

Správa o stave a výsledkoch Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO), budúcom smerovaní, úlohách a právnom postavení agentúry

S A R I O

Slovenská agentúra
pre rozvoj investícií a obchodu

Obsah

1. Súčasný stav SARIO	3
1.1 Vízia a misia SARIO	3
1.2 Mapa vzťahov pôsobenia SARIO	4
1.3 Ľudské zdroje Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu	6
2. Dlhodobá a krátkodobá bilancia SARIO	8
2.1 Dlhodobá bilancia SARIO	8
2.2 Krátkodobá bilancia SARIO	9
3. Plán činnosti SARIO na rok 2013	11
3.1 Zahraničný obchod	13
3.2 Investície	21
4. Porovnanie SARIO s inými agentúrami	27
4.1 Benchmarking	27
5. Budúcnosť SARIO - posilnenie existujúcich a vytvorenie nových nástrojov a služieb SARIO	31
6. Appendix	39

1. Súčasný stav SARIO

1.1. Vízia a misia SARIO

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu je štátnou príspevkovou organizáciou v pôsobnosti MH SR, zriadená bola 1. októbra 2001.

V zmysle úlohy, pre ktorú bola zriadená, už viac ako 10 rokov poskytuje široké portfólio služieb na mieru domácim a zahraničným investorom a zabezpečuje komplexné služby pre domáce podnikateľské subjekty s cieľom začleniť ich do medzinárodných obchodných vzťahov. Počas svojho pôsobenia sa transformovala do dnešnej podoby modernej implementačnej agentúry, ktorá je jedným z kľúčových nástrojov štátu pri realizácii politiky získavania investorov a podpory zahraničného obchodu.

Podobné agentúry, so silnou podporou vlády, sú zriadené v každej krajine s vysokým ekonomickým potenciálom.

Misia Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu je:

- podpora slovenských firiem pri premene na subjekty vysoko výkonné a úspešné na globalizovanom svetovom trhu,
- poskytovanie efektívnej podpory domácim a zahraničným investorom, a nastavenie a využitie všetkých možností stimulačných prostriedkov na zvýšenie prílevu zahraničných investorov
- zvýšenie podielu investorov, ktorých produkcia sa vyznačuje vysokou pridanou hodnotou.

Víziou Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu je prispievať k posilňovaniu domácej ekonomiky efektívnou podporou zahraničného obchodu a investícií, čím sa dosiahne akcelerácia slovenskej ekonomiky merateľným spôsobom, prispením ku kvantitatívnemu a kvalitatívnemu rastu.

Ambíciou SARIO je stať sa preferovaným partnerom firiem zvažujúcich investovanie v strednej Európe a pomôcť pri transformácii Slovenska na biznis – technologické – inovačné - talentové centrum strednej Európy.

1.2. Mapa vzťahov pôsobenia SARIO

SARIO je integrovanou súčasťou MH SR a jeho prorastovej stratégie a pôsobí v nasledovnom systéme fungovania vzťahov:



Cez strategický orgán – Radu pre strategické riadenie činnosti SARIO, má SARIO ako súčasť MH SR úzku spoluprácu s ÚV SR, MZVaEZ SR, MF SR, SOPK (podnikateľským sektorom) a Eximbankou. Je tiež dôležitá systematická spolupráca s Ministerstvom pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR.

Primárne zainteresované strany (Stakeholders) sú pre Slovenskú agentúru pre rozvoj investícií a obchodu dôležité z pohľadu koordinácie cieľov a projektov, kontaktov v SR a v zahraničí. Sú pre SARIO kľúčovými partnermi z hľadiska komplexnejšieho pochopenia výziev a spektra možných riešení na rôznych úrovniach štátnej a verejnej správy a v širšom hospodárskom systéme, ako aj z hľadiska definovania strategického smerovania a koordinácie aktivít smerom k zákazníkom.

Potrebu Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu vo vzťahu k primárne zainteresovaným stranám (Stakeholders), z ktorých kľúčovými sú Úrad vlády SR, MH SR, MZVaEZ SR, MF SR, SOPK a Eximbanka, je mať prehľad, počúvať a byť počúvaný a budovať formálne a neformálne vzťahy a väzby.

Zákazníci sú pre Slovenskú agentúru pre rozvoj investícií a obchodu dôležití z hľadiska hospodárskeho rastu, rastu nových pracovných miest a nových produktov, služieb a riešení, ako aj z hľadiska diverzifikácie výroby a vedomostnej ekonomiky.

Vo vzťahu k zákazníkom je potrebné, aby Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu **poznala silné a slabé stránky SR**, vedela efektívne komunikovať a počúvať existujúcich investorov, mala detailný prehľad o domácich firmách a ich reálnych potrebách, budovala a udržiavala konštruktívne business vzťahy v SR a v zahraničí a vedela poskytnúť reálnu pridanú hodnotu.

Obchodno-komunikačné kanály sú pre Slovenskú agentúru pre rozvoj investícií a obchodu dôležité z pohľadu udržiavania politických a business vzťahov, z hľadiska budovania značky SARIO a imidžu Slovenska. Rovnako dôležité sú z hľadiska reálneho výkonu agendy SARIO a komunikácie s existujúcimi a novými klientmi.

V tomto zmysle Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu potrebuje **poznať silné a slabé stránky SR**, poznať silné a slabé stránky SARIO, vedieť efektívne komunikovať s rôznymi aktérmi, maximálne využívať už existujúce kanály a efektívne budovať nové a byť kreatívny a mať otvorenú myseľ.

Konkurencia & Komplementári sú pre Slovenskú agentúru pre rozvoj investícií a obchodu dôležití ako zdroj nápadov a námetov, motivácia a inšpirácia pre naše ďalšie kroky a budovanie mostov.

Preto Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu potrebuje **poznať silné a slabé stránky SR a SARIO**, poznať silné a slabé stránky konkurencie, vedieť včas a konštruktívne reagovať na zmeny, maximálne využívať vzťahy s existujúcimi komplementármi a budovať vzťahy s novými a efektívne vyhľadávať synergie a proaktívne budovať na ich základe.

Fungovanie vzťahov v rámci ekosystému, (kde SARIO je integrovanou súčasťou MH SR a jeho prorastovej stratégie), je nevyhnutné pre efektívnu činnosť agentúry SARIO, ktorej prínosom je kvantitatívny aj kvalitatívny rast ekonomiky.

1.3. Ľudské zdroje Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu

Personálnou stratégiou agentúry je investovať do kvalitného výberu ľudských zdrojov, pravidelného a komplexného vzdelávania a hodnotenia zamestnancov. Sila pracovného tímu vysokokvalifikovaných projektových manažérov spočíva najmä v ich kreativite, vedomostiach a v poznaní požiadaviek investorov vo vybraných odvetviach ekonomiky, priemyslu, obchodu a legislatívy. Prvoradou úlohou personálnej politiky agentúry je snaha o zvyšovanie úrovne a kvality svojich ľudských zdrojov. Dlhodobou sa zameriava na spôsobilosť a odborné schopnosti zamestnancov, podporu iniciatívy zamestnancov pri napĺňaní podnikateľských zámerov agentúry. Agentúra sa snaží vytvárať pre svojich zamestnancov čo najlepšie pracovné prostredie, podporovať spolupatričnosť k agentúre.

V rámci komplexného systému vzdelávania zamestnancov boli zamestnanci zapojení do kontinuálneho vzdelávania od nástupu na pracovisko cez odborný rast až k nepretržitému osobnostnému rozvoju.

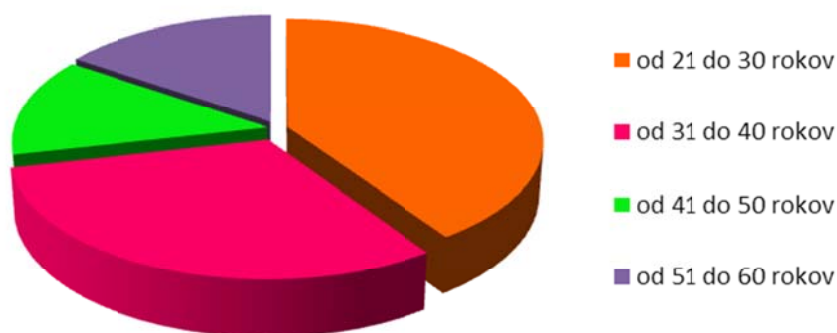
Hodnotenie zamestnancov je jednoznačnou deklaráciou odbornej úrovne zamestnancov a profesionality poskytovaných služieb našim klientom

V roku 2012 pracovalo v SARIO 82% zamestnancov s vysokoškolským vzdelaním. V riadiacich funkciách pôsobilo 16 zamestnancov, z toho 8 žien a 8 mužov.

Graf štruktúry zamestnancov SARIO podľa pohlavia k 31.decembru 2012

Agentúra SARIO tradične aj v roku 2012 dala šancu na uplatnenie mladým talentovaným zamestnancom. Najpočetnejšou vekovou skupinou zamestnancov je skupina ľudí vo veku od 21 do 30 rokov a tvorí ju 34 zamestnancov.

Graf vekovej štruktúry zamestnancov SARIO k 31.decembru 2012



V súčasnosti má Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu 83 zamestnancov, rozdelených podľa výkonu činnosti. Na Odbore investičných projektov pracuje 26 zamestnancov, na Odbore zahraničného obchodu 16, na Odbore regionálnych kancelárií (5 kancelárií) 19 zamestnancov, na Odbore marketingu 5 a v Podporných službách a riadení 17 zamestnancov.

V priebehu 18-tich mesiacov reštrukturalizáciou pracovnej sily posilnilo agentúru 15 silných odborníkov z praxe s praktickými skúsenosťami a osobnostnými predpokladmi s dôrazom na sledovanie podnikateľského myslenia, orientácie na klienta, sebariadenia a sebamotivácie.

Zamestnancom Agentúra SARIO poskytuje pravidelný systém vzdelávania, a to hlavne v oblasti prezentačných a komunikačných zručností, ktorého cieľom je zvyšovať kvalifikáciu zamestnancov a ich potenciál.

2. Dlhodobá a krátkodobá bilancia SARIO

2.1. Dlhodobá bilancia SARIO

Výsledky v oblasti investícií (2002 – 2012)

Za 10 rokov existencie prispelo SARIO k merateľnej ekonomickej hodnote 8,73 mld. EUR investícií, 71 tis. pracovných miest a niekoľko tisíc obchodných prepojení.

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu úspešne uzavrela 367 investičných projektov, z toho bolo 284 projektov úspešne uzavretých bez štátnej investičnej pomoci.

