy síce zahraničná firma vygenerovala v krajine určitý zisk ale ten bude po zdanení zaslaný späť do materskej krajiny zahraničnému investorovi. Iným negatívom zvykne byť situácia, keď import komponentov, dielcov či náhradných súčiastok z materskej krajiny predstavuje až príliš veľký objem, čo následne spôsobuje deficit zahraničného obchodu medzi krajinami. V neposlednom rade sa dá za negatívum alebo za náklad PZI pre hostiteľskú krajinu označiť aj situácia, kedy zahraničná investícia nebola umiestnená alebo využitá dostatočne efektívne.²¹

1.2 Faktory, ktoré vplývajú na umiestnenie investície firiem

Na to, aby firma zobrala určitú časť svojho kapitálu a umiestnila ho v zahraničí, vplývajú rôzne činitele a faktory. Medzi faktory, ktoré determinujú presun kapitálu firmy z domáceho prostredia do zahraničia patria predovšetkým podnikateľské prostredie, právne a politické prostredie s čím úzko súvisia rôzne legislatívne reštrikcie a obchodné obmedzenia, ekonomická stabilita, taktiež stabilita meny, zhodnotenie výšky nákladov – dôležité pre firmu je položiť si otázku do akej výšky sa vyšplhajú všetky ostatné dodatočné náklady spojené s umiestnením investície v zahraničí. Rovnako dôležité je zhodnotiť aj opačnú stranu mince a preskúmať súčasnú, prípadne budúcu (potenciálnu) spotrebu čiže dopyt na danom zahraničnom trhu, ktorý do veľkej miery súvisí s budúcim vytváraním výnosov a generovaním ziskov.²²

²⁰ BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, s. 174 [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.

²¹ BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, s. 170-174 [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.

²² FERENČIKOVÁ Soňa, MICHNÍK Ľubomír a ŠESTÁK Jozef. Priame zahraničné investície: Vnútorne a medzinárodné súvislosti. Bratislava: Sprint, 1997, s. 39. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-09-1.

Veľkým lákadlom pre umiestnenie priamej zahraničnej investície je pomerne lacná ale pritom odborne kvalifikovaná pracovná sila. Pri rozhodovaní taktiež zaváži veľkosť a rozvinutosť vnútorných trhov, prípadne možnosti exportu do susedných krajín v blízkej budúcnosti. V súčasnom globalizovanom svete je nevyhnutnosťou prepracované technologické prostredie a rovnako tak spoľahlivá a fungujúca infraštruktúra v rámci krajiny.²³ Veľmi dôležitú úlohu zohráva aj kultúrne prostredie danej krajiny – zvyky, tradície, obyčaje, náboženstvo, normy, symboly a hodnotový systém, spôsob komunikácie či postavenie muža a ženy v spoločnosti. Kultúra je vo všeobecnosti veľmi dôležitým faktorom, na ktorý netreba zabúdať, netreba ho prehliadať a je dôležité venovať dostatok času na jej dôkladné preskúmanie, pozorovanie a vyhodnotenie, či dané kultúrne predispozície vôbec umožňujú, aby priama zahraničná investícia bola v novom prostredí prijatá a do budúcnosti úspešná.²⁴

Okrem kultúry je nutné spomenúť aj geografickú vzdialenosť ako jeden z veľmi dôležitých faktorov pre prílev PZI. Medzi iné determinanty patria napríklad otvorenosť ekonomiky a s tým spojené prípadné bariéry obchodu, taktiež regionálna integrácia a fakt, či daná krajina je alebo nie je súčasťou nejakého integračného zoskupenia, prípadne či má alebo nemá dohodnuté dohody akéhokolvek zamerania s inými krajinami. Možno menej známym, alebo skôr menej diskutovaným determinantom pre udelenie PZI, je už existujúci investor v danej krajine. Pričom sa poväčšine nejedná o partnera ani konkurenta ale jednoducho len o akúsi záruku, že iná firma už do danej krajiny investovala a presun kapitálu do zahraničia sa ukázal byť úspešným, pretože vykazuje priaznivé hospodárske výsledky. V neposlednom rade je nevyhnutné spomenúť nerastné suroviny, respektíve existenciu prírodných zdrojov a s tým súvisiacu veľkú devízu a atraktivitu štátu pre prílev PZI.²⁵ Celému procesu samozrejme predchádza zložité plánovanie, skúmanie, pozorovanie a najmä správne načasovanie investície.

Čo však ešte patrí k neopomenuteľným faktorom pre firmu pri rozhodovaní o presune časti svojho kapitálu sú samozrejme ciele danej firmy. Na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že primárnym cieľom pre investovanie v zahraničí je dosahovanie zisku. Existujú však štúdie,

²³ VIDOVÁ, Jarmila. Investičná teória a politika: semináre. Bratislava: Ekonóm, 2002, s. 73 [5,35 AH]. ISBN 80-225-1545-0.

²⁴ ZORKÓCIOVÁ Oľga, KRAUSOVÁ Ľubomíra, PÁSZTOROVÁ Janka a ŠKORVAGOVÁ Simona. Medzinárodný marketing. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2016, s. 63 [20,34 AH]. ISBN 978-80-225-4332-3.

²⁵ ŠIPIKAL Miroslav a SZITÁSIOVÁ Valéria. Regionálne podnikateľské prostredie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012, s. 21-34 [6,261 AH]. ISBN 978-80-225-3433-8.

ktoré toto tvrdenie z časti vyvracajú a uvádzajú ho na pravú mieru. Vrcholový manažment častokrát uvádza ako hlavný dôvod investovania v zahraničí úplne iné motívy, ktoré síce vo výsledku či už priamo alebo nepriamo vplývajú na zvyšovanie zisku ale to hrá až sekundárnu rolu.²⁶ Medzi takéto ciele patrí napríklad získanie nového trhu, využitie trhovej príležitosti, diverzifikácia, nízke výrobné náklady, lacná pracovná sila, zaistenie surovín, vytvorenie exportnej základne pre iné krajiny, lepšie daňové/finančné/politické/právne prostredie, zvýšenie goodwillu firmy alebo získanie náskoku pred konkurenciou a mnohé iné.

1.2.1 Interné a externé determinanty

Determinantov, ktoré ovplyvňujú rozhodnutia firmy existuje mnoho. Všeobecne sa kategorizujú do dvoch veľkých skupín a to na interné determinanty a externé determinanty. Pričom pri interných determinantoch sú rozhodnutia postavené primárne na tom, čo sa odohráva vo vnútri firmy. Pod takýmito determinantmi si možno predstaviť napríklad nejakú významnú udalosť (môže sa jednať o uvedenie nového výrobku na trh a iné) či prijatie nového zamestnanca. Najdôležitejšiu úlohu z hľadiska vnútorných determinantov zohrávajú manažéri, ktorí v konečnom dôsledku vykonávajú finálne rozhodnutia o spôsobe, druhu a výške investovania.

Pri externých determinantoch majú hlavný vplyv na rozhodnutia faktory externé – tie, ktoré sú mimo firmy čiže napríklad politické, právne alebo kultúrne faktory. Tieto možno rozdeliť na determinanty v materskej krajine (to, čo „núti“/podnecuje firmu rozšíriť svoje pôsobenie aj do zahraničia ako napríklad nedostatočné množstvo nerastných surovín, vysoké náklady na výrobu a vysoké náklady na pracovnú silu ale taktiež napríklad nestále politické/ekonomické/legislatívne prostredie a iné) a determinanty v hostiteľskej krajine (to, čo „láka“ firmu rozšíriť pole svojej pôsobnosti na zahraničné trhy ako napríklad lacná pracovná sila, dostatok a dostupnosť nerastných surovín, kvalifikovaní pracovníci ale taktiež stabilné ekonomické/politické/právne prostredie a iné).²⁷

Faktory v hostiteľskej krajine sa ďalej kategorizujú do troch skupín: nákladové faktory, dopytové faktory a investičné prostredie. Do skupiny nákladových faktorov patrí všetko to, čo napomáha zvyšovať zisk spoločnosti pomocou znižovania nákladov (napríklad nižšie náklady na pracovnú silu). Do skupiny dopytových faktorov zaraďujeme všetky

²⁶ FERENČÍKOVÁ Soňa, MICHNÍK Ľubomír a ŠESTÁK Jozef. Priame zahraničné investície: Vnútorné a medzinárodné súvislosti. Bratislava: Sprint, 1997, s. 39. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-09-1. Podľa: KULHAVÝ, E. Medzinárodný marketing 1992 strana 40-42.

²⁷ FERENČÍKOVÁ Soňa, MICHNÍK Ľubomír a ŠESTÁK Jozef. Priame zahraničné investície: Vnútorné a medzinárodné súvislosti. Bratislava: Sprint, 1997, s. 39-47. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-09-1.

činitele, ktoré ovplyvňujú zmeny dopytu, čo následne ovplyvňuje výšku dosahovaného zisku (napríklad veľkosť a rast trhu s ktorým súvisí rast dopytu, čo spôsobuje vyšší predaj a generuje väčšie zisky). A do skupiny investičného prostredia zaraďujeme všetko, čo priamo alebo nepriamo vplýva/tvorí dané prostredie v hostiteľskej krajine ako napríklad politická stabilita či ekonomická situácia s čím súvisí menová stabilita, legislatívny, právny, daňový systém a iné.

Pri rozhodovaní o umiestnení PZI je dôležité sledovať taktiež hodnotenie investičného prostredia jednotlivých krajín. Hodnotením investičného prostredia sa zaoberá viacero svetových agentúr a inštitúcií a ich výsledky sú v pravidelných intervaloch uverejňované. Medzi najznámejšie agentúry zaoberajúce sa hodnotením investičného prostredia patria napríklad hodnotenie Institutional Investor, index BERI alebo hodnotenie vydávané agentúrami Moody's a Standard & Poor's.²⁸

1.3 Podnikateľské prostredie ako faktor pri rozhodovaní firmy o umiestnení investície

Pre vysvetlenie a pochopenie, akú dôležitosť pri rozhodovaní zahraničnej firmy o umiestnení investície zohráva podnikateľské prostredie krajiny je potrebné zadefinovať si samotný pojem podnikateľské prostredie - čo to je, z čoho sa skladá, ako sa delí a čo ho ovplyvňuje.

Pod pojmom podnikateľské prostredie si môžeme predstaviť všetko, čo tvorí okolie podniku a má na daný podnik nejaký vplyv (či už priamy alebo nepriamy). Ide o atmosféru, ktorá vplýva – či už priamo alebo nepriamo – takmer na všetky obchodné procesy v rámci krajiny. To, či je situácia v rámci podnikateľského prostredia priaznivá závisí od mnohých faktorov. Faktom však zostáva, že od jeho kvality sa odvíjajú mnohé iné procesy, medzi ktoré patrí napríklad aj rozhodnutie zahraničného investora o udelení priamej zahraničnej investície.

Základné členenie podnikateľského prostredia je na mikroprostredie a makroprostredie podniku. Pod mikroprostredím chápeme všetky faktory, ktoré priamo

²⁸ FERENČÍKOVÁ Soňa, MICHNÍK Ľubomír a ŠESTÁK Jozef. Priame zahraničné investície: Vnútorne a medzinárodné súvislosti. Bratislava: Sprint, 1997, s. 39-47. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-09-1.

vplývajú na podnik a jeho fungovanie. Makroprostredie, naopak, vplýva na podnik skôr nepriamo a jednotlivé zložky a faktory majú viac všeobecnejší charakter.²⁹

1.3.1 Mikroprostredie

Mikroprostredie v zásade členíme na interné a externé. Internú zložku tvorí a ovplyvňuje samotný podnik a jeho organizačná štruktúra. Interné mikroprostredie tvoria takzvané hmotné zdroje – materiálne a finančné. Ďalšou zložkou sú nehmotné zdroje – sem možno zaradiť dobré meno firmy, know-how ale taktiež značku. Treťou a poslednou zložkou interného mikroprostredia podniku sú zdroje ľudské, čiže množstvo a stupeň kvalifikácie zamestnancov, ich skúsenosti a zručnosti.³⁰

Externé mikroprostredie tvoria nasledujúce zložky: dodávatelia, zákazníci, verejnosť, konkurencia a obchodní sprostredkovatelia. Dodávatelia dodávajú firme zásoby, zdroje a všetko potrebné, čo potrebuje pre výrobu a fungovanie. Z tohto hľadiska sú pre firmu kľúčovými a je teda dôležité kontinuálne udržiavanie vzťahov a konštantné venovanie pozornosti meniacej sa ponuke a cenám.

Zákazníci sú skupina, ktorá si zasluhuje osobitnú pozornosť firmy. Ide o ekonomické subjekty (môže to byť samotný štát, iná firma/podnik, domácnosti alebo jednotlivci), ktoré nakupujú výrobky prípadne spotrebúvajú služby daného podniku a tým pádom pre podnik predstavujú dopyt a hlavný prostriedok pre dosahovanie želaného zisku.

Ako verejnosť označujeme kohokoľvek – akúkoľvek skupinu, ktorá pôsobí v blízkosti/okolí podniku a má naň nejaký vplyv. Najčastejšie ide o rôzne médiá, spotrebiteľské združenia a občianske hnutia, rôzne spolky ale tiež politické zoskupenia alebo to môže byť rôzna finančná verejnosť ako poisťovne, banky, investičné spoločnosti a podobne.

Konkurenciu predstavujú tie firmy a podniky, ktoré sa venujú podobnej alebo rovnakej výrobnej činnosti, poskytovaniu podobných alebo rovnakých služieb či uspokojovaniu totožných potrieb. Pod konkurenciou si možno predstaviť všetky tie firmy

²⁹ ELIAŠOVÁ Darina, BAŽÓ Ladislav, FODRANOVÁ Iveta, KROŠLÁKOVÁ Monika a VALENTEOVÁ Katarína. Obchodné podnikanie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017, s. 144-145 [15,57 AH]. ISBN 978-80-225-4461-0.

ZORKÓCIOVÁ Otilia, KRAUSOVÁ Ľubomíra, PÁSZTOROVÁ Janka a ŠKORVAGOVÁ Simona. Medzinárodný marketing. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2016, s. 32 [20,34 AH]. ISBN 978-80-225-4332-3.

³⁰ ELIAŠOVÁ Darina, BAŽÓ Ladislav, FODRANOVÁ Iveta, KROŠLÁKOVÁ Monika a VALENTEOVÁ Katarína. Obchodné podnikanie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017, s. 145 [15,57 AH]. ISBN 978-80-225-4461-0.

a podniky, ktoré by zákazník navštívil, keby mal náš podnik zatvorené. Podobne ako pri zákazníkoch je veľmi dôležité kontinuálne sledovanie, vyhodnocovanie a pravidelný monitoring konkurenčných podnikov a ich činností. Na základe takto podrobne a presne zhromaždených informácií je možné pre budúcu prosperitu firmy podrobne určiť konkurenčnú výhodu/nevýhodu, stanoviť realistické ciele a nastaviť stratégie pre budúce dosahovanie úspechov.

Obchodní sprostredkovatelia – v niektorých zdrojoch uvádzané aj ako marketingoví sprostredkovatelia. Ide o rôzne agentúry, prípadne podniky (marketingové, reklamné, investičné, lízingové, distribučné a iné). Tieto zložky pomáhajú podniku pri zabezpečovaní rôznych činností akými sú napríklad marketingový výskum, vývoj a tvorba reklamnej stratégie a samotnej reklamy, pomoc pri hľadaní zákazníkov, realizácia samotného predaja, uskutočňovanie finančných transakcií, uskladnenie alebo distribúcia produktov a mnohé iné.³¹

1.3.2 Makroprostredie

Makroprostredie podniku rozdeľujeme na ekonomické, demografické, politické, vedecko-technické, sociálne a prírodné prostredie. V rámci ekonomického prostredia sa v prvom rade pozerá na stupeň hospodárskeho rozvoja krajiny, dôležitý je taktiež typ hospodárskeho mechanizmu, veľkosť a potenciál trhu ale aj to, aký druh hospodárskej politiky presadzuje vláda. Taktiež sa venuje náležitá pozornosť ukazovateľu HDP ale aj ukazovateľu HNP. Do ekonomického prostredia patrí aj celková životná úroveň obyvateľov, dostupnosť úverov, príjmy, úspory a dlhy. Toto všetko ovplyvňuje rentabilitu podnikov v danej krajine.

Demografia je veda o populácii, čiže do demografického prostredia zaraďujeme všetko, čo nejako súvisí s populáciou – konkrétne ide o jej veľkosť, pohyb, tempo rastu (či už celkové alebo v rámci jednotlivých regiónov/miest) ale taktiež štruktúra (veková, národnostná, ekonomická, náboženská, a iné).

Do politického prostredia - niektoré zdroje taktiež uvádzajú politicko-právne prostredie - zaraďujeme politickú a národnú suverenitu, mieru politickej stability, politický

³¹ KITA Jaroslav, ČIHOVSKÁ Viera, LIPIANSKA Júlia, DZUROVÁ Mária, KITA Pavol, LOYDLOVÁ Miroslava, FRANCOVÁ Zuzana a HASPROVÁ Mária. Marketing. Bratislava: Wolters Kluwer, 2017, s. 65-78 [28 AH]. Ekonómia. ISBN 978-80-8168-550-7.
ELIAŠOVÁ Darina, BAŽÓ Ladislav, FODRANOVÁ Iveta, KROŠLÁKOVÁ Monika a VALENTEOVÁ Katarína. Obchodné podnikanie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017, s. 146 [15,57 AH]. ISBN 978-80-225-4461-0.

režim a celkovú politickú situáciu. Patrí sem tiež systém, resp. hlavné ciele politických strán a v rámci nich rozdelenie moci. Taktiež nemožno opomenúť postoje a vyjadrenia politikov a vlády voči obchodovaniu so zahraničím – importu/exportu/PZI a pod. ako aj celkový vzťah ostatných subjektov (domácnosti, firmy, jednotlivci) daného štátu voči zahraničiu. Veľká dôležitosť pripadá všetkým legislatívnym úpravám a zákonom.

Pod vedecko-technickým prostredím chápeme všetky zmeny a pokroky, ktoré súčasná moderná a globalizovaná doba prináša. Paria sem všetky inovácie, výskumy, rozvoj vedy a techniky a samotná inštitucionálna podpora celého tohto odvetvia v rámci krajiny. Pomyselné „vrece“ s novými inovatívnymi nápadmi a myšlienkami je „bezodné“. To v praxi znamená, že sa každý nový a inovačný nápad môže uchytiť a nastoliť revolúciu v podnikaní.

Sociálne prostredie – v niektorých zdrojoch uvádzané ako sociálno-kultúrne prostredie – má častokrát rozhodujúci vplyv na to, či a do akej miery bude etablovaný zahraničný podnik v hostiteľskej krajine úspešný. Tvoria ho rôzne faktory ako vzorce správania, hodnoty, normy, symboly, postoje, zvyky a tradície, taktiež jazykové, náboženské a všetky kultúrne odlišnosti.

Do prírodného prostredia zaraďujeme geografickú polohu a rozlohu krajiny s čím úzko súvisí klíma od ktorej sa častokrát odvíja počasie, životné prostredie (jeho kvalita, stav, prípadne vplyvy podniku naň), dostatok/nedostatok prírodných zdrojov a nerastných surovín v rámci územia ale taktiež stav pôdy.³²

Z uvedeného vyplýva, že podnikateľské prostredie je významným a skutočne komplexným faktorom. Skladá sa z mnohých zložiek, je živé – v zmysle jeho neustálych zmien. Jeho kvalita súvisí do veľkej miery s výkonnosťou celého podnikateľského sektora a teda kvalitné, priaznivé a dobré podnikateľské prostredie je akýmsi indikátorom pre slobodné podnikanie a budúce dosahovanie ziskov podniku. Jeho prosperita je dôležitá ako z hľadiska dosahovania podnikateľských úspechov pre rezidentov danej krajiny, tak aj ako

³² ELIAŠOVÁ Darina, BAŽÓ Ladislav, FODRANOVÁ Iveta, KROŠLÁKOVÁ Monika a VALENTEOVÁ Katarína. Obchodné podnikanie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017, s. 144-145 [15,57 AH]. ISBN 978-80-225-4461-0.

ZORKÓCIOVÁ Otilia, KRAUSOVÁ Ľubomíra, PÁSZTOROVÁ Janka a ŠKORVAGOVÁ Simona. Medzinárodný marketing. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2016, s. 32-41 [20,34 AH]. ISBN 978-80-225-4332-3.

silný činiteľ pre prilákanie/odlákание záujmu o danú krajinu v zahraničí a s tým súvisiaci prílev/odlev priamych zahraničných investícií.³³

1.3.3 Podnikateľské prostredie na Slovensku

Predchádzajúca časť mojej práce bola venovaná podnikateľskému prostrediu ako takému vo všeobecnosti. Nasledujúce riadky by som chcela venovať opisu podnikateľského prostredia na Slovensku. Ako sa menilo, prečo sa menilo, aký je jeho stav za posledné roky a v súčasnosti. Stručne upriamim pozornosť na udalosti akými boli vstup do EÚ, finančná kríza v roku 2008 a prijatie eura. Trochu podrobnejšie sa pozrieme najmä na udalosti z posledných dvoch rokov, príchod pandémie COVID – 19, jeho následky a vplyv na zmeny v podnikateľskom prostredí.

Najväčšie zmeny v podnikateľskom prostredí Slovenskej republiky sa udiali začiatkom 90-tych rokov minulého storočia. Tieto zmeny boli podmienené viacerými faktormi, medzi ktoré zaradíme veľkú zmenu a preorientovanie sa zo systému plánovaného hospodárstva na systém trhovej ekonomiky. Nasledoval rozpad Československa a obdobie privatizácie, ktorá prebiehala vo viacerých vlnách.³⁴

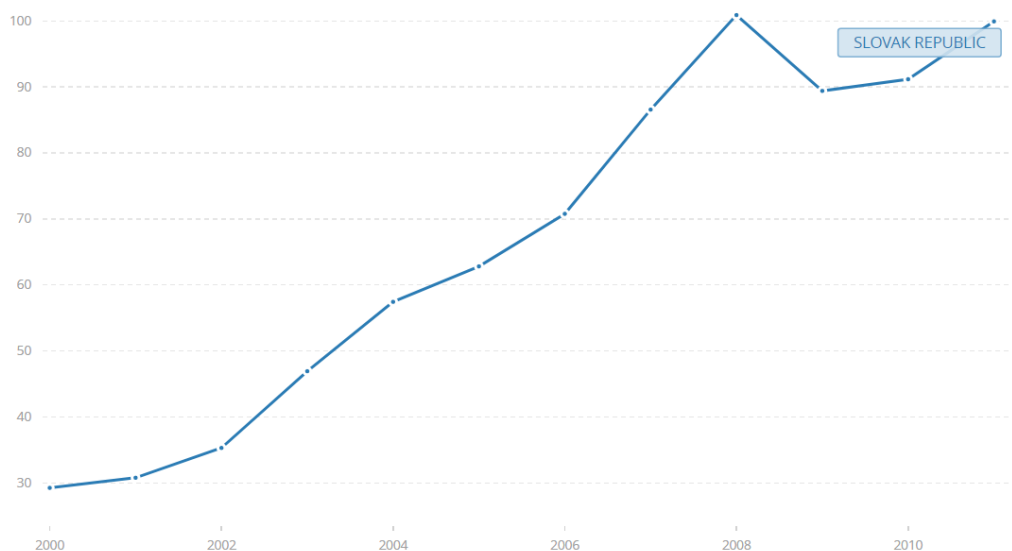
Vstup a samotná integrácia Slovenska v rámci Európskej únie (1. máj 2004) mala pre naše podnikateľské prostredie ale aj ekonomiku ako takú obrovský význam a prínos. Stali sme sa členom veľkého a komplexného celku. Zrazu sa pre nás doslova „otvorili hranice“ v rámci celého územia Európskej únie, čo do veľkej miery uľahčilo presun jednotlivcov/kapitálu/tovarov/služieb cez hranice nášho štátu – nie len smerom von ale aj zo zahraničia k nám a to v rámci celého územia integračného zoskupenia. Na samotné podnikateľské prostredie mali nemalý vplyv aj prakticky nové zákony a nariadenia zakotvené v legislatíve EÚ platné bez rozdielu pre všetkých a nadradené vnútroštátnemu právu.

V roku 2008 v USA vypukla finančná kríza, ktorá sa následne rozšírila ako vírus naprieč svetom. Slovensko nebolo žiadnou výnimkou a vyhnúť sa jej, bolo pre tak otvorenú ekonomiku akou je naša, prakticky nemožné. Kríza z pravidla nikdy neznamená pre ekonomiku nič dobré a keďže ekonomické procesy prebiehajú v cykloch vyhnúť sa recesii

³³ ELIAŠOVÁ Darina, BAŽÓ Ladislav, FODRANOVÁ Iveta, KROŠLÁKOVÁ Monika a VALENTEOVÁ Katarína. Obchodné podnikanie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017, s. 144 [15,57 AH]. ISBN 978-80-225-4461-0.

³⁴ VAŠKOVIČ Ladislav, KNAPIKOVÁ Darina 2021. Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2020–2021) [online]. PDF dokument s. 4. Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2021.pdf

a následnej kríze je častokrát veľmi náročné, niekedy až nemožné. Každopádne, kríza v rokoch 2008 – 2009 bola pre podnikateľské prostredie v Slovenskej Republike akýmsi donucovacím prostriedkom na prehodnotenie efektivity, produktivity, úspornosti a stimulom pre lepšie nastavenie firemných procesov.³⁵ Prepad ekonomiky na Slovensku počas finančnej krízy možno pozorovať aj na nižšie uvedenom grafe.



Graf 1 Vývoj HDP na Slovensku (obdobie 2000 – 2011)

Zdroj: databáza The World Bank,

dostupné na:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2011&locations=SK&start=2000&view=chart>

O pár rokov neskôr (1. január 2009) bolo na území Slovenskej republiky oficiálne zavedené euro. Tento krok priniesol ďalšie zmeny a prispel do značnej miery k zlepšeniu a skvalitneniu podnikateľského prostredia. Rovnako tak nám novozavedená mena uľahčila proces zotavovania sa zo svetovej finančnej krízy. Podnikanie so zahraničím sa stalo opäť o čosi viac jednoduchším. Prijali a zaviedli sme menu, o ktorej stabilite nebolo pochyb, a tým sme sa stali atraktívnejšími v očiach zahraničných obchodníkov, investorov a nadnárodných korporácií.

Po stručnom spomenutí dôležitých determinantov z minulosti, ktorých vplyv na podnikateľské prostredie a jeho následné zmeny bol markantný sa následne presunieme na

³⁵ ELIAŠOVÁ Darina, BAŽÓ Ladislav, FODRANOVÁ Iveta, KROŠLÁKOVÁ Monika a VALENTEOVÁ Katarína. Obchodné podnikanie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017, s. 146 [15,57 AH]. ISBN 978-80-225-4461-0.

charakteristiku podnikateľského prostredia v súčasnosti. Spomenieme si, čo všetko sa udialo za posledné 2-3 roky a aký dosah mali dané procesy na súčasnú situáciu.

Po zotavení sa zo svetovej finančnej krízy prebiehali ekonomické procesy na globálnej ale aj na národnej úrovni viac-menej optimálne a bez väčších problémov. Hospodárska situácia v rámci Slovenska vykazovala priaznivé hodnoty, HDP rástlo, nezamestnanosť dosahovala pomerne nízku úroveň, inflácia sa držala „na uzde“ a vo všeobecnosti sa dalo prehlásiť, že všetko prebiehalo hladko. V polovici roku 2019 sa však tieto tézy skryli do úzadia a pôvodné priaznivé predpoklady ohľadom budúcej prosperity rastu slovenskej ekonomiky boli nahradené vyjadreniami viac skeptickými, ktoré vypovedali nielen o poklese rastu HDP ale dokonca o jeho znížení oproti predošlému roku.³⁶ To však boli stále len predpovede, v ktorých nikto nikdy nerátal so situáciou príchodu ochorenia COVID - 19 a následnom vzniku celosvetovej pandémie, ktorej dôsledky sa naplno prejavili v ekonomických procesoch až v nasledujúcom roku. Faktom ostáva, že podnikateľské prostredie Slovenska vykazovalo už pred príchodom pandémie znaky toho, že máme čo zlepšovať. Dokonca to potvrdzovali aj rôzne prieskumy a hodnotenia nadnárodných inštitúcií ako napríklad hodnotenia Svetovej banky či Svetového ekonomického fóra – v porovnaní medzi krajinami V4 sme skončili na posledných miestach.

Situácia v podnikateľskom prostredí v rámci územia Slovenskej republiky v roku 2020 nebola pre podnikateľov náročná len kvôli prebiehajúcej pandémie. Bola zaujímavá aj z hľadiska nástupu novozvolenej vlády a zasadnutiu nových ministrov do úradu. Toto malo priniesť podnikateľom v ťažkých časoch pandémie aspoň akúsi malú iskru nádeje na zlepšenie podmienok pre podnikanie v budúcnosti. Čo bolo na tejto kríze vyvolanej pandemiou COVID – 19 špecifické je to, že prvoradou a najväčšou starosťou boli zdravotné ťažkosti a zdravotný stav, ktoré mali až následne dopad na stagnáciu a pokles ekonomického rastu.³⁷

Z výskumu Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory o hodnotení podnikateľského prostredia pre rok 2020 vyplýva, že len 6% respondentov označilo podnikateľské prostredie na Slovensku ako priaznivé, 24% respondentov vyjadrilo názor, že

³⁶ VAŠKOVIČ Ladislav, KNAPIKOVÁ Darina 2020. Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2019–2020) [online]. PDF dokument s. 3.

Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2020.pdf

³⁷ VAŠKOVIČ Ladislav, KNAPIKOVÁ Darina 2021. Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2020–2021) [online]. PDF dokument s. 4.

Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2021.pdf

prostredie je stagnujúce a drvivá väčšina, čiže až 70% respondentov označilo podnikateľské prostredie ako nepriaznivé. Prieskum pritom uvádza, že od roku 2010 ide o najväčšie percento respondentov, ktorí prostredie označili za nepriaznivé a tým vyjadrili svoju nespokojnosť. Aj keď zoberieme do úvahy všetky ťažkosti spojené s ochorením COVID - 19, realitou ostáva fakt, že podiel negatívnych hodnotení podnikateľského prostredia v rámci Slovenskej republiky z roka na rok narastal už dávno pred pandémiou.³⁸ Čo sa týka rizík pre podnikanie, z výskumu vyplynulo, že najväčšie riziká pre podnikanie predstavovali v roku 2020 v Slovenskej republike vysoké daňové a odvodové zaťaženie, pokles zahraničného dopytu a nízka vymáhateľnosť práva.³⁹

Rok 2020 nebol najjednoduchším obdobím pre podnikateľov ale ani pre samotné ľudstvo ako také. Skoro všetky veľké svetové ekonomiky, o malých ani nehovoriac, sa prepadli do recesie tak hlbokej aká tu naposledy bola po ukončení druhej svetovej vojny. Práve preto mal byť rok 2021 rokom ekonomického rastu a prosperity. Tieto pozitívne očakávania však skomplikoval nástup ďalšej vlny pandémie. Nástup novej vlny bol sprevádzaný veľmi prísnyimi opatreniami na zabránenie šíreniu ochorenia a to spôsobovalo ďalšie problémy, akými boli výrazné narušenie a problémy v odbytovo – dodávateľskom reťazci a pomerne silno rastúca inflácia. Pandémia si vybrala svoju daň naprieč celým svetom, naprieč celou Európskou úniou a samozrejme aj u nás. Vláda sa snažila operatívne meniť, zjednodušovať, prispôbovať a uľahčovať legislatívu a nariadenia a rovnako tak poskytovať rôzne druhy pomoci podnikateľom, aby im aspoň čiastočne pomohla preklenúť toto náročné obdobie. Možno konštatovať, že prvotné optimistické očakávania a predpovede o zotavení sa a raste ekonomiky SR minimálne na predpandemickú úroveň z roku 2019 neboli naplnené na 100% a situácia v podnikateľskom sektore bola stále veľmi náročná. Čo sa týka hodnotení podmienok pre podnikanie v rámci krajín V4, boli porovnateľné s predchádzajúcimi rokmi a Slovensko opäť obsadilo posledné priečky.⁴⁰ Z výskumu Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory o hodnotení podnikateľského prostredia pre rok 2021 vyplýva, že až 12% respondentov označilo podnikateľské prostredie ako priaznivé

³⁸ VAŠKOVIČ Ladislav, KNAPIKOVÁ Darina 2021. Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2020–2021) [online]. PDF dokument s. 17.

Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2021.pdf

³⁹ VAŠKOVIČ Ladislav, KNAPIKOVÁ Darina 2021. Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2020–2021) [online]. PDF dokument s. 23.

Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2021.pdf

⁴⁰ VAŠKOVIČ Ladislav, ŠIRÁŇOVÁ Daniela 2022. Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2021–2022) [online]. PDF dokument strana 4.

Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2022.pdf

(prieskum uvádza, že ide o najvyšší percentuálny podiel spokojných podnikateľov od roku 2011), 43% respondentov vyjadrilo názor, že prostredie je stagnujúce a 45% respondentov vyjadrilo svoju nespokojnosť a označilo podnikateľské prostredie ako nepriaznivé.⁴¹ Výskum uvádza, že za najväčšie riziká pre podnikanie v roku 2021 označili podnikatelia najmä rast cien vstupov (jednalo sa hlavne o enormný rast cien energií), opätovne vysoké daňové a odvodové zaťaženie a nízka vymožitelnosť práva v Slovenskej republike. Na výsledkoch možno jasne pozorovať vplyvy pandémie, pretože ako prieskum vyzdvihuje, riziko rastu cien energií sa za posledných 10 rokov ani jediný raz neumiestnilo v top trojke najväčších rizík. Keď sa respondentov pýtali na názor ohľadom „COVID – 19 balíčkov pomoci“ od Ministerstva hospodárstva SR, až 58% respondentov vyjadrilo názor, že sa síce pričínili o malé zlepšenie fungovania podnikateľského prostredia ale nepriniesli žiadnu markantnú zmenu väčšieho významu.⁴²

Ak by sme mali zhodnotiť súčasnú situáciu a atmosféru podnikateľského prostredia za rok 2022 možno konštatovať, že sa v porovnaní s predchádzajúcim rokom veľmi nezmenila. Je pravda, že COVID – 19 postupne ustúpil do úzadia, to ale neznamená, že vymizol úplne. Protipandemické opatrenia a reštrikcie s tým súvisiace sú citeľne miernejšie. Kým však v predošlom období bol pre podnikateľské prostredie najväčšou prekážkou COVID – 19, lockdowny, povinné karantény, vysoký stupeň nákazy a incidencie ochorenia či narušenie odbytovo-dodávateľského reťazca, dnes je to neustále silnejúca inflácia súvisiaca so vzniknutou situáciou v zahraničí a stále prebiehajúcim konfliktom na Ukrajine. Toto všetko tlačí ešte viac na ceny energií a podnikateľské prostredie musí opätovne čeliť mnohým výzvam na viacerých frontoch. Jedným z mála pozitív ostáva fakt, že ekonomika Slovenska a naše podnikateľské prostredie dosahovalo lepšie a priaznivejšie výsledky ako počas predošlého roka, ktorý bol pandémiou postihnutý najviac. Oficiálne výsledky výskumu Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory o hodnotení podnikateľského prostredia pre rok 2022 sú však zatiaľ len v procese zberu a spracovávania údajov a k dispozícii budú až v roku 2023.

⁴¹ VAŠKOVIČ Ladislav, ŠIRÁŇOVÁ Daniela 2022. Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2021–2022) [online]. PDF dokument strana 16.

Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2022.pdf

⁴² VAŠKOVIČ Ladislav, ŠIRÁŇOVÁ Daniela 2022. Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2021–2022) [online]. PDF dokument strana 23.

Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2022.pdf

2 Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania

Hlavným cieľom bakalárskej práce je ukázať, ako podnikateľské prostredie ako faktor vplýva na rozhodovanie firiem o umiestnení investície (na príklade SR). Od hlavného cieľa sa odvíja aj výskumná otázka práce: Ako podnikateľské prostredie ako faktor vplýva na rozhodovanie firiem o umiestnení investície (na príklade SR)? Okrem hlavného cieľa sme si určili aj niekoľko čiastkových cieľov práce.

Práca je celkovo rozdelená do troch samostatných kapitol. Prvá kapitola je venovaná teoretickým východiskám problematiky súvisiacej s podnikateľským prostredím a investíciami v Slovenskej republike. Popisuje základné pojmy ako hrubý domáci produkt, dôchodok, spotrebu a úspory, ktoré do veľkej miery súvisia s nosným pojmom investície. Osobitná časť v rámci prvej kapitoly je venovaná charakteristike a deleniu transnacionálnych korporácií, priamych zahraničných investícií a faktorom, ktoré vplývajú na umiestnenie investícií zahraničných firiem. Podrobnejšie je opísané a charakterizované podnikateľské prostredie ako také a jeho vývoj na Slovensku so zameraním na zmeny v posledných dvoch rokoch.

Druhá kapitola popisuje hlavný cieľ, čiastkové ciele práce a metódy, ktoré boli pri písaní práce použité.

Tretia kapitola – praktická časť práce - pozostáva z konkrétnych dát a údajov. Je venovaná konkrétnym tokom PZI v rámci Slovenska z hľadiska teritoriálneho (odkiaľ k nám PZI plynú) a taktiež z hľadiska odvetvového (do akých odvetví a v akom objeme k nám PZI plynú). Ďalšie podkapitoly sú venované vybraným ukazovateľom a analýzam, ktoré hodnotia kvalitu podnikateľského prostredia v Slovenskej Republike – sú nimi Index podnikateľského prostredia (IPP), ktorý zostavuje Podnikateľská aliancia Slovenska a SWOT analýza podnikateľského prostredia. Posledné podkapitoly uvádzajú, akým spôsobom funguje na Slovensku inštitucionálna podpora a proces implementácie PZI, ako sú PZI na Slovensku regionálne rozložené a v neposlednom rade práca uvádza reálne príklady na úspešne zrealizované a ukončené projekty agentúrou SARIO za jej celkové pôsobenie.

Pri písaní bakalárskej práce boli použité viaceré metódy skúmania našej problematiky. Počas štúdia odbornej literatúry v teoretickej časti sme využili najmä metódu analýzy. Hlavné podklady odbornej literatúry z ktorých boli pri písaní práce čerpané

teoretické znalosti predstavovali najmä slovenské knižné zdroje ale taktiež boli využité aj doplnkové internetové zdroje najmä pre získanie potrebných dát.

V praktickej časti bola využitá metóda analýzy ale aj metóda komparácie a to konkrétne pri porovnávaní odkiaľ (z ktorých krajín) a kam (do ktorých sektorov) bol zrealizovaný prílev priamych zahraničných investícií v rámci Slovenskej republiky. Metóda komparácie bola použitá aj pri opisovaní a porovnávaní indexov hodnotiacich podnikateľské prostredie na Slovensku.

V práci je použitých aj niekoľko grafov a tabuliek, ktoré sú očíslované, pomenované a pri každom grafe a tabuľke sa nachádza zdroj získaných dát. Všetky použité zdroje v práci sú uvedené aj na samostatnom zozname literatúry v závere práce.

3 Výsledky práce a diskusia

3.1 Vývoj PZI na Slovensku

Ešte predtým, ako prejdeme na konkrétny vývoj PZI na Slovensku, podložíme si jednotlivé vývojové etapy teoretickým rámcom – Dunningovou teóriou o PZI. Dunning vo svojej teórii o vývoji PZI v krajine (v článku „The investment development path theory and small states“) popisuje tento proces v takzvaných piatich fázach vývoja. V prvej fáze je krajina čistým príjemcom PZI ale len vo veľmi nízkom objeme a to z rôznych dôvodov, akými môže byť napríklad nerozvinutá infraštruktúra, nerozvinutý trh, nízka produktivita práce či nízka kvalifikácia pracovnej sily a podobne.

V druhej fáze sa krajina stáva oveľa viac atraktívnejšou pre prílev PZI. Infraštruktúra je viac rozvinutá, trh je viac rozvinutý a dominuje na ňom kvalifikovaná pracovná sila s vysokou produktivitou práce. Nevýhodou sú pomerne vysoké transakčné náklady.

V tretej fáze dochádza k takzvanému zlomu – k efektu spill-over – kedy či už chcene alebo nechcene, neplynú do krajiny len samotné PZI ale aj know-how, manažérske zručnosti a iné. V tretej fáze krajina stráca svoju konkurenčnú výhodu, ktorou dominovala v zmysle straty lacnej pracovnej sily, úroveň miezd sa dvíha a rovnako tak životná úroveň rastie. Krajina v tomto bode nielen prijíma PZI ale sama sa stáva pomerne významným investorom v zahraničí. Je však potrebné vyzdvihnúť fakt, že prílev investícií do krajiny je stále vo väčšom objeme ako vývoz kapitálu za hranice.

Vo fáze číslo štyri je samotná krajina priamym zahraničným investorom.

V poslednej, piatej fáze, už možno hovoriť o objemnom pôsobení a vysokej orientácii na zahraničný trh. Prebieha tu intraindustriálna produkcia a dominuje vnútroodvetvový medzinárodný obchod.⁴³

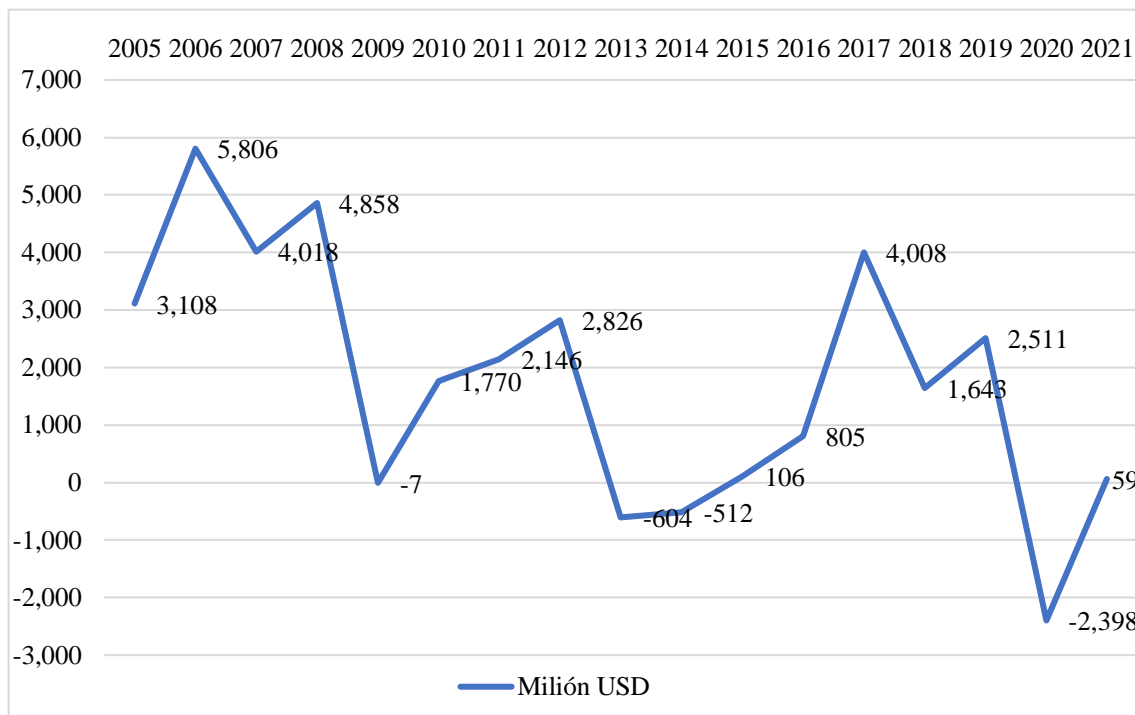
Keď sa pozrieme na uvedených 5 etáp vývoja PZI podľa Dunninga bližšie, môžeme konštatovať, že Slovenská republika sa vo fáze číslo jedna nachádzala približne v rozmedzí rokov 1993-1995. Potom nasledoval prechod do fázy číslo dva, v ktorej sme prakticky ostali a nachádzame sa v nej dodnes.

Vývoj PZI ako taký sa na Slovensku datuje od osamostatnenia sa, čiže od vzniku samostatnej Slovenskej republiky (1.1. 1993). Odvtedy je nielen vývoj PZI ale aj vývoj

⁴³ Djokoto J.G., The investment development path theory and small states. [online] dostupné na: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2590051X21000137?via%3Dihub>

celkovej ekonomickej situácie ovplyvnený mnohými činiteľmi a udalosťami akými boli napríklad: vstup Slovenskej Republiky do Európskej únie, svetová finančná kríza, prijatie a zavedenie eura, vstup do NATO, OECD a začlenenie sa do Schengenského priestoru, príchod ochorenia COVID – 19 a rôzne iné udalosti, ktoré mali na našu ekonomiku a PZI či už priamy alebo nepriamy vplyv. To, v akom objeme plynú investície do krajiny, závisí opäť od rôznych faktorov a vypovedá to mnohé o hostiteľskej krajine. Je to akési pomyselné zrkadlo toho, v akom stave sa nachádza ekonomika krajiny – vypovedá to o kvalite podnikateľského prostredia, o kvalite a vzdelaní pracovnej sily, ale taktiež do určitej miery o presadzovanej hospodárskej politike a inštitucionálnej podpore v danej oblasti. Každopádne možno konštatovať, že Slovensko sa so svojou strategickou geografickou polohou v srdci Európy, vstupom do Európskej únie a zavedením eura stalo veľmi atraktívnou destináciou pre umiestnenie priamych zahraničných investícií.