Pôvod priamych zahraničných investícií (ďalej len „PZI“) bol predovšetkým z krajín ako Nemecko, Rakúsko, USA, Južná Kórea, Japonsko, Taliansko, Francúzsko, Holandsko, Taiwan (prevažujú krajiny EÚ).

Odhadovaný čistý prínos štátneho rozpočtu pri projektoch podporených priamymi formami investičnej pomoci je 1,2 mld. EUR (výlučne odvody a daň z príjmu FO počas 5 rokov).

Investičné projekty manažované SARIO sa na celkovom príleve investícií do SR pohybujú na úrovni cca 35 – 50%.

Podiel SARIO na celkovom príleve priemyselných investícií do roku 2011 bol nasledovný:

Porovnanie celkového stavu priemyselných PZI v SR a investícií, ktorým asistovalo SARIO

Stav PZI v SR – priemyselná výroba do r. 2011 (posledný dostupný údaj NBS)	13, 045 mld. Eur
SARIO PZI do r. 2011 (investície, ktorým SARIO poskytlo asistenciu)	7, 97 mld. Eur
podiel SARIO PZI na celkových PZI - priemyselná výroba v SR r.2011	62%

Zdroj: Národná banka Slovenska, SARIO

Výsledky v oblasti obchodu (2007 – 2012)

V priebehu 5 rokov oddelenie zahraničného obchodu zorganizovalo 391 podujatí, 8582 B2B rokovaní a spracovalo 2443 dopytov.

2.2. Krátkodobá bilancia SARIO

Po nástupe novej vlády vykonalo ministerstvo hospodárstva v agentúre SARIO audit fungovania agentúry. Na základe tohto auditu boli oproti minulému fungovaniu identifikované a navrhnuté konkrétne kroky na zlepšenie výkonnosti agentúry v oblasti:

- procesov fungovania SARIO
- personálnej politiky
- využitia finančných zdrojov
- určenia prioritných oblastí

Implementácia týchto navrhnutých krokov v krátkom čase viedla k zlepšeniu výkonnosti agentúry.

Krátkodobé výsledky v oblasti investícií

V krátkodobom horizonte je bilancia v súvislosti s činnosťou odboru investičných projektov pozitívna.

Po nástupe novej vlády a vedenia MH SR výkon SARIO ešte akceleroval v objeme investícií o 172% a pracovných miest o 66% .

Tabuľka porovnania výsledkov odboru investičných projektov za obdobie Q4 2011- Q1 2012 a Q4 2012 – Q1 2013

	Výsledky pred a po implementácii opatrení MH SR		
obdobie	Q4-2011 - Q1-2012	Q4-2012 - Q1-2013	Zmena v %
Počet úspešných projektov	11	17	+ 55%
Objem investícií úspešných projektov	247 mil.	673 mil.	+ 172%
Počet priamych pracovných miest	1954	3238	+ 66%
Počet projektov s investičnou pomocou	7	9	+ 29%

V roku 2012 bola bilancia investičných zámerov nasledovná: 18 projektov s celkovou výškou investície 466 mil. Eur a potenciálom vytvoriť 3200 pracovných miest bolo úspešne uzavretých. V 14 prípadoch pritom išlo o expanzie etablovaných podnikov, 7 projektov bolo zrealizovaných bez schválenia investičnej pomoci.

V roku 2012 SARIO vypracovalo 25 posudkov k žiadostiam o investičnú pomoc, podporených bolo 10 investícií.

Vyššie 20 projektov čaká na schválenie, celkovo ide o investície v objeme približne 520 mil. Eur a vyššie 3300 plánovaných nových pracovných miest.

Starostlivosť o existujúcich investorov na Slovensku

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu v poslednom čase kladie veľmi silný dôraz na starostlivosť o etablovaných investorov. Koncovým cieľom agentúry je pomôcť týmto investorom expandovať svoje investície na Slovensku.

Obdobie	4Q 2011 – 1Q 2012	4Q 2012 - 1Q 2013	Zmena v %
Počet stretnutí	55	90	+63,63%
Zachytené investičné signály	15	25	+66,66%

Obdobie	3Q 2011 – 2Q 2012	3Q 2012 - 2Q 2013	Zmena v %
Počet stretnutí	84	112	+33,33%
Zachytené investičné signály	29	48	+65,51%

Krátkodobé výsledky v oblasti zahraničného obchodu

V krátkodobom horizonte je bilancia v súvislosti s činnosťou odboru zahraničného obchodu pozitívna.

Výkon SARIO akceleroval v oblasti obchodu, napríklad nárastom B2B rokovaní o 77 %.

Tabuľka porovnania výsledkov odboru zahraničného obchodu za obdobie Q2 2012- Q3 2012 a Q4 2012 – Q1 2013

obdobie	Výsledky pred a po implementácii opatrení MH SR		
	Q2-2012 – Q3-2012	Q4-2012 - Q1-2013	Zmena v %
Osobné B2B firiem z SK a zahraničia	568	1006	+ 77%
Osobné rokovania SARIO na Slovensku	42	97	+ 130%
Riešenie proexportných dopytov	85	143	+ 68%

V súlade s prorastovou stratégiou MH SR, ktorá kladie zvýšený dôraz na obchod, kladie SARIO v roku 2013 dôraz a zvýšenú pozornosť na oblasť podpory obchodu a rastu slovenských podnikov, čo sa prejavuje zvýšeným výkonom SARIO v tejto oblasti.

Tabuľka porovnania výsledkov odboru zahraničného obchodu za obdobie Q2 2012- Q3 2012 a Q4 2012 – Q1 2013

obdobie	Rok 2012	Q1 2013
Počet podujatí	40	25
Počet zúčastnených slovenských firiem	635	397
Počet zúčastnených zahraničných firiem	569	356
Počet firiem spolu	1104	753
Počet B2B rokovaní	1081	382

3. Plán činnosti SARIO na rok 2013

Plán činnosti Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu na rok 2013 bol odkonzultovaný s Ministerstvom hospodárstva SR a Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí SR.

Agentúra SARIO si na rok 2013 stanovila nasledovné ciele a priority.

V oblasti investícií boli zadefinované prioritné oblasti na základe historickej skúsenosti a tiež na základe aktuálnych trendov. Z hľadiska teritoriálnej štruktúry už dlhodobo patria k najvýznamnejším investorským krajinám štáty západnej Európy (Holandsko, Nemecko, Rakúsko, Francúzsko, Taliansko, Belgicko), USA a niektoré krajiny východnej Ázie (Južná Kórea, Japonsko, Taiwan). Hoci je podiel najväčších rýchlo rastúcich ekonomík (Brazília, Čína, India, Rusko) na príleve PZI v súčasnosti nevýrazný, v strednodobom horizonte sa v dôsledku rastu konkurencieschopnosti tamajších spoločností dá očakávať významný nárast investičných projektov z uvedených krajín.

Pri definovaní prioritných sektorov na základe vlastných analýz (1.štruktúra nepracujúcich na slovenskom trhu práce - samostatná príloha č.8, 2.geografické členenie PZI V4 - samostatná príloha č.7, 3.analýza kategorizácie podnikov podľa veľkosti na trhu v SR - samostatná príloha č.10, 4.analýza FDI vs. M&A - samostatná príloha č.9) boli určené nasledovné prioritné odvetvia:

- strojárstvo
- technologické centrá
- centrá zdieľaných služieb
- informačno-komunikačné technológie
- automobilový priemysel (dodávateľský reťazec automobilového priemyslu)

- biotechnológie
- elektrotechnika
- logistické centrá

Z pohľadu foriem jednotlivých investičných príležitostí sa agentúra zameriava na nasledovné projekty:

- nové investície (domáce i zahraničné)
- expanzie (už etablovaných investorov)
- podpora investícií slovenských podnikov v zahraničí
- fúzie, akvizície a spoločné podniky
- podpora vzniku inovatívnych podnikov (tzv. Start-upy)

Na získavanie a podporu investícií využíva agentúra proaktívne nástroje (napr. marketingové kampane vrátane web-u, investičné semináre, cielené B2B stretnutia, konferencie a výstavy, sieť partnerov v zahraničí).

3.1. Zahraničný obchod

V súvislosti s prehľbujúcimi sa dopadmi ekonomickej krízy Vláda SR prijala viaceré opatrenia, ktoré by mali eliminovať jej najvýraznejšie prejavy. Medzi priority patrí podpora zamestnanosti, podpora hospodárskeho rastu a udržateľnosť sociálnych programov.

Okrem iného je hospodárstvo SR odkázané na hľadanie príležitostí slovenských firiem v zahraničí, pretože domáca spotreba nikdy nebola hnacou silou slovenskej ekonomiky. Vláda SR sa preto zaviazala pomáhať slovenským podnikateľským subjektom v ich presadzovaní sa na zahraničných trhoch.

Účelom krátkodobého plánu je charakterizovať súčasné možné formy podpory zahraničného obchodu na úrovni agentúry SARIO v roku 2013 so zameraním sa na podporu exportu pri zohľadnení zmien v kompetenciách kľúčových rezortov.

SARIO chápe svoju úlohu ako silnú zákaznícky orientovanú činnosť a aplikáciu služieb na mieru, ktoré prispievajú k rastu exportných aktivít, a to najmä na základe kľúčových potrieb, zohľadňujúc životnú fázu exportéra a prípravu na export. Ide najmä na tieto služby:

- mapovanie investičných príležitostí
- hľadanie strategických partnerov
- výber trhu
- vstup na trh
- rozvoj a rast na trhu
- mapovanie kooperačných a investičných príležitostí
- vyhľadávanie kontaktov
- realizovanie priamej asistenčnej služby v teritóriu

Pri zahraničnom obchode sa zameriavame predovšetkým na segmenty a typy podnikov, ktoré riadia svoju obchodnú politiku a stratégiu na Slovensku. Kľúčom k úspechu sú veľké podniky.

Strategické teritória podpory vybrané pre rok 2013

Strategické teritória podpory boli určené na základe analýz (1.porovnanie exportu do krajín EU v rokoch 2008 – 2012- príloha č.1, 2.podiel exportu SR do krajín EÚ27 a mimo krajín EÚ v rokoch 2007-2011 - príloha č.2, 3.podiel obchodu s RF na celkovom zahraničnom obchode - príloha č.3, 4.vývoj HDP a podiel exportu na tvorbe HDP 2007 – 2012 - príloha č.4, 5.volná výrobná kapacita v jednotlivých sektoroch - príloha č.5).

Potenciálnym rizikom slovenskej exportnej politiky je veľmi vysoká koncentrácia zahraničného obchodu na krajiny EÚ. Približne 85% exportu SR dlhodobo smeruje do

krajín EÚ, ktorá bude v strednodobom a dlhodobom horizonte v ekonomickej recesii, respektíve iba s miernym ekonomickým rastom.