Na grafe číslo 2 možno pozorovať prílev priamych zahraničných investícií na Slovensko a vývoj od roku 2005 až po najnovšie údaje, ktoré sú dostupné po rok 2021. Ako bolo vyššie spomenuté, prílev PZI na územie hostiteľskej krajiny je do veľkej miery ovplyvnený množstvom faktorov a činiteľov zvonka ale taktiež vo vnútri krajiny. Vo všeobecnosti možno pozorovať, že prílev PZI má na prvý pohľad kolísavý charakter. Je však očividné, že od vstupu Slovenska do Európskej únie prílev PZI výrazne stúpol a následne po roku 2008 vplyvom medzinárodnej finančnej krízy ešte výraznejšie klesol. Ďalej možno sledovať rast a opätovný prepád. Pozornosť by som však rada venovala prílevu PZI na Slovensko za posledné roky – od roku 2018/2019 až po súčasnosť.



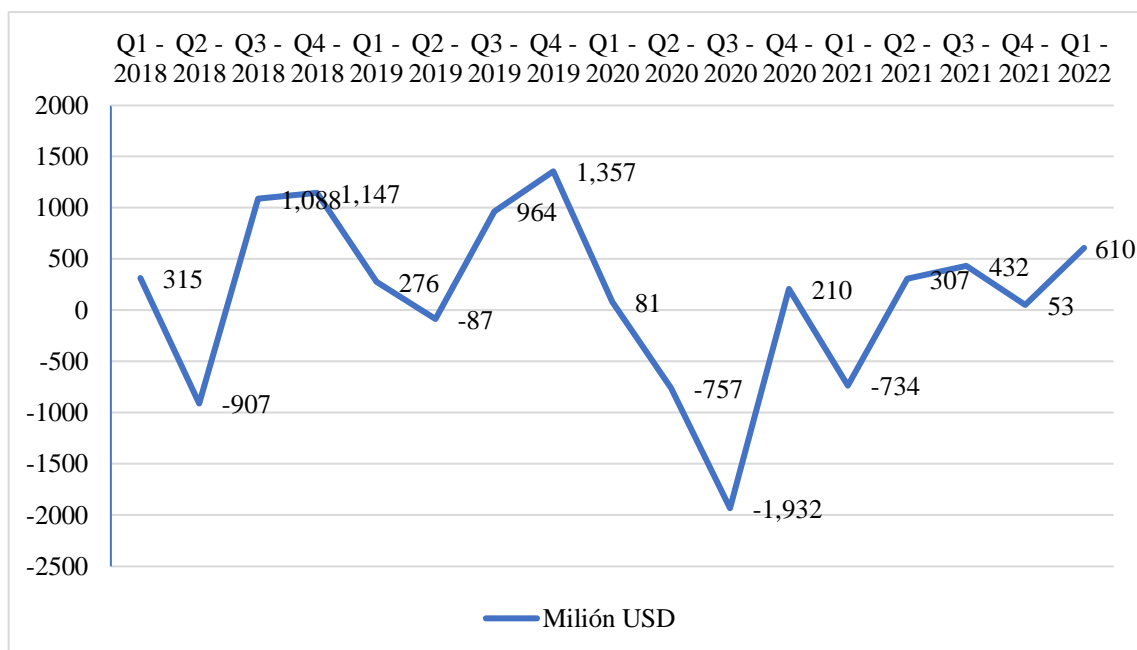
Graf 2 Prílev PZI na Slovensko (obdobie 2005 – 2021)

Zdroj: databáza OECD, vlastné spracovanie

Dostupné na: <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm#indicator-chart>

Na nižšie uvedenom grafe číslo 3 máme k dispozícii kvartálne údaje od začiatku roka 2018 až po prvý kvartál roku 2022. Je viditeľné, že počas roka 2018 si prílev PZI držal už spomínaný kolísavý charakter - najprv klesol no následne kumulatívne rástol. Podobný scenár sa zopakoval aj v roku 2019, kde ale koncom roka a príchodom pandémie COVID – 19 možno hovoriť o extrémnom prepade, ktorý pokračoval až po tretí kvartál roku 2020. Tu namiesto poklesu prílevu PZI možno hovoriť až o opätovnom sťahovaní investície späť do materskej krajiny. Tento negatívny vývoj prílevu PZI a celkový negatívny vývoj v celej ekonomike neboli vyvolané samotným príchodom pandémie – ale až jej následkami - protipandemickými opatreniami, kedy bolo potrebné či už kvôli vysokej miere nákazy a incidencie ochorenia alebo z hľadiska prevencie dodržiavať prísnu karanténu. Boli nastolené tvrdé lockdowny, kde sa dalo bol zavedený home office – nie však každá práca sa dá vykonávať z domu a preto bolo množstvo podnikov a veľkých závodov kvôli špecifickej povahe pracovnej činnosti zatvorených. Taktiež tu bolo silné narušenie odbytovo-dodávateľského reťazca, mnohým podnikom chýbali súčiastky a materiál. Prítomná a postupne narastajúca inflácia celú situáciu len zhoršovala. Aj toto všetko malo do určitej miery dopad na negatívny vývoj prílevu PZI. Koncom roka 2019 sa celá ekonomická situácia

začala postupne a pomaly zotavovať. Po poslednom väčšom prepade začiatkom roka 2021 si prílev PZI podľa dostupných údajov drží kolísavú ale rastúcu tendenciu.



Graf 3 Kvartálne údaje prílevu PZI (obdobie 1.Q 2018 – 1.Q 2022)

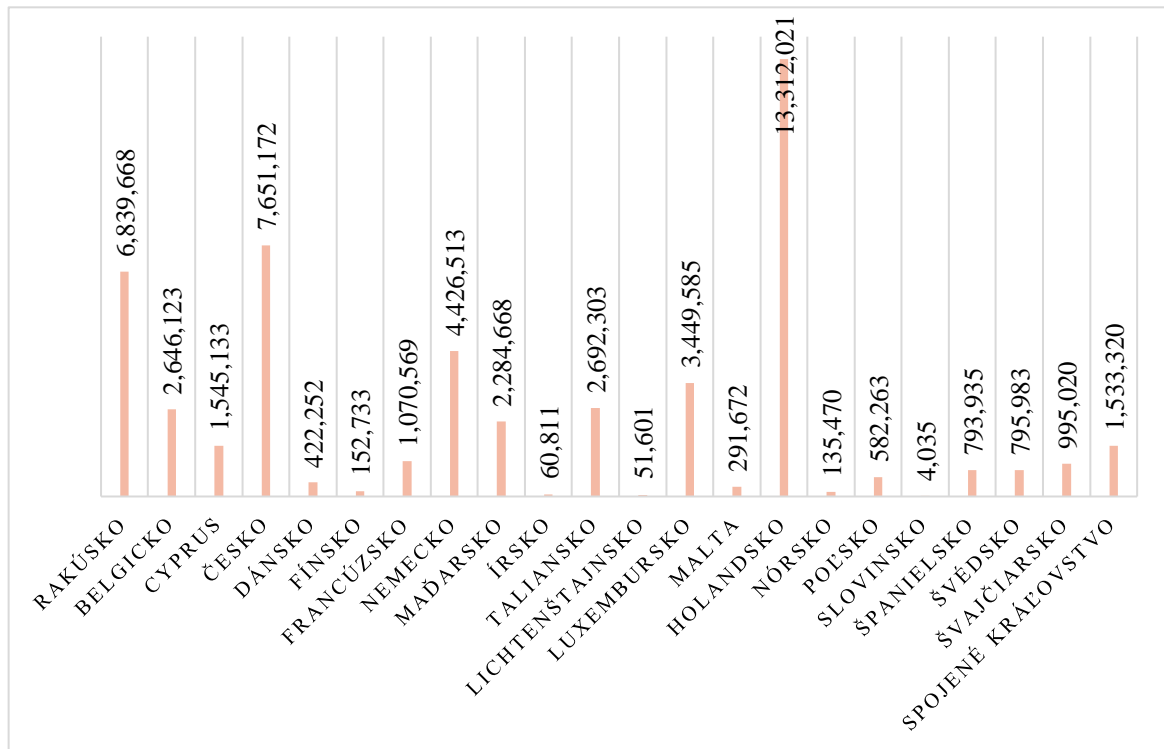
Zdroj: databáza OECD, vlastné spracovanie

Dostupné na: <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm#indicator-chart>

3.1.1 Teritoriálne hľadisko

Čo sa týka teritoriálneho hľadiska, čiže odkiaľ k nám PZI plynuli (posledné komplexné dostupné údaje sú z roku 2019, z roku 2020 sú dostupné len predbežné údaje) a v akom objeme k nám plynuli je zobrazené na grafoch.

Prílev PZI z európskych krajín na Slovensko predstavoval v roku 2019 objem 49 865 717 eur.

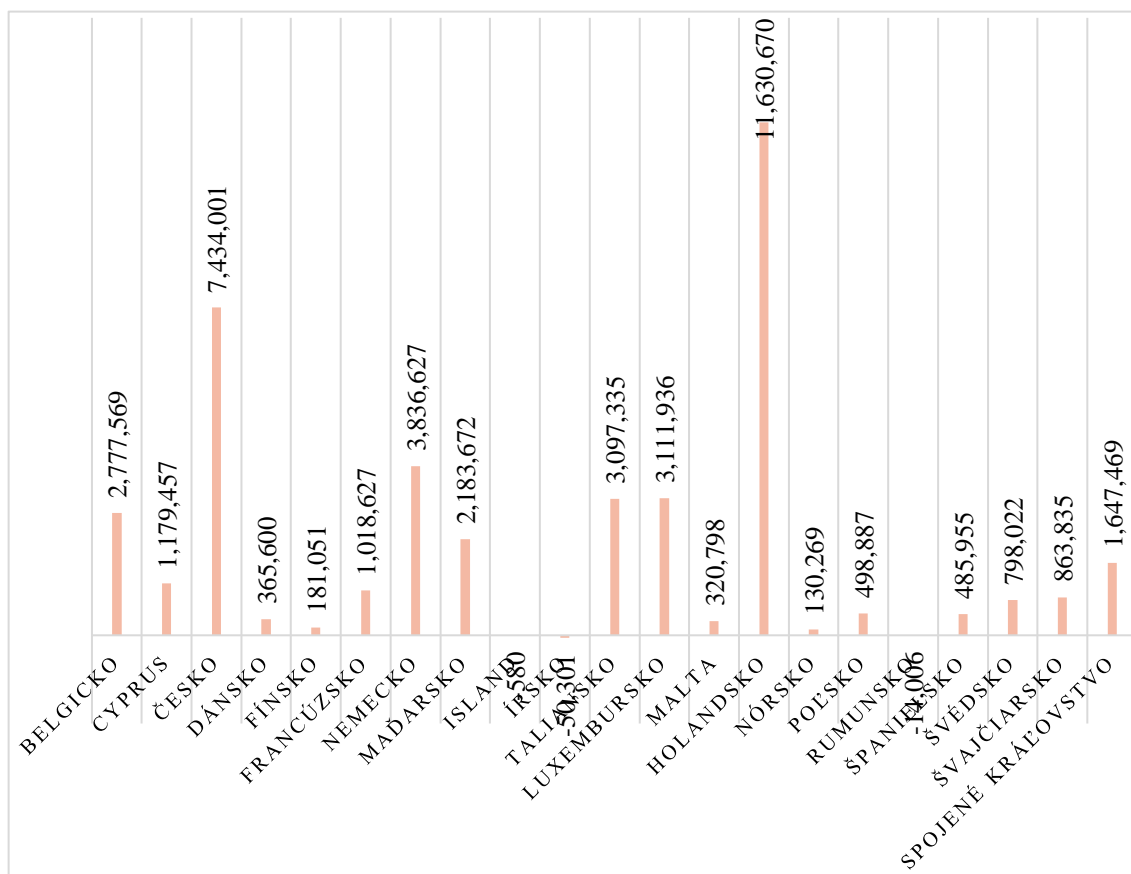


Graf 4 Toky PZI z krajín EÚ na Slovensko v roku 2019 v tis. EUR

Zdroj: databáza NBS, vlastné spracovanie

Dostupné na: <https://nbs.sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie/>

Predbežné údaje tokov PZI z krajín EÚ na Slovensko v roku 2020 v tis. EUR



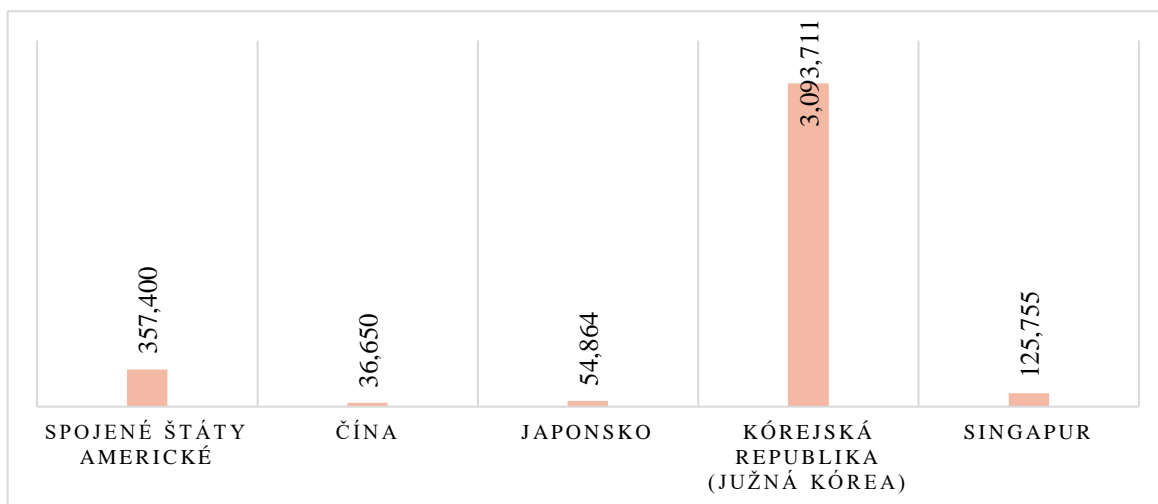
Graf 5 Toky PZI z krajín EÚ na Slovensko v roku 2020 v tis. EUR (predbežné údaje)

Zdroj: databáza NBS, vlastné spracovanie

Dostupné na: <https://nbs.sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie/>

Podľa predbežných údajov prílev PZI z európskych krajín na Slovensko predstavoval v roku 2020 objem 48 157 802 eur.

Na grafe číslo 6 sú zobrazené významné toky PZI mimo krajín EÚ na Slovensko v roku 2019 v tis. EUR.

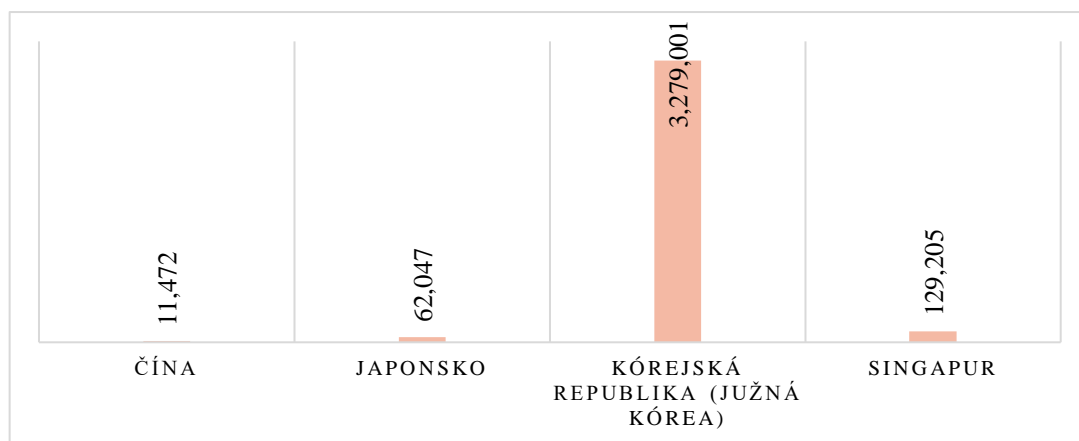


Graf 6 Významné toky PZI mimo krajín EÚ na Slovensko v roku 2019 v tis. EUR.