Výrazná závislosť exportu od vývoja ekonomického prostredia v krajinách EÚ vytvára predpoklady pre možné negatívne dosahy na obchodnú bilanciu, ako aj ekonomiku ako celok. Vychádzajúc z tejto skutočnosti, ako aj snahy získať nové trhy, sme sa rozhodli, že agentúra SARIO bude okrem prioritnej orientácie na trh EÚ podporovať hlavne diverzifikáciu proexportných aktivít do ďalších krajín.

V nadväznosti na teritoriálnu stratégiu MH SR, prehodnotenie zoznamu prioritných krajín z hľadiska exportu a v nadväznosti na prieskum v SARIO databáze podnikateľských subjektov SARIO dospelo k záveru, že v období 2013 – 2016 bude prioritne a intenzívne rozvíjať svoju činnosť v krajinách s vysokým potenciálom rastu exportu, ako sú :

- Ruská federácia, krajiny Spoločenstva nezávislých štátov, najmä Ukrajina, Bielorusko, Kazachstan
- Západný Balkán (prioritne Srbsko, priakreditovane Bulharsko, Rumunsko) a Turecko
- krajiny východnej a juhovýchodnej Ázie – Vietnam, Indonézia, Čína, India

V roku 2013 agentúra SARIO v nadväznosti potenciálne otvorenie SARIO obchodného zastúpenia v Ruskej federácii a v juhovýchodnej Ázii zintenzívni proexportný servis a prioritne ho bude realizovať v oboch teritóriách, kontinuálne so SARIO agendou a rozšíreným plánom aktivít v týchto teritóriách.

Cieľom deklarovanej zahraničnoobchodnej teritoriálnej stratégie SARIO je vytvorenie efektívneho rámca mechanizmu stabilnej agendy, služieb, kontaktov a informácií, v nadväznosti na opatrenia hospodárskej politiky štátu v oblasti vonkajších ekonomických vzťahov v uvedených teritóriách tak, aby došlo k synergickému efektu pri presadzovaní podnikateľských subjektov na uvedených trhoch.

Snahy našich firiem preniknúť na tieto trhy musia mať aj politickú podporu, bez ktorej sa v tvrdej konkurencii nedá dosiahnuť komerčný úspech.

Ruská federácia a krajiny Spoločenstva nezávislých štátov

Ekonomický priestor Ruskej federácie (ďalej len RF) je pre slovenské podnikateľské a investičné prostredie stále zaujímavý, čo vyplýva aj z dlhoročnej orientácie bývalej československej ekonomiky na odberateľov v bývalom ZSSR, ale i výrobným a spotrebným potenciálom (142 mil. obyvateľov), veľmi úzkymi väzbami na okolité štáty.

Pre slovenské podnikateľské subjekty sú perspektívne odbory strojárskoho, energetického, stavebného, drevospracujúceho a chemického priemyslu, možnosti

zapojenia sa do spolupráce pri výstavbe, rekonštrukcii a modernizácii tranzitných systémov prepravy ropy a zemného plynu, cestnej a železničnej infraštruktúry, ďalej ekológia a ochrana životného prostredia, vývoz služieb.

Balkán a Turecko

Teritóriá Balkánu a Turecka sú sprevádzané prílevom zahraničných investícií a reštrukturalizačným procesom. Privatizácia vybraných veľkých podnikov, ako aj snaha o znižovanie platobnej neschopnosti vytvárajú priestor pre intenzifikáciu subdodávateľských vzťahov pre kľúčové odvetvia.

K perspektívnym projektom pre rozvoj ekonomickej spolupráce patria infraštruktúrne projekty a kľúčové štátne projekty, kde zo sektorového zamerania sú pre slovenské spoločnosti zaujímavé:

Energetika – výstavba plynovodov a podzemných plynových zásobníkov, účasť na projektoch modernizácie Rafinerija Pančevo a Rafinerija Novi Sad, účasť na výstavbe ropovodov a terminálov v Juhovýchodnej Európe-Bulharsko-Grecko-Albánsko-Macedónsko, ako aj na realizácii projektov pre dodávky technológií, realizácia výstavby plynových zásobníkov v Srbsku, kde je nevyhnutné ponúknuť uvedené možnosti predovšetkým ruskými investormi, vývoz technológií na výrobu elektrickej energie na báze slnka, biomasy, vetra, fotovoltaiky, kogeneračných jednotiek, paroplynových cyklov, decentralizovaných systémov tepla a systémov priemyselnej energie, obnova a rekonštrukcia vodných a tepelných elektrární a pod.

V súvislosti s možnou účasťou slovenských subjektov na tendroch vyhlasovaných v Bulharsku, s dôrazom na možnosti spoločného postupu a účasti na projektoch obnovy a rekonštrukcie v Juhovýchodnej Európe bude naďalej tlmočený záujem slovenskej strany o účasť na týchto projektoch.

Infraštruktúra – strategické projekty modernizácie, obnovy a rekonštrukcie cestných a železničných komunikácií na koridore VII a X, výstavba diaľnic, ciest a komunikácií, obnova a rekonštrukcia mostov a tunelov, obnova a rekonštrukcia rušňov, železničných vozňov, električiek, železničných zvrškov a prechodov a pod.

Strojárstvo - obnova strojného parku a zariadenia formou dodávok náhradných dielov a súčiastok vyrobených ešte v časoch bývalej Socialistickej federatívnej republiky Juhoslávie (SFRJ).

Krajiny východnej a juhovýchodnej Ázie

Krajiny juhovýchodnej Ázie patria medzi rýchlo sa rozvíjajúce krajiny s vysokým potenciálom a patria k hybným prvkom globálneho hospodárstva. Najväčšími hráčmi v tejto oblasti sú Vietnam, Indonézia, Čína a India. Vzájomná obchodná spolupráca sa rozvíja postupne a spočíva v odstraňovaní colných bariér a obmedzení v investovaní,

ako aj príprave dohody o voľnom obchode s najvýznamnejším štátmi v juhovýchodnej Ázii.

Pri strategickom rozhodovaní slovenských podnikateľských subjektov investovať alebo exportovať je výhodné orientovať sa buď na dodávky výrobných prostriedkov alebo na sektory, ktoré disponujú množstvom finančných, ale hlavne devízových prostriedkov.

K perspektívnym pre rozvoj ekonomickej spolupráce patria odvetvia energetiky, strojárstva, stavebníctva či ekológie a ochrany životného prostredia, kam patrí usmernenie k participácii na infraštruktúrnych projektoch a kľúčových štátnych projektoch, ako napríklad:

Infraštruktúrne projekty:

- budovanie alebo rekonštrukcie ciest, železníc a vodných ciest;
- projekty mostov a tunelov;
- letiská, riečne a morské prístavy;
- výroba elektrickej energie a jej distribúcia;
- vodovodné a kanalizačné siete;
- spracovanie priemyselných a komunálnych odpadov;
- budovanie nových priemyselných a obytných centier;
- kľúčové štátne projekty:
- projekty ropných rafinérií a petrochemického priemyslu;
- metalurgické projekty;
- ťažba a spracovanie nerastných surovín;
- projekty údržby a opráv leteckej techniky;
- projekty výroby (montáže) strojného zariadenia a ťažkých vozidiel;
- výskumné a rozvojové projekty;
- zalesňovanie; farmaceutická výroba;
- spracovateľský potravinársky priemysel

Identifikácia nevyužitého exportného potenciálu SR

Na zväženie je vypracovanie aspoň stručnej charakteristiky slovenských exportérov z hľadiska potreby štátnej podpory a identifikácia beneficentov proexportnej politiky, t. j. slovenských podnikateľských subjektov, ktorých sa dotýka štátna proexportná politika, ktorí ju najviac potrebujú a v akých formách. Slovenských exportérov je možné rozdeliť podľa rôznych kritérií. Jedna z alternatív je ich rozdelenie na 3 skupiny:

- **najväčší exportéri - zahraničné nadnárodné korporácie**, ktorých podiel na celkovom vývoze SR je viac ako 80 %. Táto skupina štátnu podporu exportu takmer nepotrebuje. V záujme agentúry SARIO je mať informácie o ich exportných plánoch do ďalšieho obdobia, pretože, ak niektorá z týchto firiem zo SR odíde, tak hodnota vývozu SR sa radikálne zníži. Je preto prioritou, aby tieto

firmy na Slovensku zostali a boli adekvátnou formou zaradené do mechanizmu podpory exportu SR;

- **veľké slovenské firmy** tvoria počtom nevelkú, ale najvýznamnejšiu skupinu slovenských exportérov. Tieto firmy potrebujú na mieru šitú proexportnú podporu, napríklad aj pri vývoze investícií. Pri prenikaní na nové trhy a na nových teritóriách môžu slúžiť ako predvoj.
- **malé a stredné podniky s exportným potenciálom** sú v mnohých prípadoch silne podkapitalizované, často s väzbami len na obmedzený okruh odberateľov, zväčša bez dostatočných znalostí teritória, veľmi často vyvážajúce aj výrobky bez vyššej pridanej hodnoty. Ich podiel na celkovom exporte SR je najmenší, ale je potrebné im venovať pozornosť, najmä pokiaľ ide o rôzne podporné mechanizmy.

Agentúra SARIO v spolupráci s kľúčovými partnermi (Úrad vlády SR, MZV a EZ SR, MF SR, SOPK a Eximbanka) ukončí v roku 2013 vlastnú analýzu nevyužitého exportného potenciálu v rámci všetkých troch hore uvedených skupín, výsledkom čoho bude okrem iného:

- sektorové členenie voľných exportných kapacít
- odhadovaná hodnota exportného potenciálu v jednotlivých sektoroch

Na základe uvedenej analýzy bude následne možné adresnejšie smerovať podporu exportu a operatívne reagovať na akúkoľvek požiadavku zahraničných subjektov o spoluprácu.

Spolupráca SARIO a ostatných orgánov štátnej správy pri podpore zahraničného obchodu

S účinnosťou od 1. 1. 2011 bola zmenou kompetenčného zákona prenesená zodpovednosť za riadenie bývalých obchodno-ekonomických oddelení (OBEO) z MH SR na MZVaEZ SR.

Na základe tejto zmeny Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky zabezpečuje koordináciu presadzovania obchodno-ekonomických záujmov Slovenskej republiky v zahraničí a jednotnú prezentáciu Slovenskej republiky v zahraničí.

Predstavitelia MH SR a MZVaEZ SR po nástupe novej vlády zintenzívnili vzájomnú komunikáciu. Výsledkom obojstranného záujmu o zlepšenie vzájomných vzťahov je „Memorandum o spolupráci MZVaEZ SR a MH SR pri plnení úloh ekonomickej diplomacie v činnosti zahraničnej služby Slovenskej republiky“, podpísané 1.8.2012.

Hlavným kanálom pre komunikáciu SARIO do zahraničia sú zastupiteľské úrady a ekonomickí diplomati.

Formy podpory zahraničného obchodu na rok 2013

Tieto formy zahrňujú:

- účasť slovenských podnikateľských subjektov na výstavách a veľtrhoch v zahraničí so štátnou podporou a s podporou štrukturálnych fondov EÚ;
- otvorenie a činnosť obchodných zastúpení agentúry SARIO vo vybraných teritóriách;
- zapájanie slovenských podnikateľských subjektov do programu rokovaní medzivládnych zmiešaných komisií a spoločných výborov pre hospodársku spoluprácu;
- poskytovanie poradenských, asistenčných, informačných služieb a vzdelávacích aktivít pre slovenské podnikateľské subjekty prostredníctvom programu SARIO Proexportná akadémia;
- pokračovanie v poskytovaní služieb prostredníctvom portálu exportných a kooperačných príležitostí;
- organizácia misií, seminárov, kooperačných stretnutí, individuálnych firemných prezentácií;
- úzka spolupráca s EXIMBANKOU SR ako štátnou inštitúciou, ktorá predstavuje významnú a nenahraditeľnú súčasť štátnej podpory zahraničného obchodu;
- organizácia Slovenskej kooperačnej burzy organizovanej SARIOm.

Ponuka služieb pre exportérov

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu pomáha sprístupniť vzdialené trhy slovenským podnikom, zjednodušuje a zefektívňuje exportérom prístup k službám štátu a implementuje proexportnú politiku Ministerstva hospodárstva SR.

Hlavné oblasti podpory exportérom sú poradenstvo, exportné vzdelávanie, katalóg kooperačných aktivít, proexportná akadémia SARIO a dotazník exportéra.

V rámci podpory exportérom ponúka SARIO balíky služieb, a to:

Poradenstvo

Tím skúsených pracovníkov špecializovaných podľa teritórií a sektorov je pripravený prerokovať s firmami ich exportné zámery, zhodnotiť exportnú pripravenosť a stratégiu, asistovať pri výbere exportného teritória, navrhnúť relevantné služby vedúce ku konkrétnym výsledkom pri vstupe na nové teritória alebo upevnení pozícií na existujúcich trhoch.

Informačný servis

SARIO disponuje sieťou kontaktov a nástrojmi na budovanie siete kontaktov. Informačný servis zahŕňa:

- konkrétne príležitosti /dopyty, tendre/,
- analýzy trendov, vybraných sektorov alebo komodít,

- teritoriálne analýzy vybraných kľúčových sektorov,
- novinky a zaujímavosti zo zahraničných trhov,
- aktuálne dáta o vývoji slovenského priemyslu a ekonomiky,
- mapovanie kooperačných a investičných príležitostí

Exportné vzdelávanie a príležitosti ponúkané SARIOm

- podnikateľské misie
- obchodné fóra, okrúhle stoly, semináre
- portál exportných a kooperačných možností
- KATKA- Katalóg Kooperačných aktivít
- subkontraktačné podujatia - Slovenská kooperačná burza a MSKD
- proexportná akadémia SARIO
- exportný klub

Podnikateľské misie

- významné podujatia pri príležitosti návštev vysokých štátnych predstaviteľov /prezidenta SR, predsedu vlády SR, ministrov/
- možnosť účasti podnikateľských subjektov bez obmedzenia zamerania činnosti
- cielené vyhľadávanie potenciálnych partnerov na navštívenom teritóriu
- poznanie teritória, zázemia potenciálnych obchodných partnerov za asistencie expertov SARIO
- príležitosť prezentácie firmy pre viacerých partnerov súčasne

Obchodné fóra, okrúhle stoly, semináre

- dlhoročné medzinárodné skúsenosti
- partnerstvá s inštitúciami po celom svete
- širokospektrálne zameranie podujatí
- vítaná aktívna participácia slovenských subjektov

Portál exportných a kooperačných možností

www.slovakiasourcing.com

- bezplatné zverejnenie ponuky tovaru, služieb alebo prezentácia ponuky
- forma spolupráce so zahraničným subjektom
- umožňuje registráciu zahraničným subjektom - vyhľadávanie potenciálnych dodávateľov zo SR
- informácie poskytované zastupiteľskými úradmi v zahraničí a samotnými firmami, ktoré priamo zadávajú dopyty na portál
- subcontracty, Joint ventures, Investície, Tendre

KATKA- Katalóg Kooperačných aktivít

Katalóg kooperačných aktivít agentúry SARIO prezentuje zahraničným subjektom potenciál slovenských malých a stredných firiem v oblasti výrobnokooperačnej spolupráce, subcontractingu a joint-ventures. Katalóg sa distribuuje pri aktivitách realizovaných na zahraničných teritóriách prostredníctvom pracovníkov agentúry SARIO, zastupiteľských úradov SR v zahraničí, obchodno-ekonomických radcov, obchodných komôr a partnerských agentúr. Katalóg sa pravidelne dopĺňa a aktualizuje. SARIO zabezpečuje odborný preklad a vydanie katalógu v jazykových mutáciách pre jednotlivé trhy a uverejnenie na webových stránkach .

Subkontraktačné veľtrhy

Medzinárodné kontraktačné podujatia s cieľom prezentácie partnerov na B2B rokovaníach, pri okrúhlych stoloch a konferenciách.

- Slovenská kooperačná burza
- Medzinárodný strojársky kooperačný deň (MSKD)

Proexportná akadémia SARIO

- systém vzdelávacích seminárov a školení pre skvalitnenie exportnej pripravenosti slovenských výrobcov, obchodníkov a poskytovateľov služieb
- poskytovanie širšieho rámca poradenských a informačných služieb pre podnikanie zo strany SARIO
- vytvorenie inštitucionálnych, technických a administratívnych podmienok pre poradenstvo novo začínajúcim a etablovaným exportérom
- ponuka ucelených praktických informácií, ktoré sú kľúčové pri rozhodovaní, príprave a úspešnom vstupe na zahraničné trhy

Prvé výsledky nového smerovania – obchod

V oblasti obchodu evidujeme nové obchodné príležitosti v potenciálnom objeme kontraktov niekoľko 100 mil eur:

Výstavba mikrorajónov s kompletnou obytnou infraštruktúrou

- Rusko, Astrachanská oblasť
- odhadovaný objem investície vo výške **420 mil. Eur**

Výstavba závodu na výrobu keramických tehál

- Rusko, Astrachanská oblasť
- odhadovaný objem investície vo výške **22,5 mil. Eur**

Výstavba a rekonštrukcia regionálnej a mestskej dopravnej siete

- Rusko, Astrachanská oblasť
- odhadovaný objem investície vo výške **650 mil. Eur**

Výstavba a rekonštrukcia regionálnej a mestskej dopravnej siete

- Rusko, Astrachanská oblasť
- odhadovaný objem investície vo výške **650 mil. Eur**

Výstavba Elektrárne 2x60MW BATAM

- Indonézia, **150mil. Eur**

Výstavba Cementárne

- Východný Kalimantan, **200 mil. Eur**

3.2. Investície

Prílev PZI na Slovensko v roku 2011 (0,846 mld. Eur) dosiahol najvyššiu hodnotu od roku 2009, t.j. v roku, v ktorom sa začali prejavovať negatívne dopady globálnej finančnej a hospodárskej krízy. O aktuálnom oživení cezhraničných investičných aktivít na európskom kontinente svedčia aj výsledky reprezentatívneho prieskumu medzi predstaviteľmi nadnárodných spoločností, podľa ktorého až 26% respondentov má plány vybudovať v roku 2013 prevádzku v Európe. Tí istí respondenti sa zároveň domnievajú, že región strednej a východnej Európy (CEE) je tretou najatraktívnejšou destináciou pre PZI, hneď za Čínou a západnou Európou.

K najvýraznejším trendom, ktoré pozorujeme v oblasti PZI, možno zaradiť nárast expanzných investičných projektov v porovnaní s tradičnými greenfield investíciami (z 18 úspešne ukončených projektov SARIO za rok 2012 bolo až 13 expanzií; expanzie tiež tvoria približne tretinu aktuálne rozpracovaných projektov agentúry SARIO). V tejto súvislosti je potrebné si uvedomiť, že nadnárodné spoločnosti, pôsobiace na Slovensku, zvyčajne majú možnosť zvažovať viacero alternatív realizácie plánovanej expanzie, a tak aj o takýto druh investície musí Slovensko často súperiť s viacerými krajinami.

Ďalšou charakteristikou cezhraničných investičných aktivít je pokles hodnoty cezhraničných fúzií a akvizícií (ďalej „M&A“), ktorý do veľkej miery reflektuje širší celoeurópsky trend. V roku 2011 dosiahla hodnota M&A projektov na Slovensku len 20% objemu z roku 2008. Z pohľadu objemu transakcií a tvorby nových pracovných miest tak majú PZI pre ekonomiku SR, v porovnaní s M&A projektmi, stále dominantné postavenie.

Priority definované v tomto dokumente vychádzajú z interných analýz agentúry SARIO, a to najmä z dokumentov Geografické členenie PZI na Slovensku (samostatná príloha č. 7) , Štruktúra nepracujúcich na Slovenskom trhu práce (samostatná príloha č. 8), Analýza FDI vs. M&A (samostatná príloha č. 9) a Analýza kategorizácie podnikov podľa veľkosti na trhu v SR (samostatná príloha č. 10).

Strategické teritória

Z hľadiska teritoriálnej štruktúry už dlhodobo patria k najvýznamnejším investorským krajinám štáty západnej Európy (Holandsko, Nemecko, Rakúsko, Francúzsko, Taliansko, Belgicko), USA, či niektoré krajiny východnej Ázie (Južná Kórea, Japonsko, Taiwan). Hoci je podiel najväčších rýchlo rastúcich ekonomík (Brazília, Čína, India, Rusko) na príleve PZI v súčasnosti nevýrazný, v strednodobom horizonte sa v dôsledku rastu konkurencieschopnosti tamajších spoločností dá očakávať významný nárast investičných projektov z uvedených krajín.