Zdroj: databáza NBS, vlastné spracovanie

dostupné na: <https://nbs.sk/statisticke-udaje/statistika-platebnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie/>

Na grafe číslo 7 možno vidieť predbežné údaje významných tokov PZI mimo krajín EÚ na Slovensko v roku 2020 v tis. EUR (celkový údaj o objeme PZI z USA nie je zverejnený)



Graf 7 Predbežné údaje významných tokov PZI mimo krajín EÚ na Slovensko v roku 2020 v tis. EUR.

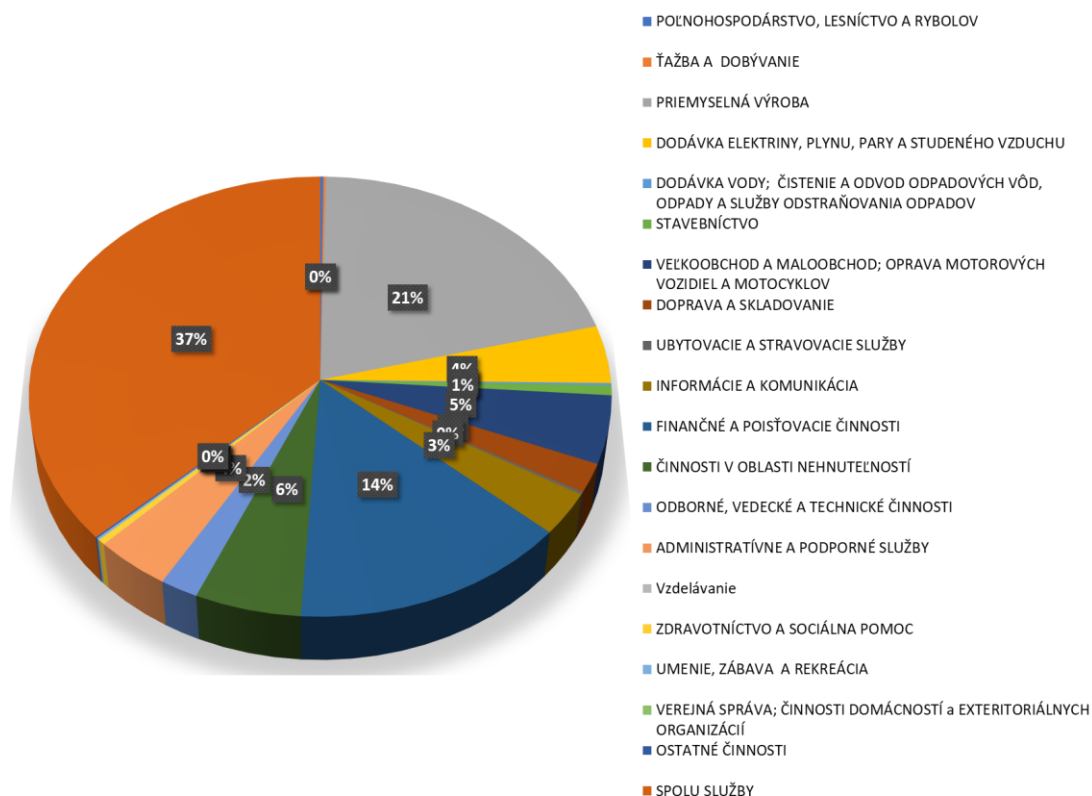
Zdroj: databáza NBS, vlastné spracovanie

Dostupné na: <https://nbs.sk/statisticke-udaje/statistika-platebnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie/>

3.1.2 Sektorové hľadisko

Na predošlých grafoch možno pozorovať vývoj tokov PZI, ktoré plynuli na Slovensko za roky 2019 a 2020. Ďalej sa pozrieme na prílev priamych zahraničných investícií na Slovensko v roku 2019 z hľadiska odvetvovej štruktúry. (V práci sú uvádzané prevažne dáta za rok 2019, pretože sú to posledné kompletne a definitívne údaje uvedené na stránke Národnej banky Slovenska, zverejnené dáta z roku 2020 sú len predbežné).

Z grafu (číslo 8) odvetvovej štruktúry prílevu PZI pre rok 2019 vyplýva, že najväčší objem zahraničného kapitálu (až 37%) čo predstavuje PZI vo výške 31 598 904 eur, plynul do oblasti služieb. Druhé najväčšie zastúpenie tvorí oblasť priemyselnej výroby (až 21% čo predstavuje objem kapitálu dokopy vo výške 17 665 518 eur) – z toho najväčší objem tokov PZI v oblasti výroby motorových vozidiel a ostatných dopravných prostriedkov a to vo výške 5 815 512 eur. Tretie najväčšie zastúpenie (14%) predstavuje sektor finančných činností a poisťovníctva v celkovom objeme 12 374 211eur - z toho najviac v oblasti finančných služieb okrem poistenia a dôchodkového zabezpečenia vo výške 10 888 014 eur.



Graf 8 Odvetvová štruktúra prílevu PZI na SR pre rok 2019

Zdroj: databáza NBS, vlastné spracovanie

Dostupné na: <https://nbs.sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie/>

3.2 Hodnotenie kvality podnikateľského prostredia na základe indexu

3.2.1 Index podnikateľského prostredia (IPP)

Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS) zostavuje každoročne od roku 2001 zaujímavý ukazovateľ – Index podnikateľského prostredia (IPP). Index je tvorený priamo z názorov podnikateľov na stav a vývoj podnikateľského prostredia v rámci Slovenskej republiky. Okrem toho majú podnikatelia možnosť vyjadriť svoj názor na novo prijaté reformy či zákony a tak ohodnotiť ich účinnosť v praxi. To robí daný index skutočne unikátnym a prínosným pre hodnotenie a prípadný ďalší vývoj podnikateľského prostredia v rámci Slovenska. Ako bolo už vyššie spomenuté, Index podnikateľského prostredia a pravidelné tlačové správy sú uverejňované od roku 2001. V práci sa však budeme venovať aktuálnej situácii - nahliadneme na to, čo jej predchádzalo a ako sa podnikateľské prostredie na našom území vyvíjalo najmä za posledné tri roky.

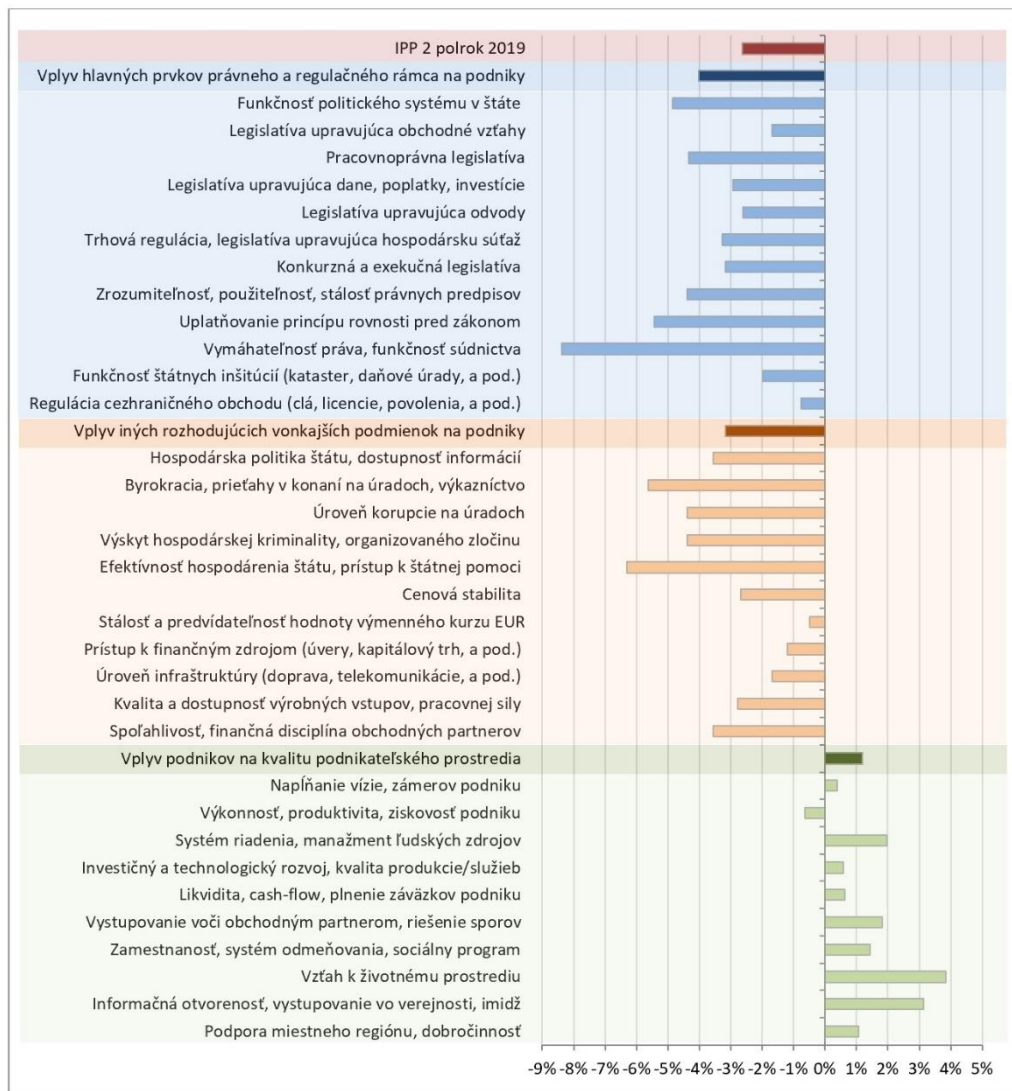
Na úvod je ešte potrebné uviesť, že za základné obdobie indexu sa považuje rok 2001 (konkrétne 1. júl 2001) a referenčnou hodnotou indexu bolo hodnotenie 100 bodov.

Aby sme mohli relevantne vykresliť súčasný stav a dianie v podnikateľskom prostredí je nevyhnutné pozrieť a porovnať si vývoj situácie s dianím minulým. Začiatkom roku 2019 prejavovali podnikatelia s podnikateľským prostredím na Slovensku nespokojnosť, negatívny pohľad na celkovú situáciu však bol postupne sa zmiernujúci. V druhej polovici roku 2019 nabral negatívny pohľad na podnikateľské prostredie celkom iný smer a hodnoty indexu sa znížili až o 2,64%. Ako možno vyčítať aj z grafu uvedenom nižšie, najväčšími prekážkami pre podnikateľov za rok 2019 boli najmä funkčnosť súdnictva v rámci SR s čím do veľkej miery súvisí vymáhateľnosť práva, hospodárenie štátu, celkovo dostupnosť štátnej pomoci a priveľká byrokratická záťaž. Nemožno však opomenúť ani problematiku rovnosti pred zákonom a častú nezrozumiteľnosť a nejasnosť právnych predpisov.

Celkové hodnotenie IPP za rok 2019 (konkrétne za druhý polrok) dosiahlo hodnotu 41,56 percentuálneho bodu. Pre porovnanie si môžeme uviesť rok 2001 - kedy bol index uvedený do praxe a začínal na hodnote 100 bodov. Z toho vyplýva, že spokojnosť podnikateľov s prostredím v ktorom podnikajú je v porovnaní s minulosťou na podstatne nižšej úrovni.⁴⁴

⁴⁴ Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS).

Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2020/06/11/podnikatelske-prostredie-na-slovensku-je-v-zlom-stave/>



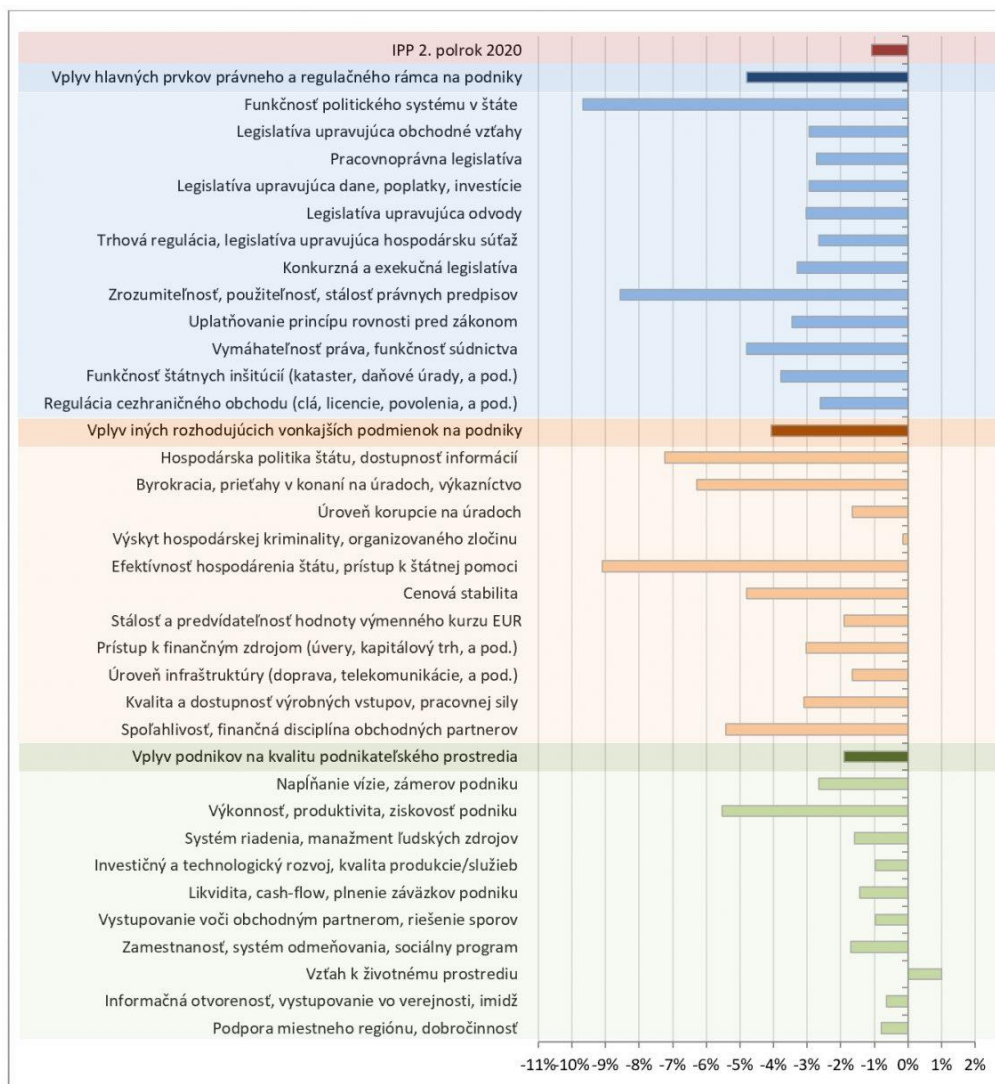
Graf 9 Hodnoty IPP za druhý polrok 2019

Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS)

Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2020/06/11/podnikatelske-prostredie-na-slovensku-je-v-zlom-stave/>

O rok neskôr, v druhom polroku 2020, vyzerala situácia v rámci podnikateľského prostredia Slovenska celkom ináč. Negatívne vnímanie zo strany podnikateľov sa odzrkadlilo v ešte horšom hodnotení, čomu do veľkej miery prispela aj pandémia COVID – 19. IPP za druhý polrok v roku 2020 dosiahol hodnotu vôbec najnižšiu od roku 2012 a to hodnotu len 39,50 percentuálneho bodu. Z grafu uvedeného nižšie možno jasne vyčítať, že rok 2020 nebol pre podnikateľské prostredie Slovenska veľmi úrodným a podnikatelia

prejavili svoju nespokojnosť takmer v každej oblasti. Jediné, čo ohodnotili pozitívne bol vzťah k životnému prostrediu.⁴⁵



Graf 10 Hodnoty IPP za druhý polrok 2020

Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS)

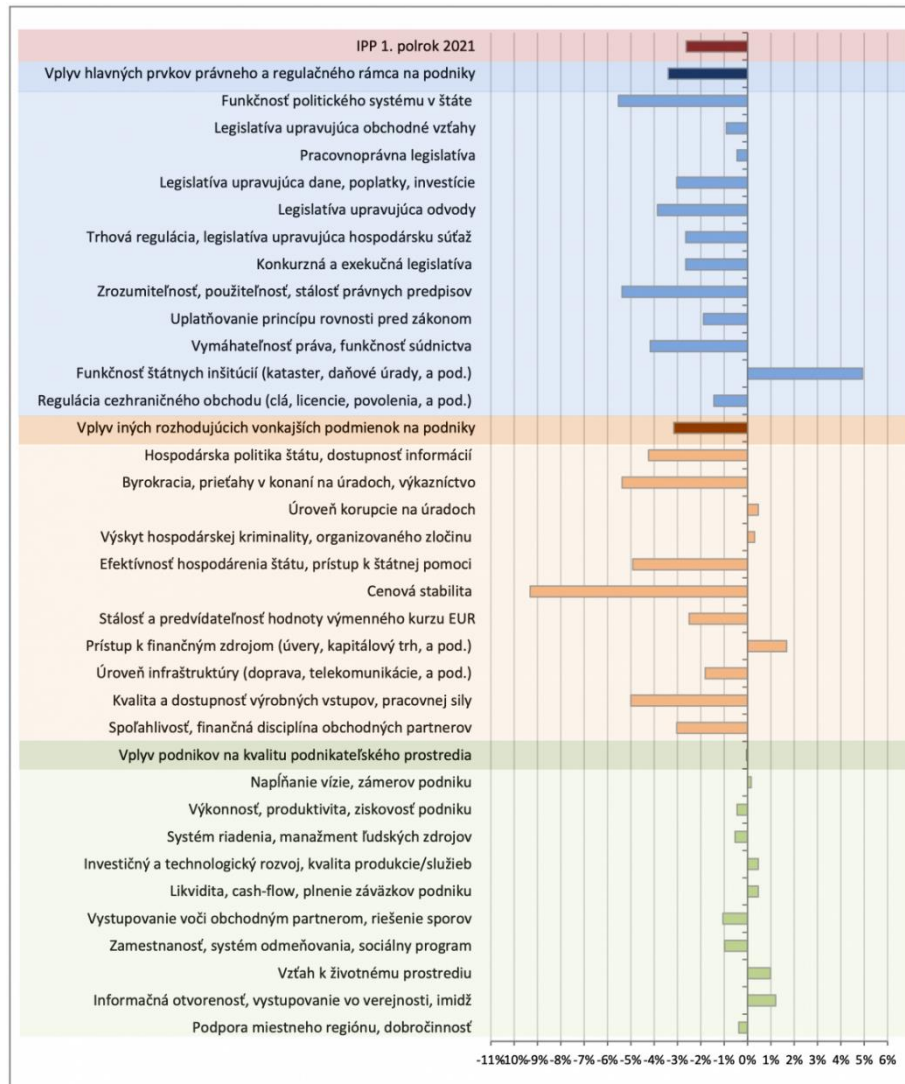
Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2021/05/06/pandemia-vyrazne-zhorsila-naladu-podnikatelom/>

Rok 2021, najmä jeho prvá polovica, bola ešte stále do veľkej miery ovplyvnená situáciou spôsobenou pandémiou COVID – 19. Hodnota indexu podnikateľského prostredia poklesla o 2,6 percentuálneho bodu. Za najväčšie prekážky podnikatelia vnímali cenovú stabilitu, respektíve nestabilitu a veľký nárast cien materiálov, surovín a energií vo všeobecnosti. Ako druhú najväčšiu prekážku vnímali nefunkčnosť politického systému

⁴⁵ Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS).

Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2021/05/06/pandemia-vyrazne-zhorsila-naladu-podnikatelom/>

k čomu neprispievali ani neustále hádky a vládne spory v koalícii. S danou politickou nestabilitou súvisela aj nezrozumiteľnosť zákonov, nejednoznačné legislatívne predpisy a samozrejme stále pretrvávajúca prehnaná byrokracia.⁴⁶



Graf 11 Hodnoty IPP za prvý polrok 2021

Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS)

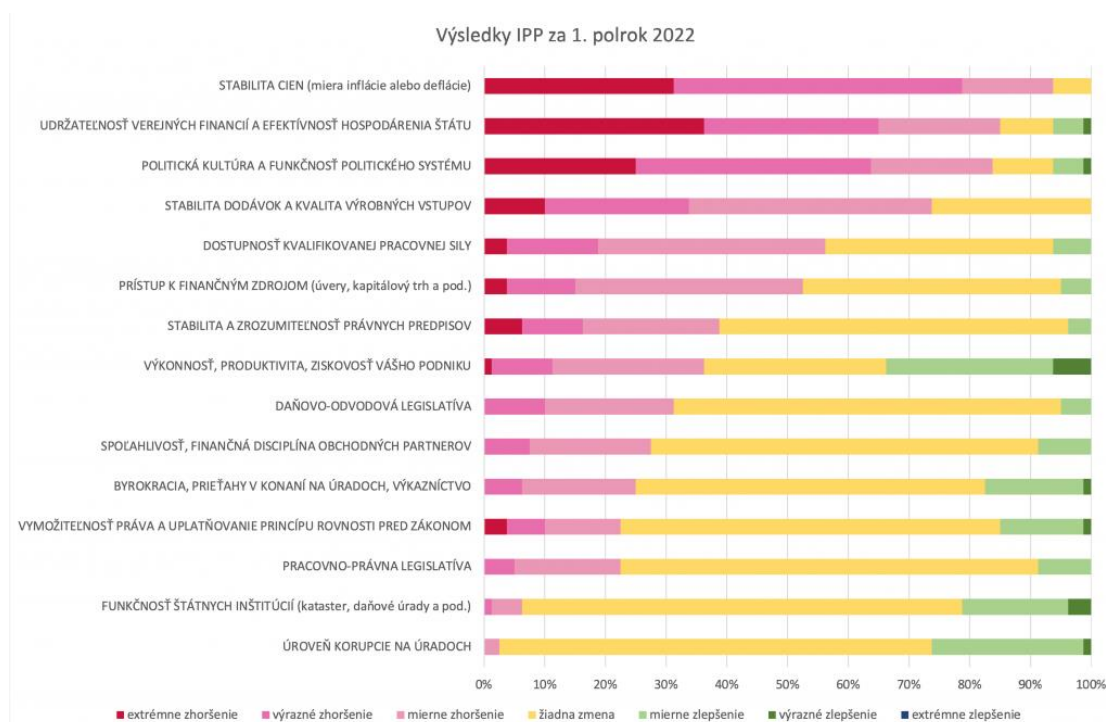
Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2022/01/08/15303/>

Popandemická situácia so sebou priniesla mnohé zmeny a taktiež nové výzvy pre podnikateľov ale aj spoločnosť ako takú. Na grafe nižšie možno pozorovať, aké zmeny a najmä v ktorých oblastiach podnikateľského prostredia nastali. Najrapídnejšie zhoršenie a teda ako prekážka pre podnikateľov číslo jedna bola podľa IPP v prvom polroku 2022 cenová nestabilita – konkrétne neustále zvyšovanie sa cien spôsobené stále rastúcou

⁴⁶ Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS).

Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2022/01/08/15303/>

infláciou. Prekážku číslo dva predstavovala neefektívnosť hospodárenia štátu a neudržateľnosť verejných financií a ako tretiu, najkritickejšiu oblasť podnikateľského prostredia SR za prvý polrok 2022, označili podnikatelia politickú kultúru a funkčnosť (v tomto prípade nefunkčnosť) politického systému. Najväčšie zlepšenie nastalo podľa podnikateľov v oblasti korupcie na úradoch, nasledovala funkčnosť štátnych inštitúcií a taktiež vnímali mierne pozitívne zlepšenia ohľadom pracovno-právnej legislatívy či byrokratickej záťaže.⁴⁷



Graf 12 Hodnoty IPP za prvý polrok 2022

Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS)

Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2022/08/11/v-prvom-polroku-2022-trapila-podnikatelov-inflacia-aj-zhorsenie-hospodarenia-statu/>

Druhá polovica roku 2022 sa v prekážkach pre podnikanie veľmi neodlišovala od tej prvej. Pre podnikateľov (až pre 94 % opýtaných) predstavovala najväčšiu hrozbu a prekážku cenová stabilita sprevádzaná ďalej rastúcou infláciou. Za druhú najväčšiu prekážku považovali podnikatelia politickú kultúru a funkčnosť politického systému a na treťom mieste sa umiestnila oblasť udržateľnosti verejných financií a efektívnosť hospodárenia

⁴⁷ Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS).

Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2022/08/11/v-prvom-polroku-2022-trapila-podnikatelov-inflacia-aj-zhorsenie-hospodarenia-statu/>

štátu. Dalo by sa konštatovať, že sa situácia v rámci podnikateľského prostredia v SR v druhej polovici roku 2022 niesla vo veľmi podobnej atmosfére ako prvá.⁴⁸

3.3 SWOT analýza podnikateľského prostredia Slovenskej Republiky

SWOT analýza je metóda, za pomoci ktorej možno jednoducho spracovať prehľad a poukázať na aktuálny stav podnikateľského prostredia SR. Tvoria ju štyri časti – silné stránky (**strengths**), slabé stránky (**weaknesses**), príležitosti (**opportunities**) a hrozby (**threats**). Keď sa na skladbu SWOT analýzy pozrieme podrobnejšie, zistíme že O-T analýza (príležitosti a hrozby) reprezentujú externé faktory, ktoré na predmet skúmania (v našom prípade podnikateľské prostredie SR) pôsobia z vonka. Na druhej strane, S-W analýza (silné stránky a slabé stránky) zastupuje interné faktory – činitele existujúce priamo v rámci podnikateľského prostredia SR. Okrem pomerne jasného prehľadu o aktuálnom stave podnikateľského prostredia SR možno zo SWOT analýzy vyčítať aj možný vývoj či smerovanie v blízkej budúcnosti, zhodnotiť existujúce prekážky a problémy, ba dokonca navrhnúť ich možné riešenia.

⁴⁸ Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS).

Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2023/01/31/najvacsim-strasiakom-podnikatelov-v-druhom-polroku-2022-aj-nadalej-inflacia/>

SILNÉ STRÁNKY

- výhodná geografická poloha v srdci Európy - skvelý exportný a tranzitný potenciál
- štátne zriadenie - republika
- politický systém - parlamentná demokracia
- vysoká ekonomická otvorenosť
- politická a ekonomická stabilita
- členstvo v medzinárodných ekonomických organizáciách (V4, EÚ, WTO, OSN,...)
- člen Eurozóny
- člen Schengenského priestoru
- vysoké percento vysokoškolsky vzdelanej populácie
- líder z hľadiska produktivity práce z pomedzi krajín strednej a východnej Európy
- atraktívne investičné stimuly

SLABÉ STRÁNKY

- slabá funkčnosť štátnych inštitúcií a politického systému - korupcia
- nejednoznačnosť, nezrozumiteľnosť a časté zmeny v legislatíve
- náročná vymáhateľnosť a funkčnosť práva, nerovnosť pred zákonom
- prehnaná byrokratická záťaž
- veľké daňovo-odvodové zaťaženie
- nízka úroveň infraštruktúry
- veľké regionálne nerovnosti
- nízka miera pridanej hodnoty na výrobku
- stále rastúca inflácia - cenová nestabilita

PRÍLEŽITOSTI

- zlepšenie funkčnosti štátnych inštitúcií, pokles miery korupcie
- vylepšenia v legislatíve - jednoznačnosť a zrozumiteľnosť legislatívnych predpisov
- reformy v oblasti práva - jednoduchá vymáhateľnosť a rovnosť pred zákonom
- zjednodušenie v oblasti byrokracie
- reformy v oblasti daňovo-odvodovej záťaže
- investície do infraštruktúry
- jednotná ekonomická úroveň naprieč všetkými regiónmi SR
- vyšší podiel slovenskej pridanej hodnoty na výrobkoch

HROZBY

- stále existujúca hrozba návratu pandémie COVID-19
- úplná závislosť na dovoze surovín a materiálov zo zahraničia
- výpadky surovín, materiálov, dielcov potrebných na výrobu v dôsledku vypätej geopolitickej situácie
- nedostatok nerastných surovín a energetických surovín kľúčových pre výrobné podniky
- stále rastúca inflácia = stále rastúce ceny energií, materiálov, surovín, nákladov = pre MSP hrozba likvidácie
- veľký odliv mladej, vzdelanej pracovnej sily do zahraničia

Graf 13 SWOT analýza podnikateľského prostredia SR (vlastné spracovanie)

3.4 Inštitucionálna podpora a proces implementácie PZI na Slovensku

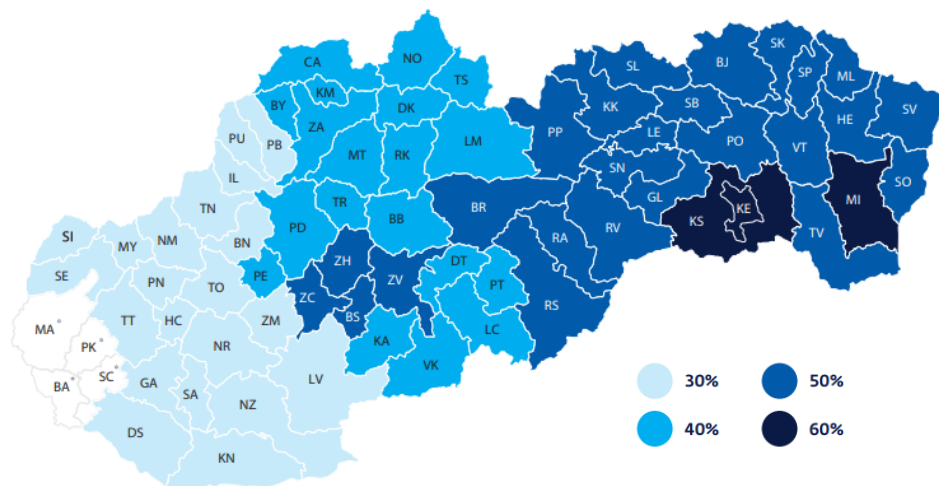
Proces implementácie priamej zahraničnej investície na Slovensku zastrešuje Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO). SARIO je štátna agentúra, ktorá spadá pod Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. Jej hlavným cieľom je naplno využiť potenciál Slovenskej republiky v zmysle zvýšenia exportu do zahraničia, no rovnako tak vytvoriť v rámci Slovenskej republiky ideálne prostredie pre prílev priamych zahraničných investícií. Taktiež sa usiluje neustále inovovať a zlepšovať podnikateľské prostredie v rámci SR – dôraz sa kladie najmä na zvyšovanie pridanej hodnoty na domácej produkcii, zvyšovanie zamestnanosti naprieč všetkými regiónmi a tým čiastočne vyrovnávanie regionálnych rozdielov. Okrem toho sa SARIO vo veľkej miere usiluje o diverzifikáciu v rámci sektorov, podporuje rozvoj malých a stredných podnikov – nielen v rámci domáceho prostredia ale aj pri exporte slovenských malých a stredných podnikov do zahraničia – tým zapája lokálne subjekty do dodávateľských reťazcov v rámci medzinárodného prostredia. Taktiež sa usiluje zvýšiť povedomie a záujem o joint venture projekty slovenských subjektov a veľkú dôležitosť kladie na šírenie a napĺňanie posolstiev značky Slovensko.⁴⁹