Z vyššie uvedených dôvodov sme definovali prioritné oblasti nasledovne:

Priorita	Krajiny	Poznámka
1	Holandsko, Nemecko, USA, Južná Kórea, Japonsko, Čína, Rusko, Rakúsko, Taliansko	Investori v týchto krajinách budú oslovení prioritne; taktiež zahraničné pracovné cesty budú smerovať primárne do týchto krajín
2	Francúzsko, Belgicko, UK, Brazília, India, Taiwan	Uvedené krajiny budú riešené menej prioritne; skôr zameranie na konkrétnych investorov a konkrétne projekty v daných krajinách

Strategické odvetvia

Pri definovaní prioritných sektorov vychádzame prevažne z (1) vzdelanostného profilu populácie SR (kvalitné technické vysoké školy), (2) štruktúry hospodárstva SR (zloženie HDP), (3) situácie na trhu práce a, v neposlednom rade, z (4) priemyselnej tradície v SR.

Na základe uvedených parametrov sme za prioritné určili nasledovné odvetvia:

- strojárstvo
- technologické centrá
- centrá zdieľaných služieb
- informačno-komunikačné technológie
- automobilový priemysel (dodávateľský reťazec automobilového priemyslu)
- biotechnológie
- elektrotechnika
- logistické centrá

V roku 2013 bude SARIO prioritne oslovovať spoločnosti podnikajúce v uvedených oblastiach. V prípade, že sa identifikuje investor, ktorý sa špecializuje na iný, ako pre nás prioritný sektor, ale ktorého investičný zámer je v súlade s ekonomicko-politickými prioritami Slovenska, SARIO bude pracovať na získaní investície.

Formy podpory investičných projektov

Pri generovaní investičných príležitostí sa budeme zameriavať na nasledovné formy investícií:

- nové investície
- expanzie
- podpora vzniku investícií slovenských podnikov v zahraničí
- fúzie, akvizície a spoločné podniky
- podpora vzniku inovatívnych podnikov (tzv. Start-upy)

Nové investície

V tomto prípade ide o investorov, ktorí nie sú na území SR etablovaní. Za účelom oslovenia nových investorov bude agentúra SARIO organizovať investičné semináre v prioritných geografických oblastiach. Taktiež sa budeme zúčastňovať oficiálnych medzištátnych návštev (pokiaľ bude naša účasť žiaduca a prínosná) a relevantných seminárov a konferencií organizovaných partnerskými organizáciami doma i v zahraničí.

Expanzie

Obzvlášť intenzívne budeme pracovať s už etablovanými investormi. Väčšina z nich má pozitívne skúsenosti s podnikaním na Slovensku, a preto sa dá predpokladať, že pri plánovaní nových výrobných programov bude Slovensko jednou z ich top destinácií na umiestnenie novej investície. Táto skupina investorov môže taktiež šíriť dobré meno Slovenska doma i v zahraničí, a tým nepriamo pomáhať agentúre SARIO prezentovať Slovensko ako ideálnu destináciu pre nové investície. S etablovanými investormi budeme udržiavať intenzívny kontakt, jednak formou pravidelných návštev „v teréne“ a taktiež organizovaním pravidelných tematických seminárov (napr. „Business raňajky“), ktoré budú mať edukačný charakter, no budú tiež slúžiť na networking s komunitou etablovaných investorov.

Fúzie, akvizície a spoločné podniky

Významnou časťou agendy SARIO v oblasti investícií je aj podpora fúzií a akvizícií a vzniku spoločných podnikov. Aktivity SARIO v tejto oblasti spočívajú najmä v identifikácii potenciálnych investičných cieľov (tzn. existujúcich slovenských spoločností, ktoré hľadajú investora s cieľom odpredať podnik alebo jeho časť) a investorov (tzn. tuzemských alebo zahraničných spoločností, ktoré majú záujem do uvedených spoločností vstúpiť). Primárnymi nástrojmi na presadzovanie tejto agendy sú zahraničné pracovné cesty, priame rokovania so zahraničnými i tuzemskými investormi a systematická práca s tuzemskými podnikateľmi.

Podpora vzniku inovatívnych podnikov

Jedným z prostriedkov zabezpečenia udržateľnej konkurencieschopnosti SR je podpora inovácií, primárne za účelom vzniku nových inovatívnych slovenských spoločností (tzv. startup-y a spinoff-y) a posilnenia už existujúcich inovatívnych firiem. Problematika inovácií a inovatívnych podnikov je pomerne široká. Dôvodov pre relatívne malý počet inovatívnych spoločností je viacero, jedným z nich je aj nedostatok investícií do tejto oblasti. Práve v tejto sfére vidíme jednu z úloh agentúry SARIO.

Hlavné ciele a nástroje podpory inovatívnych podnikov a vedecko-výskumných aktivít sú zhrnuté v Tab. 1 a 2.

Tab.1.: Podpora inovatívnych podnikov

Ciel'	Prečo?	Ako?	Potenciálne merateľné ukazovatele
Zvýšenie celkového množstva inovatívnych podnikov v SR	Nové pracovné miesta Prilákanie nových zahraničných a domácich investícií Zviditeľnenie SR na medzinárodnej scéne	Marketing úspešných prípadov (success stories) doma a v zahraničí Motivácia študentov stredných a vysokých škôl, aby zakladali nové inovatívne podniky Podpora už existujúcich iniciatív v rámci štátnych a mimoštátnych entít (podľa zväženia) Motivácia cez súťaže	Počet inovatívnych podnikov Počet mladých ľudí zakladajúcich inovatívne podniky Počet inovatívnych podnikov, ktoré úspešne dosiahli pokročilé štádium vývoja (napr. exit, expanzia, atd.)
Zvýšenie kvality inovatívnych podnikov	Zajtrajší veľkí hráči Nové pracovné miesta Budovanie podpornej infraštruktúry Imidž SR / Viditeľnosť Prilákanie nových zahraničných a domácich investícií	Prilákanie vhodných finančných podporných schém (rizikový kapitál, angel investori, inovatívne verejne obstarávanie, atd.) Vybudovanie inkubátora/rov s vysokou pridanou hodnotou Vytvorenie interného / podpora externého akceleračného mechanizmu Vybudovanie nových / podpora existujúcich mentoringových mechanizmov Online a offline matchmaking potrieb / záujmov / nápadov / atď.	Objem dostupného neštátneho financovania pre inovatívne podniky (rizikový kapitál, angel investori, atd.) Množstvo slovenských inovatívnych firiem vo vyspelých zahraničných inkubátoroch/akceleračných programoch

Tab.2: Podpora vedecko-výskumných aktivít

Cieľ	Prečo?	Ako?	Potenciálne merateľné ukazovatele
<p>Zvýšenie efektivity domácej a zahraničnej prezentácie inovačného potenciálu SR a existujúcich vedecko-výskumných projektov /príležitostí</p>	<ul style="list-style-type: none"> Zlepšenie imidžu a zvýšenie viditeľnosti SR na medzinárodnej scéne Prilákanie nových domácich a zahraničných investícií Napojenie SR na zahraničné inovačné ekosystémy a následný vznik nových vedecko-výskumných projektov v SR Zvýšenie objemu exportu (nové produkty / služby / procesy / atd.) 	<ul style="list-style-type: none"> Vytvorenie aktuálnej ("živej") offline/online databázy inovačných / vedecko-výskumných projektov pre účely presne targetovaných prezentácií Poskytovanie asistenčných služieb pri príprave prezentácii / propagačných materiálov predstaviteľom slovenských vzdelávacích a vedecko-výskumných inštitúcií 	<ul style="list-style-type: none"> Sledovanie ukazovateľov v krátkodobom horizonte problematické – navrhované kroky budú mať skôr dlhodobý dopad
<p>Zvýšenie úrovne spolupráce medzi privátnym sektorom a slovenskými vzdelávacími inštitúciami</p>	<ul style="list-style-type: none"> Targetovaná príprava kvalitnej pracovnej sily zodpovedajúcej vedecko-výskumným potrebám privátneho sektora Motivácia privátneho sektora investovať do vedecko-výskumných aktivít v SR (nové príležitosti a expanzia existujúcich projektov) 	<ul style="list-style-type: none"> Priebežný monitoring potrieb privátneho sektora a existujúcich kapacít Online/offline matchmaking potrieb a kapacít existujúcich aktérov Ad hoc (v prípade príležitosti) sprostredkovanie prispôsobenia kurikula vzdelávacích inštitúcií vedecko-výskumným potrebám privátneho sektora 	<ul style="list-style-type: none"> Sledovanie ukazovateľov v dlhodobom horizonte komplikované – finálne výsledky nebudú ovplyvnené len aktivitami SARIO vzhľadom na široký rozsah celkovej VaV agendy a nevyhnutné prepojenie iniciatív rôznych rezortov / entít
<p>Zvýšenie úrovne zahraničných a domácich investícií do vedecko-výskumných aktivít</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nové príležitosti pre domácich a zahraničných investorov Expanzia existujúcich projektov do vedecko-výskumného sektora 	<ul style="list-style-type: none"> Príprava návrhu možných stimulov pre vedecko-výskumné aktivity a jeho prerokovanie s relevantnými aktérmi Prípadná podpora pri implementácii schválených stimulov Podpora klastrových aktivít 	

Nástroje a kanály na generovanie investičných príležitostí

Pri identifikácii relevantných investičných príležitostí agentúra SARIO využíva viacero komunikačných kanálov. Primárne ide o nasledovné:

Sieť kontaktov v SR

- zahraničné veľvyslanectvá a ekonomické sekcie
- obchodné komory
- slovenská štátna a verejná správa
- priemyselné združenia
- etablovaní investori
- banky
- univerzity
- konzultačné agentúry

Sieť kontaktov v zahraničí

- ekonomickí diplomati na veľvyslanectvách SR
- honorárni konzuli
- obchodné komory, federácie a konfederácie
- priemyselné združenia
- zahraničná štátna a verejná správa
- externí konzultanti SARIO
- zahraničné zastúpenia SARIO
- kultúrne inštitúty
- banky
- univerzity
- konzultačné agentúry
- kontakty z predchádzajúcich zahraničných ciest SARIO

Za účelom efektívneho plnenia svojej misie musí SARIO intenzívne spolupracovať s kľúčovými partnermi (Úrad vlády SR, MH SR, MZVaEZ SR, MF SR, SOPK a Eximbanka), ako aj s ďalšími orgánmi štátnej a verejnej správy. Ide predovšetkým o Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR (MPSVaR), Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny (UPSVaR), Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu SR (MŠVVaS). Ďalej bude agentúra SARIO úzko spolupracovať s univerzitami, Slovenskou akadémiou vied (SAV) a predstaviteľmi vyšších územných celkov a miest a obcí.

Prvé výsledky nového smerovania – investície

V oblasti investícií sme zaznamenali prvé významné výsledky. Ide o nové investičné príležitosti v objeme 220mil. Eur a o možnosť vytvorenia 3000 pracovných miest.

Možnosti nových investícií ponúkajú projekty zahraničných spoločností v sektore automotive (investície 3 zahraničných spoločností v celkovom objeme **120 mil. Eur**, s potenciálom vytvoriť dokopy **1650 prac. miest**), ďalej v oblasti výroby zdravotných pomôcok (**100 mil. Eur, 780 prac.**) či v oblasti spracovania kože (**10 mil. Eur, 500 pracovných miest**).

4. Porovnanie SARIO s inými agentúrami

4.1. Benchmarking

Na základe porovnania vybraných agentúr sme dospeli k nasledovnému:

- agentúry v Slovenskej republike, Českej republike, Maďarsku, Fínsku a Švédsku sa venujú súčasne priamym zahraničným investíciám (PZI) a aj zahraničnému obchodu (pričom v ČR, Švédsku a Fínsku došlo k spojeniu pôvodne samostatných agentúr); naopak, agentúry v Poľsku, Írsku a Hong Kongu sa špecializujú výlučne na prílev PZI,
- agentúry v SR, ČR, Maďarsku, Írsku a Hong Kongu majú právnu formu verejných príspevkových organizácií. Poľské, fínske a švédske agentúry majú súkromnoprávnú formu (obchodnej spoločnosti alebo združenia PO),
- agentúry v SR, ČR, Maďarsku, Poľsku, Írsku a Hong Kongu sú vo výlučnom vlastníctve štátu, pričom nadriadeným orgánom je spravidla ministerstvo hospodárstva (výnimkou je Maďarsko, kde agentúra síce rozpočtovo patrí pod rezort hospodárstva, ale reportuje priamo úradu vlády); v Hong Kongu je agentúra samostatným rezortom autonómnej vlády,
- agentúry vo Fínsku a Švédsku sú v čiastočnom vlastníctve súkromných subjektov (podnikateľov združených v obchod. komorách), pričom v prípade Fínska záujem štátu zastupuje ministerstvo hospodárstva a v prípade Švédska ministerstvo zahraničných vecí,
- všetky agentúry sú financované z verejných rozpočtov; vo Fínsku a Švédsku sa financujú aj z neštátnych zdrojov, konkrétne z členských príspevkov, a poskytovania spolplatnených služieb iným štátnym orgánom, investorom a exportérom,
- rozpočty agentúr do veľkej miery súvisia s rozsahom poskytovaných služieb (či sa venujú len investíciám alebo aj exportu, SME, poskytovaniu dotácií a pod.), ako aj so sieťou domácich a zahraničných zastúpení; agentúry krajín s porovnateľným počtom obyvateľov so SR (Fínsko, Írsko, Hong Kong) majú výrazne vyšší rozpočet ako SARIO,
- agentúry krajín s dvojnásobným počtom obyvateľov (ČR, Maďarsko, Švédsko) disponujú viac ako dvojnásobným rozpočtom; poľská agentúra, venujúca sa len prílevu PZI, má mierne nižší rozpočet ako SARIO, ten ale nezohľadňuje

fungovanie 16 regionálnych centier investorských služieb v ekonomických zónach (financované samosprávou),

- počet zamestnancov agentúr do veľkej miery súvisí s rozsahom poskytovaných služieb, ako aj so sieťou domácich a zahraničných zastúpení; agentúry krajín s porovnateľným počtom obyvateľov so SR (Fínsko, Írsko) majú výrazne vyšší počet zamestnancov ako SARIO; agentúry krajín s dvojnásobným počtom obyvateľov (ČR, Švédsko) majú viac ako dvojnásobne vyšší počet zamestnancov.

Poľská agentúra má len mierne vyšší počet zamestnancov ako SARIO, nezohľadňuje sa 16 regionálnych centier investorských služieb. Špecifikom škandinávskych agentúr je výrazný podiel zamestnancov na zahraničných zastúpeniach (v oboch prípadoch väčšina).

- škandinávske krajiny, Írsko a Hong Kong majú veľkú sieť vlastných zahraničných zastúpení (napr. Fínsko porovnateľné počtom obyvateľov má 60 zastúpení); v našom regióne podobný model s množstvom vlastných zahraničných pobočiek funguje v ČR.

Benchmarking - Porovnanie agentúr (1) - SR, ČR, Maďarsko, Poľsko

	Slovensko	Česká republika	Maďarsko	Poľsko
Názov agentúry	SARIO	CzechInvest + CzechTrade (agentúry sa budú v blízkej dobe zlučovať)	HITA	PAIIZ + 16 region. centier investor. služieb pre ekon. zóny * export priamo Min. hospodárstva
Oblasti pôsobenia	prílev PZI zahraničný obchod	prílev PZI zahraničný obchod implementácia EÚ fondov podpora R&D, SME, start-ups	prílev PZI zahraničný obchod podpora SME	prílev PZI
Právna forma	verejná príspevková organizácia	verejná príspevková organizácia	verejná príspevková organizácia	akciová spoločnosť (štátna) reg.centrá sú PO alebo súčasť samospráv.
Nadriadený orgán / vlastník	Ministerstvo hospodárstva	Ministerstvo priemyslu a obchodu	reportujú Úradu vlády / rozpočet z Ministerstva hospodárstva	Ministerstvo správy štátneho majetku (100% akcií)
Spôsob financovania	štátny rozpočet	štátny rozpočet	štátny rozpočet	štátny rozpočet
Rozpočet	2,6 mil. Eur	34,52 mil. Eur (388,3 mil. CZK CzechInvest + 461,6 mil. CZK CzechTrade)	12,2 mil. Eur (3,6 mld. HUF)	3,5 mil. Eur (11,37 mil. PLN) *údaj nezahŕňa regionálne centrá
Počet zamestnancov	84	325	150	115 *údaj nezahŕňa regionálne centrá
Zahraniczne zastúpenia	2 zastúpenia	40 zastúpení	nemá zastúpenia	1 zastúpenie

Benchmarking – Porovnanie agentúr (2) - Fínsko, Švédsko, Írsko, Hong Kong

	Fínsko	Švédsko	Írsko	Hong Kong
Názov agentúry	FinPro	Business Sweden (do r. 2012 dve agentúry - Invest Sweden a Swedish Trade Council)	IDA Ireland + Enterprise Ireland	Invest HK *export priamo pod Min. obchodu a priemyslu
Oblasti pôsobenia	prílev PZI, zahraničný obchod	prílev PZI, zahraničný obchod	IDA: prílev PZI, dotácie pre priemysel a zamestnanosť EI: zahraničný obchod, dotácie pre R&D, SMEs, start-ups	prílev PZI
Právna forma	verejno- súkromné združenie	verejno- súkromné združenie	verejná príspevková organizácia	osobitný orgán vlády
Nadriadený orgán / vlastník	Ministerstvo práce a hospodárstva a členovia obchodných komôr (550 spoločností)	Ministerstvo zahraničných vecí a súkromná Švédska asociácia zahraničného obchodu	Ministerstvo práce, podnikania a inovácií	autonómna vláda Hong Kongu
Spôsob financovania	štátny rozpočet + členské poplatky, vlastné spoplatnené konzultačné služby (cca 50:50)	štátny rozpočet a vlastné príjmy (poskytovanie služieb za poplatok)	štátny rozpočet, EÚ fondy (na agentúrami poskytované dotácie)	štátny rozpočet
Rozpočet	21 mil. Eur zo štátneho rozpočtu + 20 mil. Eur členské poplatky, spoplatnené vlastné služby	Invest Sweden: 7 mil. Eur Swedish Trade Council: 61 mil. Eur (z toho 19 mil. zo štát. rozpočtu a 42 mil. Eur z vlastnej činnosti)	IDA: 40 mil. Eur na aktivity agentúry 86 mil. Eur na dotácie EI: 90 mil. Eur na aktivity agentúry 194 mil. Eur na dotácie	11 mil. Eur
Počet zamestnancov	375 (z toho 203 na zahraničných zastúpeniach)	572 (z toho 378 na zahraničných zastúpeniach)	1061 (IDA 250 + EI 811)	
Zahraničné zastúpenia	60 zastúpení	57 zastúpení	IDA: 18 zastúpení EI: 34 zastúpení	27 zastúpení

Príklad: Maďarsko sa zameriava na MSP

- maďarská vláda sa snaží zvýšiť výkonnosť ekonomiky aj podporou exportu malých a stredných podnikov; záujme dosiahnutia tohto cieľa uskutočnila organizačné zmeny na Národnom úrade pre vonkajšie hospodárske vzťahy (HITA) a vyčlenila aj finančné stimuly,
- čo sa týka organizačných zmien v agentúre HITA, boli vytvorené 2 nové posty podpredsedov HITA - jeden pre pôsobenie malých a stredných podnikov na zahraničných trhoch a druhý pre prílev zahraničných investícií do krajiny,
- dôraz kladú na ďalší rast exportu a jeho orientáciu na východné trhy; podľa zámerov maďarskej vlády by vývoz do týchto teritórií mal tvoriť 30 % celkového maďarského exportu.
- výrazne by sa mal zvýšiť export malých a stredných podnikov, v záujme čoho vznikol osobitný odbor v rámci HITA, ktorého cieľom je podpora aktivít na východných trhoch (západný Balkán, štáty bývalého Sovietskeho zväzu, Ďaleký a Blízky východ, ale aj Latinská Amerika, Austrália, Afrika).

5. Budúcnosť SARIO - posilnenie existujúcich a vytvorenie nových nástrojov a služieb SARIO

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu si uvedomuje potrebu maximálneho využitia všetkých zahraničných ciest na posilnenie investícií a obchodu. SARIO zabezpečuje komplex metodického, koordinačného, konzultačného, asistenčného a vzdelávacieho servisu, ktorý je určený prioritne slovenským podnikateľským subjektom. Cieľom je postupné začlenenie slovenských podnikateľov do medzinárodných hospodárskych vzťahov prostredníctvom základnej agendy.

Patria do nej databázy, a to Portál exportných a kooperačných možností (2462 registrovaných spoločností - 608 domácich, 1854 zahraničných), Katalóg kooperačných možností (KATKA, v poslednej edícii bolo profilovaných 161 firiem), Dun&Bradstreet celosvetová databáza, FDI databáza či Databáza nehnuteľností.

Do základnej agendy patria aj podujatia, ako sú cesty ústavných činiteľov (systematicky plánovať podnikateľské misie, pripraviť B2B), podnikateľské misie, zmiešané a medzivládne komisie, kooperačné burzy, konferencie, výstavy, obchodné fóra, okrúhle stoly, semináre, investičné semináre či zahraničné pracovné cesty.