3.4.1 Inštitucionálna podpora prílevu PZI

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) sa špecializuje okrem pomoci malým a stredným podnikom v rámci Slovenska najmä na rozvoj menej rozvinutých regiónov, vytváranie priaznivých podmienok a vytváranie prostredia pre prílev priamych zahraničných investícií. Veľkosť, či už finančnej ale aj nefinančnej pomoci, sa určuje v závislosti od regiónu, kam by mala daná zahraničná investícia smerovať. Zjednodušene povedané – čím menej rozvinutý región, tým je veľkosť štátnej pomoci väčšia a opačne. Na to, aby mohla byť takáto investičná pomoc zo strany štátu či už novému podniku alebo fungujúcemu podniku poskytnutá, musí podnik spĺňať určité kritériá medzi ktoré patrí aj podmienka pôsobenia v jednej z nasledujúcich štyroch činností: priemyselná výroba, technologické centrum, kombinovaný projekt priemyselnej výroby a technologického centra alebo centrum podnikových služieb. Okrem toho sú ešte v každej jednej zo štyroch uvedených oblastí pôsobenia vytýčené presné podmienky a sumy, ktorým investičná pomoc zodpovedá.

⁴⁹ Zdroj: SARIO
Dostupné na: <https://sario.sk/sk/o-nas/kto-sme>

Na nižšie uvedenom obrázku možno vidieť grafické zobrazenie Slovenskej republiky rozčlenenej na okresy. Jednotlivé hraničné sumy (maximálne investičné stimuly) zo strany štátu sú percentuálne vyčíslené a zaradené ku jednotlivým okresom na základe stupňa rozvoja daného okresu.



Graf 14 SARIO - Maximálne intenzity investičnej pomoci v rámci krajov SR

Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://sario.sk/sites/default/files/sario-investment-aid-svk-2023-02-23.pdf>

Keď sa na grafické znázornenie pozrieme podrobnejšie, možno pozorovať, že v Bratislavskom kraji už nie je možné poskytnúť zo strany SARIO žiadny investičný stimul pre nádejných zahraničných investorov z dôvodu titulu najviac rozvinutého kraja v Slovenskej republike.

To, či daný podnik má alebo nemá nárok na daný investičný stimul nie je nikde vopred predpísané ani vytýčené, je potrebné poslať si zo strany spoločnosti žiadosť. Všetky žiadosti sú následne posudzované individuálne. Spoločnosť môže požadovať investičnú pomoc keď sa jedná o takzvané „oprávnené náklady“. Do skupiny oprávnených nákladov spadajú náklady vynaložené na kúpu nasledovných položiek: pozemkov a budov, nového technologického a strojového vybavenia, nehmotného investičného majetku (napr. patenty, licencie, know-how a iné). Do tejto skupiny nákladov spadá taktiež prenájom nových pozemkov a budov a mzdové náklady novovytvorených pracovných miest počas obdobia 2 rokov.

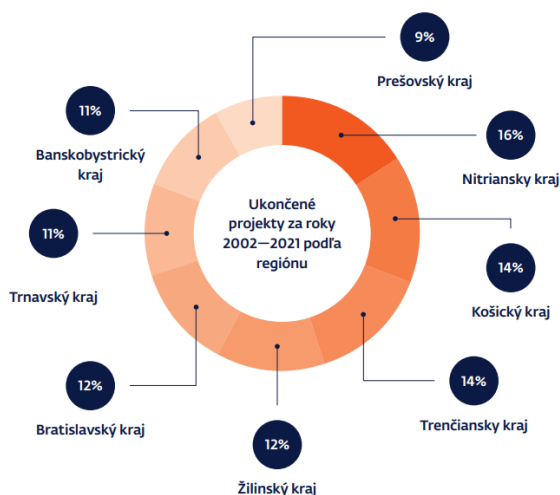
Na realizáciu danej investície je pre investora presne určený termín a jasný časový harmonogram, ktorý závisí od veľkosti plánovanej investície. Samotná investičná pomoc zo strany štátu môže byť zrealizovaná nasledujúcimi spôsobmi: poskytnutie príspevku na

novovytvorené pracovné miesta, nájom alebo predaj nehnuteľností vo verejnom vlastníctve za zvýhodnenú cenu, poskytnutie dotácie na dlhodobý hmotný majetok a dlhodobý nehmotný majetok alebo úľava na dani z príjmov.⁵⁰

3.4.2 Regionálne rozloženie PZI na Slovensku

Podľa dát a reportov, ktoré SARIO pravidelne uverejňuje sa agentúre za jej celkové pôsobenie (od roku 2002) podarilo zrealizovať dokopy až 609 úspešných projektov, za pomoci ktorých vytvorili 135 700 nových pracovných miest naprieč celým Slovenskom. Zároveň sa počas svojej doby pôsobenia podarilo SARIO preinvestovať dokopy viac ako 13,5 miliárd eur.

Ak sa zameriame konkrétne na dané regióny a pozrieme sa podrobnejšie na úspešne ukončené projekty, ktorým sa SARIO venovalo od začiatku svojej pôsobnosti až po súčasnosť (2002-2021) v percentuálnom vyhodnotení môžeme pozorovať, že v TOP trojke regiónov, kde SARIO zrealizovalo úspešne najviac projektov sa na prvom mieste nachádza Nitriansky kraj (16%), na druhom mieste sa umiestnil Košický kraj (14%) a na treťom mieste Trenčiansky kraj (14%). Keď si však Slovenskú republiku pomyselne rozdelíme na západnú, strednú a východnú časť možno konštatovať, že činnosti agentúry SARIO boli percentuálne najvyššie v západnej časti Slovenska. Aktivity na strednom a východnom Slovensku samozrejme neboli zanedbateľné ale boli percentuálne nižšie.⁵¹



Graf 15 SARIO – Ukončené projekty za roky 2002 – 2021 podľa regiónu
Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

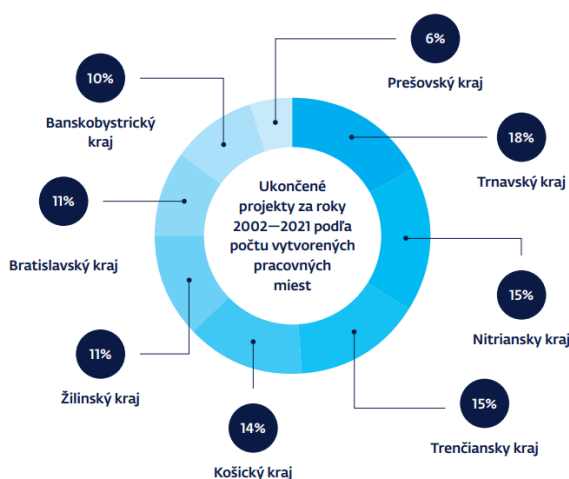
⁵⁰ Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://sario.sk/sites/default/files/sario-investment-aid-svk-2023-02-23.pdf>

⁵¹ Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

Ako bolo už vyššie spomenuté, jedným z hlavných cieľov agentúry SARIO je vyrovnávanie regionálnych rozdielov – či už z hľadiska ekonomického stupňa, možností na podnikanie tak aj z hľadiska poskytovania nových pracovných príležitostí. SARIO svojimi aktivitami a úspešnou realizáciou projektov vytvára v jednotlivých regiónoch nové pracovné miesta, a tým znižuje mieru nezamestnanosti. Keď sa opätovne pozrieme na percentuálne vyhodnotenie štatistiky za celkové pôsobenie (2002-2021), vytvorilo SARIO najviac pracovných miest v Trnavskom kraji (18%), na druhom mieste sa umiestnil Nitriansky kraj (15%) a na treťom mieste Trenčiansky kraj (15%). Ak si SR opäť pomyselne rozdelíme na 3 časti: západ, stred a východ, najviac pracovných miest bolo percentuálne vytvorených v západnej časti Slovenska, nasledovalo stredné Slovensko a v neposlednom rade východ.⁵²



Graf 16 SARIO – Ukončené projekty za roky 2002-2021 podľa počtu vytvorených pracovných miest
Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

Vyššie uvedené grafy a percentuálne ukazovatele ukazujú na „dominanciu“ západného Slovenska z hľadiska aktivít agentúry SARIO. Ukazovatele však môžu byť trochu skreslené kvôli uvedeniu hodnôt za celkové pôsobenie (2002-2021). Reporty a čísla z posledných rokov však jasne uvádzajú čoraz viac narastajúci trend a záujem investorov o stredné a východné Slovensko. Medzi ďalšie trendy posledných rokov patria aj investície, ktoré v sebe zahŕňajú vysokú pridanú hodnotu a taktiež narastajúci trend investícií s multiplikačným efektom, ktoré majú ďalej za následok rozvoj subdodávateľských sietí.⁵³

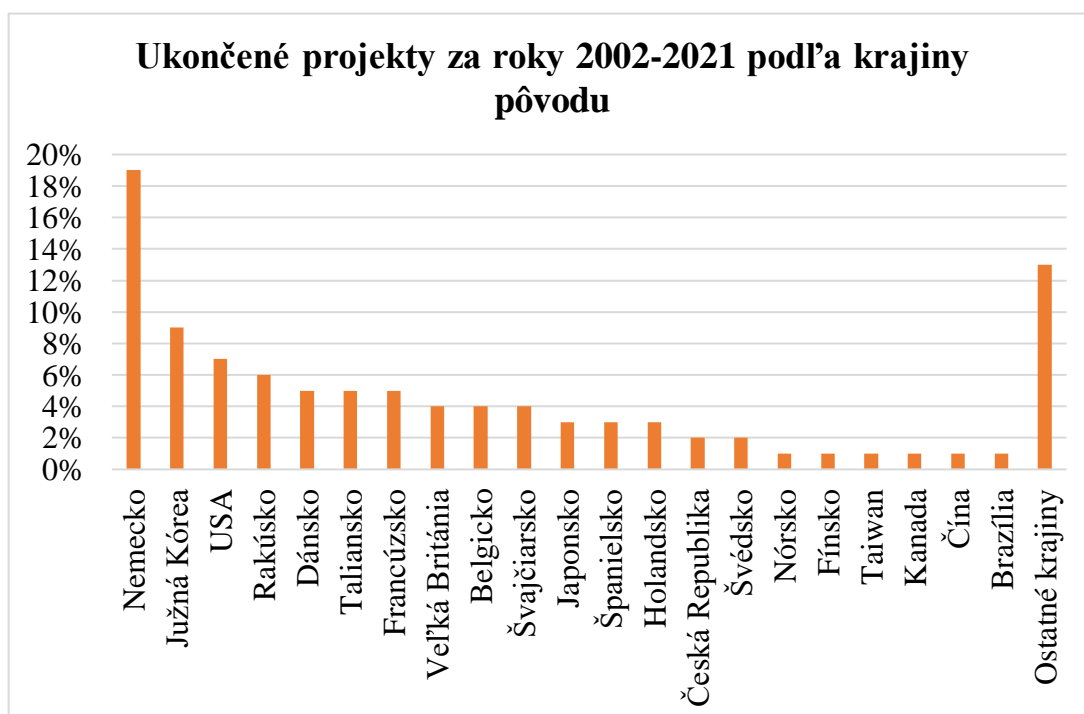
⁵² Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://sario.sk/sites/default/files/sario-investment-aid-svk-2023-02-23.pdf>

⁵³ Zdroj: SARIO

3.4.3 Úspešne ukončené projekty SARIO za roky 2002—2021

Reporty a štatistiky agentúry SARIO uvádzajú prehľady doposiaľ úspešných projektov zrealizovaných v Slovenskej republike. Z hľadiska krajiny pôvodu – odkiaľ k nám plynul objemovo najväčší prílev PZI za obdobie (2002-2021) možno podľa štatistických ukazovateľov uznať jasné prvenstvo Nemecku (19%), na druhom mieste sa nachádza Južná Kórea (9%) a tretiu priečku obsadilo USA (7%). Zo štatistík možno ďalej vyčítať pomerne veľké zastúpenie krajín západnej Európy – Dánsko, Taliansko, Francúzsko, Veľká Británia, Belgicko a ďalšie. Na zozname úspešne zrealizovanej investície na Slovensku za obdobie 2002-2021 môžeme vidieť aj zastúpenie Taiwanu, Kanady, Číny a dokonca aj Brazílie.⁵⁴



Graf 17 SARIO – Ukončené projekty za roky 2002-2021 podľa krajiny pôvodu

Zdroj: SARIO, vlastné spracovanie

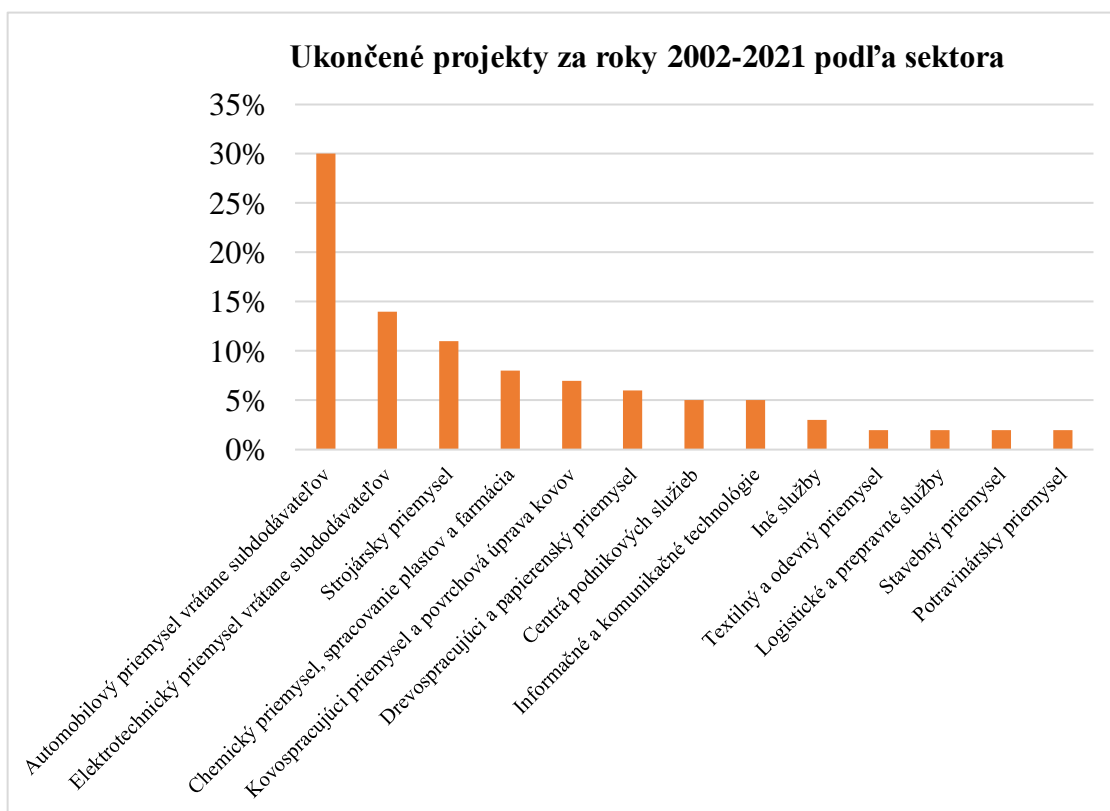
Dostupné na: <https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