Významnou súčasťou je vzdelávanie, v rámci ktorého SARIO realizuje Proexportnú akadémiu - v 2013 bude 12 podujatí (Obchodná politika, Zahraničný obchod, Financovanie a poisťovanie, Komunikačné zručnosti).

Významnou súčasťou agendy je aj personálna asistencia, konkrétne proaktívne vyhľadávanie obchodných partnerov (dopyty, Joint-venture, akvizície), individuálna

služba investorom šitá na mieru, príprava B2B na podujatiach, informačný servis, ale aj marketingové a odborné materiály a analýzy pre investorov a exportérov.

Exportný klub

Jedným z možných nových balíkov služieb je koncept Exportný klub. Bude vstupnou bránou exportéra k potrebným informáciám na jednom mieste.

Formou účasti na okrúhlych stoloch a workshopoch so zástupcami štátnych rezortov a obchodných spoločností môžu členovia Exportného klubu aktívne diskutovať a dávať návrhy k smerovaniu exportnej politiky SR. SARIO ako člen Rady vlády SR na podporu exportu a investícií má možnosti predložiť tieto návrhy a odporúčania na zasadnutí Rady.

Pre maximálnu podporu a komfort klientov Exportný klub SARIO svojim členom bude poskytovať:

- rozšírený informačný servis,
- zaškolenie na využitie on-line nástrojov Google
- časovú prioritu pri exportných konzultáciách na území SR
- prezentáciu firmy formou rozšíreného zápisu v Katalógu kooperačných aktivít
- garantovaný počet rešeršovaných a overených obchodných kontaktov v špecializovaných databázach
- identifikáciu kontaktných osôb
- oslovenie vybraných kontaktov a overenie záujmu o spoluprácu
- aktualizáciu údajov v databázach
- pozvania na obchodné rokovania organizované agentúrou SARIO podľa plánu činnosti
- odborné a teritoriálne zamerané semináre za účasti zástupcov etablovaných firiem na teritóriu a pracovníkov obchodnej diplomacie
- odporúčania a asistenciu pracovníka SARIO pri účasti na relevantných veľtrhoch a výstavách na vybranom teritóriu
- konzultáciu so zástupcami SR na vybraných teritóriách /obchodní radcovia, atašé, veľvyslanci, diplomati.../
- koordináciu služieb SARIO a konzultanta EXIMBANKY v prípade založenia spoločnosti na vybranom teritóriu a finančných služieb spojených s exportom
- koordináciu služieb SARIO a právneho poradenstva na vybranom teritóriu

Nové nástroje a služby SARIO

Kľúčom k úspechu sú posilnenie postavenia SARIO a zahraničná reprezentácia.

Z pohľadu služieb bude Ministerstvo hospodárstva SR iniciovať posilnenie postavenia agentúry SARIO smerom k štátnej správe a samosprávam (175/99).

SARIO buduje neformálnu sieť „ambasádorov“. Ide o bývalých veľvyslancov, „Friends of Slovakia“. V súčasnosti má agentúra svojich reprezentantov na dohodu vo Vietname, Južnej Kórei a v Číne a ďalej sa snaží budovať túto sieť.

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu potrebuje pre zlepšenie činnosti v oblasti zahraničného obchodu a prílevu zahraničných investícií posilňovať svoju prítomnosť v strategických teritóriách otváraním svojich priamych zahraničných zastúpení, úzko koordinovaných so zastupiteľskými úradmi. Z dnešného pohľadu sa to javí ekonomicky veľmi výhodné.

Nové a posilnené partnerstvá nám otvárajú nové trhy, napríklad partnerstvo so Sberbankou.

Novými kreatívnymi projektami (MISIA13) sa agentúra SARIO bude snažiť o priebežnú transformáciu z produktovo orientovanej na marketingovo orientovanú organizáciu.

Bude sa snažiť posilňovať existujúce, ale aj vytvárať nové partnerstvá s inštitúciami:

- EXIMBANKA
- Sberbank
- Google, Telecom
- CzechInvest a CzechTrade
- SOPK, asociácie, zväzy

SARIO aktivity budú smerovať k zvyšovaniu podielu smerom k rýchlo rastúcim ekonomikám.

Na základe benchmark analýzy silných konkurenčných agentúr bude možnosť nastaviť novú možnú formu SARIO za účelom efektívneho a transparentného riadenia, vyššieho výkonu a prehodnotenia zdrojov (príklad: prostriedky CzechTrade a CzechInvest oproti SARIO sú 11-násobné).

Slovensko konkuruje hlavne s krajinami strednej a východnej Európy, ale aj so vzdialenými krajinami (Mexiko, Singapur), najmä, keď ide o veľké investície alebo strategické centrá. Budeme definovať nové formy boja s konkurenciou.

Čoraz dôležitejším nástrojom konkurenčného boja sa stávajú stimulačné prostriedky. Bude potrebné zmapovať všetky možnosti (nielen štátnu pomoc) v tejto oblasti a

nastaviť výhodne oproti konkurencii, (napríklad automatická daňová úľava v určitých zónach).

V súčasnosti sa objavuje veľa nových trendov, ako sú zvyšujúci sa pomer expanzií etablovaných investorov, pritvrdzovanie konkurencie, nástup technologických centier a centier zdieľaných služieb či znižovanie závislosti na EÚ v investíciách a obchode – sústredenie sa na rýchlo rastúce ekonomiky. SARIO musí tieto trendy zachytávať a využiť vo svoj prospech.

Nové priority a smerovanie agentúry

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu pripravila v spolupráci s Ministerstvom hospodárstva SR po nástupe novej vlády a v súlade s jej programovým vyhlásením nové priority a smerovanie agentúry:

Dôraz na prozákaznícku orientáciu agentúry

Odpoveď na konkurenciu

Bližšie k zákazníkom v regiónoch

Vstupná brána pre všetkých podnikateľov v regiónoch

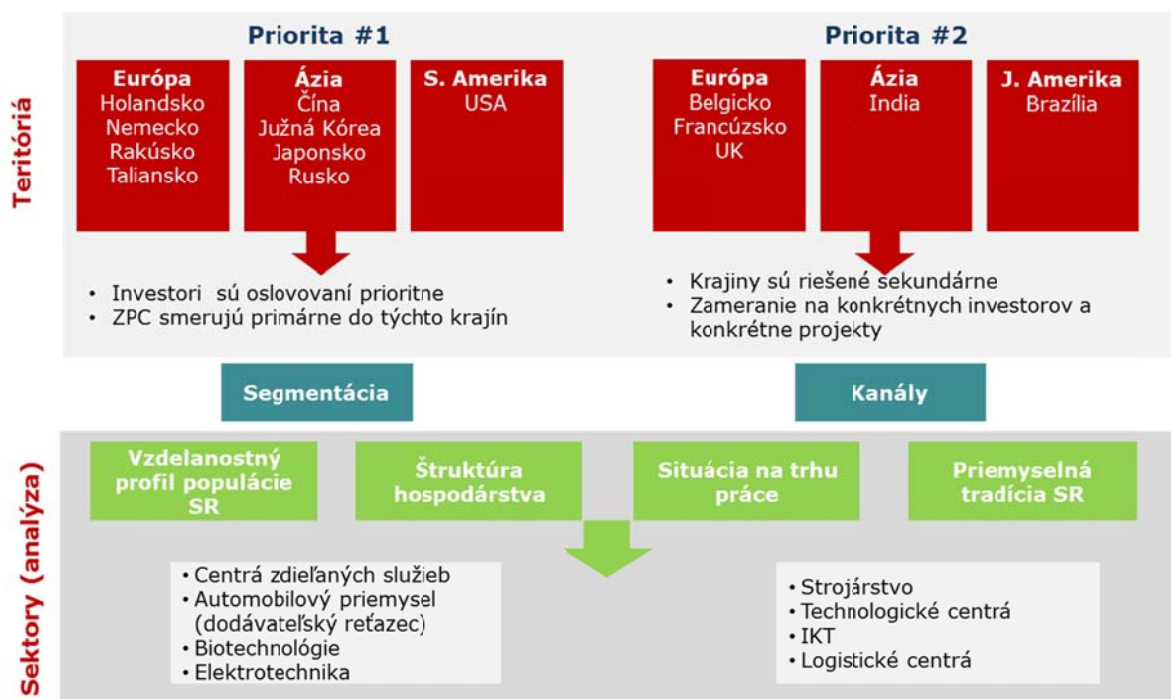
Posilnenie obchodu

Sústredenie sa na slovenské podniky, ktoré rozhodujú o obchodnej politike a stratégii na Slovensku

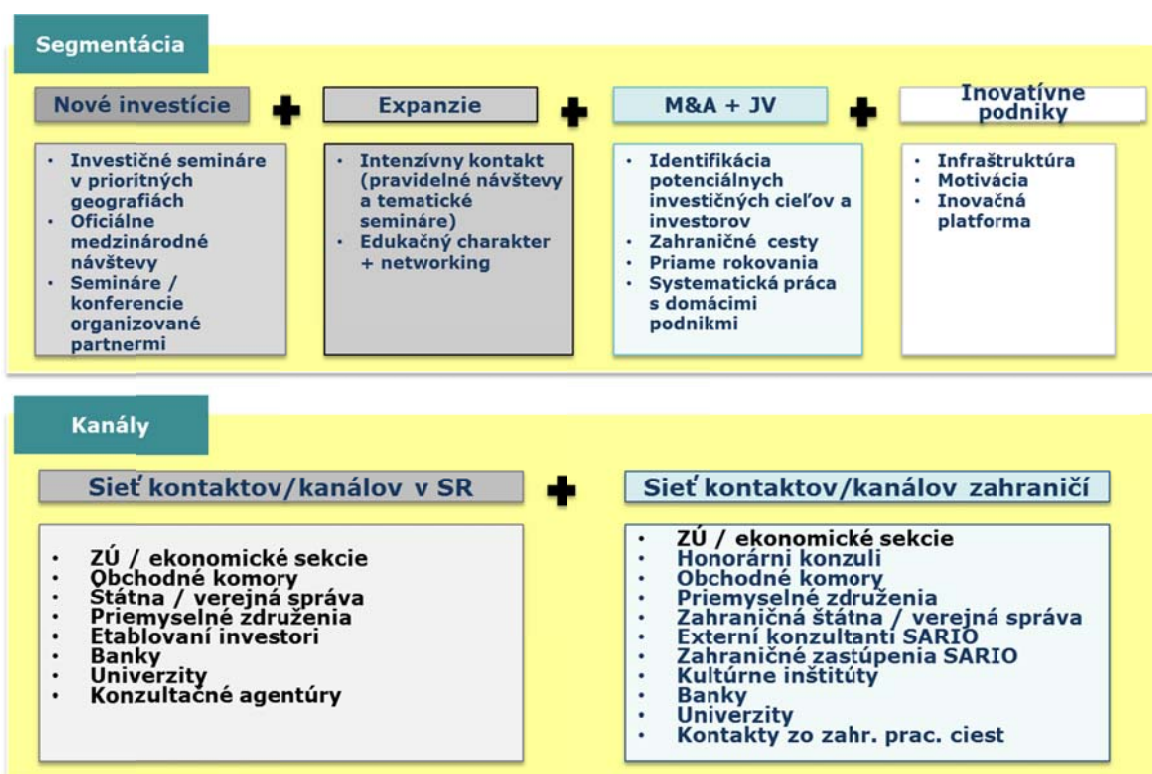
Výber teritórií a sektorové zameranie pre investície