Dostupné na: <https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

⁵⁴ Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

S teritoriálnym prehľadom prílevu priamych zahraničných investícií za pomoci agentúry SARIO za pôsobenie takmer 20 rokov do veľkej miery súvisí aj sektorové umiestnenie investície. Prvé miesto obsadil automobilový priemysel s percentuálnym vyjadrením 30%, na druhom mieste sa umiestnil elektrotechnický priemysel vrátane subdodávateľov (14%) a tretím sektorom kam prostredníctvom agentúry SARIO za jej celkové pôsobenie plynul najmarkantnejší objem priamych zahraničných investícií je strojársky priemysel (11%). Trendom z posledných rokov je nielen nárast prílevu objemov priamych zahraničných investícií ale predovšetkým nárast investícií s vyššou pridanou hodnotou.⁵⁵



Graf 18 SARIO – Ukončené projekty za roky 2002-2021 podľa sektora

Zdroj: SARIO, vlastné spracovanie

Dostupné na: <https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

Čo sa týka sektora, ktorý má pri príleve priamych zahraničných investícií na Slovensku najväčšie zastúpenie - automobilový priemysel (vrátane subdodávateľov) – má na území SR dlhoročnú tradíciu. V roku 2020 bolo v prepočte na 1000 obyvateľov vyprodukovaných na SR neuveriteľných 183 vozidiel, čo z nás robí automobilovú veľmoc

⁵⁵ Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

a svetového lídra v produkcii vozidiel v prepočte na obyvateľa. Aktuálne sa na našom území nachádza až 5 etablovaných výrobcov automobilov – Volkswagen, Stellantis, Kia, Jaguar Land Rover a najnovšie aj švédske Volvo. S 12% podielom na celkovom HDP Slovenska a až so 48% podielom na celkovej priemyselnej produkcii možno daný sektor označiť za hnací motor slovenskej ekonomiky. Priamo je v danom odvetví zamestnaných 164 000 ľudí a nepriamo zamestnáva automobilový priemysel ďalších 245 000 obyvateľov.⁵⁶

Podobne ako automobilový priemysel, veľkú rolu a hnaciu silu pre ekonomiku Slovenska predstavuje elektrotechnický priemysel a PZI umiestnené v rámci tohto sektora. V rámci elektrotechnického priemyslu sa na našom území produkujú najmä výrobky spotrebnej elektroniky akými sú napríklad televízory, rádiá, práčky, chladničky a iné. V rámci odvetvia možno sledovať silné naviazanie na sektor automobilového priemyslu pri produkcii potrebných senzorov, elektromotorov, rôznych komponentov mikroelektroniky a iných. Elektrotechnické odvetvie zamestnáva viac ako 42 000 obyvateľov a na celkovej priemyselnej produkcii v rámci Slovenskej republiky má podiel 9%. Neopomenuteľným faktom ostáva, že v elektrotechnickom odvetví pôsobí množstvo etablovaných zahraničných spoločností, ktoré uskutočňujú výskum a vývoj čo v konečnom dôsledku zvyšuje pridanú hodnotu vyrobených výrobkov.

Medzi spoločnosti, ktoré investujú do výskumu a vývoja patria napríklad spoločnosť Leoni Slovakia (krajina pôvodu zahraničnej investície – Nemecko, špecializujú sa na výrobu káblových systémov, vývoj elektromobility), spoločnosť Orsam (krajina pôvodu zahraničnej investície – Nemecko, špecializujú sa na výrobu žiaroviek, špeciálnych svetelných zdrojov a iného príslušenstva), spoločnosť Enics Slovakia (krajina pôvodu zahraničnej investície – Švajčiarsko, špecializujú sa najmä na výrobu a vývoj dosiek s plošnými spojmi).

Z hľadiska najväčších etablovaných zahraničných spoločností na našom území (podľa objemu tržieb) je na prvom mieste spoločnosť Samsung Electronics Slovakia (krajina pôvodu zahraničnej investície - Južná Kórea), ktorá sídli pri Galante a v rámci Slovenskej republiky sa orientuje na výrobu LCD modulov a LED obrazoviek. Na druhom mieste podľa objemu tržieb sa podľa dát nachádza spoločnosť Foxconn Slovakia (krajina pôvodu zahraničnej investície - Taiwan), ktorá sídli v Nitre a na Slovensku produkuje LCD a OLED televízory a taktiež dosky s plošnými spojmi. Na treťom mieste sa podľa objemu tržieb

⁵⁶ Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://sario.sk/sites/default/files/sario-automotive-sector-in-slovakia-2022-09-23.pdf>

nachádza spoločnosť Panasonic Industrial Devices Slovakia (krajina pôvodu zahraničnej investície - Japonsko), ktorá sídli v Trstenej (Stará Ľubovňa) a v rámci našej republiky sa orientuje na výrobu ovládacích dosiek, nabíjačiek, reproduktorov a rôznych senzorov. Na štvrtej je spoločnosť Whirlpool Slovakia (krajina pôvodu zahraničnej investície – USA), ktorá sídli v Poprade a na piatom mieste skončila spoločnosť ZKW Slovakia (krajina pôvodu zahraničnej investície – Rakúsko) a jej sídlo je v Krušovciach.⁵⁷

Ako tretí najsilnejší pilier slovenskej ekonomiky možno označiť strojársky priemysel. Veľmi podobne ako predchádzajúce dva najsilnejšie sektory aj strojársky priemysel má na našom území pomerne dlhú tradíciu. Počet zamestnaných v danom sektore presahuje 164 000 pracovných miest. Najsilnejšou vetvou strojárského priemyslu je automobilový priemysel (tvorí až 76% výroby) jedná sa najmä o rôzne komponenty a súčiastky ako napríklad motory, časti motorov, klimatizácia, rôzne dverové systémy a moduly, ložiská ale aj brzdomové systémy a iné. Druhá najsilnejšia vetva strojárského priemyslu je tvorená výrobou rôznych strojov a vybavenia (12% podiel). Na treťom mieste je výroba kovových výrobkov a v rámci toho kovoobrábanie (11% podiel) a poslednú podmnožinu strojárského priemyslu v Slovenskej republike predstavuje výroba iných transportných vozidiel (1% podiel).

Najväčšie etablované zahraničné spoločnosti v rámci strojárského priemyslu na Slovensku z hľadiska objemu tržieb sú Mobis Slovakia (krajina pôvodu zahraničnej investície – Južná Kórea), ktorá sídli v Gbeľanoch a orientuje sa na výrobu náprav a ovládacích panelov. Na druhom mieste SAS Automotive (krajina pôvodu zahraničnej investície – Nemecko), ktorá sídli v Bratislave a v rámci Slovenska sa špecializuje na montáž ovládacích panelov. Na treťom mieste je spoločnosť Faurecia Automotive Slovakia (krajina pôvodu zahraničnej investície – Francúzsko), ktorá sídli v Bratislave a vyrába interiérové systémy a technológie kontrolujúce emisie. Na štvrtej priečke z hľadiska objemu tržieb v rámci strojárského priemyslu je spoločnosť Schaeffler Kysuce (krajina pôvodu zahraničnej investície – Nemecko) a je etablovaná v Kysuckom Novom Meste. Na piatej priečke sa nachádza spoločnosť Vaillant Industrial Slovakia (krajina pôvodu investície – Nemecko) a jej sídlo v rámci SR je v Skalici.⁵⁸

⁵⁷ Zdroj: SARIO

Dostupné na: <https://sario.sk/sites/default/files/sario-electrical-engineering-industry-in-slovakia-2022-09-23.pdf>

⁵⁸ Zdroj: SARIO

Záver

Hlavným cieľom bakalárskej práce bolo poukázať na dôležitosť podnikateľského prostredia a ako tento faktor vplyva na rozhodovanie firiem o umiestnení investície (na príklade SR). Podnikateľské prostredie sa skladá z viacerých zložiek, ktoré sú dokopy silno previazané. Ako bolo snahou preukázať v práci, Slovenská republika a jej podnikateľské prostredie sa od svojho vzniku postupne pod vplyvom rôznych činiteľov menili, rozvíjali a formovali. Podnikateľské prostredie ako také a jeho kvalita zohrávajú obrovskú úlohu pri rozhodovaní o udelení priamej zahraničnej investície zo zahraničia. Ako uvádzalo hodnotenie IPP indexu rovnako tak aj SWOT analýza máme ako Slovenská republika stále obrovský potenciál na zlepšovanie a skvalitňovanie podnikateľského prostredia v mnohých oblastiach – cez zlepšovanie funkčnosti a stability štátnych inštitúcií a politického systému (korupcia), nejednotnosť a častá nezrozumiteľnosť v legislatíve, náročnú vymáhateľnosť a (ne)funkčnosť práva cez prehnanú byrokratickú záťaž až po veľké daňovo-odvodové zaťaženie a iné.

Na druhej strane, za celé obdobie existencie Slovenskej republiky ako samostatného štátu sa preukázalo, že napriek vyššie uvedeným „negatívam“ sme pre mnohých zahraničných investorov atraktívnou krajinou pre udelenie PZI. Dôvody, prečo je tomu tak sú najmä: výhodná geografická poloha v strede Európy, vysoká ekonomická otvorenosť, politická a ekonomická stabilita, členstvo vo viacerých medzinárodných ekonomických organizáciách, vysoké percento vysokoškolsky vzdelanej populácie a pomer vzdelanie/efektivita práce/kvalita práce ale taktiež atraktívne investičné stimuly zo strany štátu a iné.

Z uvedeného vyplýva, že podnikateľské prostredie hrá ako faktor pre udelenie priamej zahraničnej investície zo zahraničia naozaj veľkú rolu a jeho kvalita môže mať v niektorých prípadoch rozhodujúce slovo či daná zahraničná investícia bude alebo nebude udelená. V prípade, že investícia udelená bola – podnikateľské prostredie stále nestráca na dôležitosti a má veľký dosah na konečnú úspešnosť danej investície.

Zoznam použitej literatúry

BALÁŽ Peter, ZÁBOJNÍK Stanislav, ŠKORVAGOVÁ Simona, et al. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Sprint 2, 2019, 304 s. [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.

ELIAŠOVÁ Darina, BAŽÓ Ladislav, FODRANOVÁ Iveta, KROŠLÁKOVÁ Monika a VALENTEOVÁ Katarína. *Obchodné podnikanie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017, 207 s. [15,57 AH]. ISBN 978-80-225-4461-0.

FERENČÍKOVÁ Soňa, MICHNÍK Ľubomír a ŠESTÁK Jozef. *Priame zahraničné investície: Vnútorne a medzinárodné súvislosti*. Bratislava: Sprint, 1997, 233 s. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-09-1.

KITA Jaroslav, ČIHOVSKÁ Viera, LIPIANSKA Júlia, DZUROVÁ Mária, KITA Pavol, LOYDLOVÁ Miroslava, FRANCOVÁ Zuzana a HASPROVÁ Mária. *Marketing*. Bratislava: Wolters Kluwer, 2017, 424 s. [28 AH]. Ekonómia. ISBN 978-80-8168-550-7.

LISÝ Ján, ČAPLÁNOVÁ Anetta, DZIUROVÁ Valéria, et al. *Ekonómia*. Praha: Wolters Kluwer, 2016, 621 s. [38 AH]. ISBN 978-80-7552-275-7.

ŠIPIKAL Miroslav a SZITÁSIOVÁ Valéria. *Regionálne podnikateľské prostredie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012, 136 s. [6,261 AH]. ISBN 978-80-225-3433-8.

VAŠKOVIČ Ladislav, KNAPIKOVÁ Darina 2020. *Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2019–2020)* [online]. Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2020.pdf

VAŠKOVIČ Ladislav, KNAPIKOVÁ Darina 2021. *Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2020–2021)* [online]. Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2021.pdf

VAŠKOVIČ Ladislav, ŠIRÁŇOVÁ Daniela 2022. *Očakávania podnikateľskej sféry (Rozbor výsledkov EKONOMICKÉHO PRIESKUMU SOPK 2021–2022)* [online]. Dostupné na: https://www.sopk.sk/storage/ekonomicky_prieskum/EP_SOPK-2022.pdf

VIDOVÁ, Jarmila. *Investičná teória a politika: semináre*. Bratislava: Ekonóm, 2002, 107 s. [5,35 AH]. ISBN 80-225-1545-0.

ZORKÓCIOVÁ Otilia, KRAUSOVÁ Ľubomíra, PÁSZTOROVÁ Janka a ŠKORVAGOVÁ Simona. *Medzinárodný marketing*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2016, 309 s. [20,34 AH]. ISBN 978-80-225-4332-3.

DJOKOTO J.G., *The investment development path theory and small states*. Department of Agribusiness Management, Central University, Accra, Ghana. Volume 3, December 2021, 100048 [online]. Dostupné na: <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2021.100048>

Online databázy:

The World Bank, dostupné na internete:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2011&locations=SK&start=2000&view=chart>

OECD, dostupné na internete: <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm#indicator-chart>

Národná banka Slovenska (NBS), dostupné na internete: <https://nbs.sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie/>

Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS), dostupné na internete:

<https://www.alianciapas.sk/2020/06/11/podnikatelske-prostredie-na-slovensku-je-v-zlomstave/>

<https://www.alianciapas.sk/2021/05/06/pandemia-vyrazne-zhorsila-naladu-podnikatelom/>

<https://www.alianciapas.sk/2022/01/08/15303/>

<https://www.alianciapas.sk/2022/08/11/v-prvom-polroku-2022-trapila-podnikatelov-inflacia-aj-zhorsenie-hospodarenia-statu/>

<https://www.alianciapas.sk/2023/01/31/najvacsim-strasiakom-podnikatelov-v-druhom-polroku-2022-aj-nadalej-inflacia/>

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO), dostupné na internete:

<https://sario.sk/sk/o-nas/kto-sme>

<https://sario.sk/sites/default/files/sario-investment-aid-svk-2023-02-23.pdf>

<https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

<https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-success-stories-2022-03-01-sk.pdf>

<https://sario.sk/sites/default/files/sario-automotive-sector-in-slovakia-2022-09-23.pdf>

<https://sario.sk/sites/default/files/sario-electrical-engineering-industry-in-slovakia-2022-09-23.pdf>

<https://sario.sk/sites/default/files/sario-machinery-and-equipment-industry-in-slovakia-2022-09-23.pdf>