Na základe našich analýz sme vybrali segmenty, teritória a sektory, na ktoré sa zameriame v investíciách:

Výber teritórií a sektorové zameranie pre investície



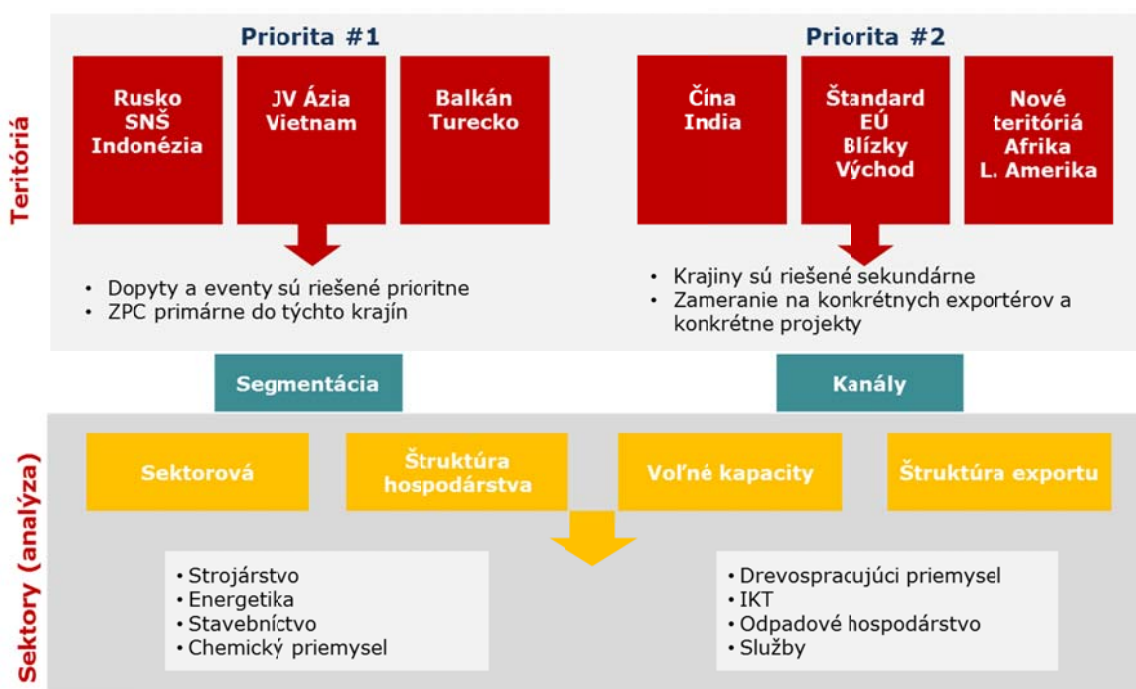
Typy investícií a Predajné-komunikačné kanály



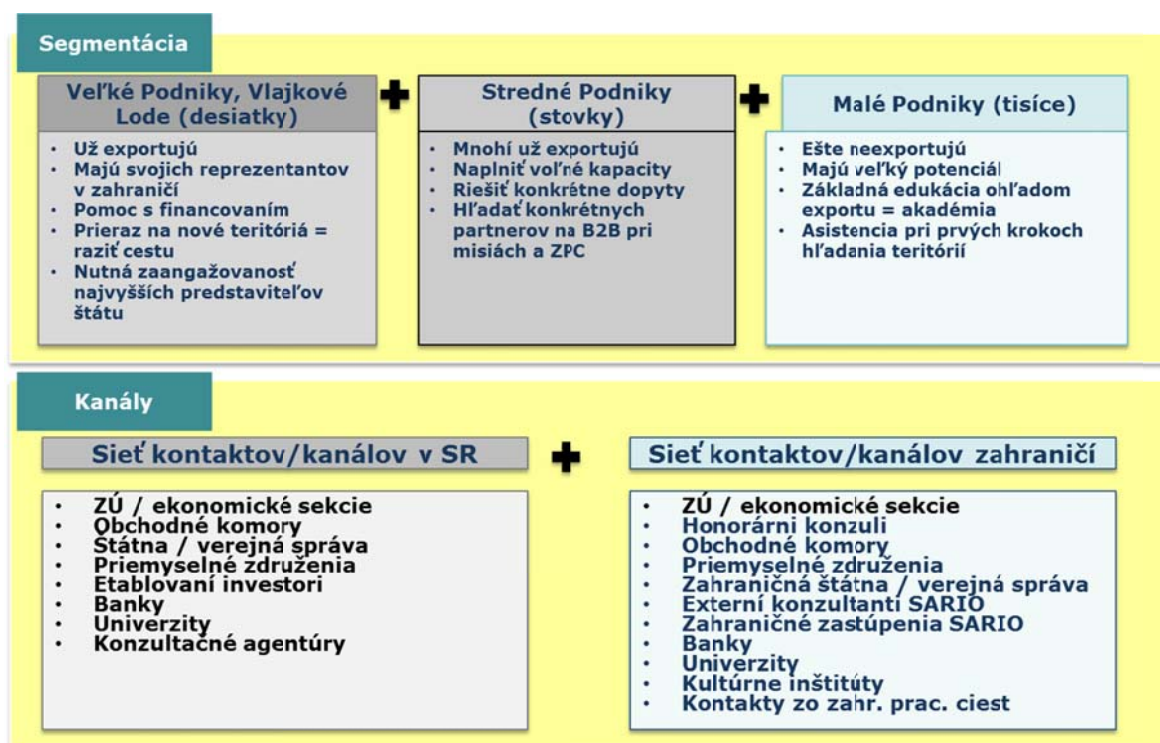
Výber teritórií a sektorové zameranie pre obchod

Agentúra SARIO vybrala segmenty, teritória a sektory, na ktoré sa zameria, aj v obchode:

Výber teritórií a sektorové zameranie pre obchod



Typy exportérov a Predajné-komunikačné kanály



SARIO Key Performance Indicators – merateľné ciele, kľúčové pre úspešné fungovanie agentúry

Pri definovaní "korporátnych" cieľov pre SARIO je potrebné brať do úvahy nasledovné špecifiká:

- rozdielna povaha aktivít v rámci Investícií a Zahraničného obchodu
- pomerne limitovaný dosah na konečnú úspešnosť Investičných a Obchodných projektov
- závislosť na ďalších členoch "SARIO ekosystému" pri plnení cieľov

V oblasti investícií navrhujeme ako merateľné ciele (KPI):

- počet uskutočnených investičných seminárov (domáce/zahraničné)/ 6 mesiacov
- počet zaregistrovaných investičných projektov / 6 mesiacov
- počet spracovaných projektov
- počet úspešne uzavretých projektov / 6 mesiacov
- celkový objem vytvorených pracovných miest (resp. objem investícií) /6 mesiacov

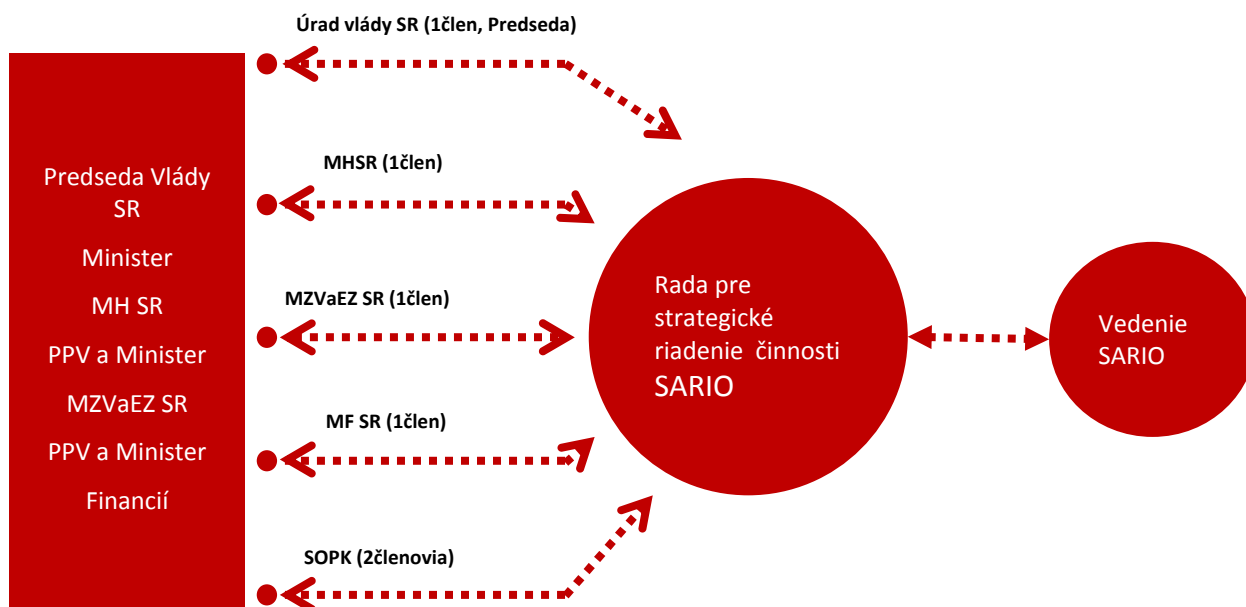
V oblasti zahraničného obchodu navrhujeme ako merateľné ciele (KPI):

- počet uskutočnených obchodných misií (domácich/zahraničných) / 6 mesiacov
- celkový počet spotredkovaných obchodných kontraktov / 6 mesiacov
- celkový finančný objem obchodných kontraktov / 6 mesiacov

Rada pre strategické riadenie činnosti SARIO a jej systém práce

Pre lepšiu koordináciu, riadenie, integráciu a akceleráciu výkonu bude kľúčové zriadiť zastrešujúci orgán - Radu pre strategické riadenie činnosti SARIO

Schéma a zloženie Rady pre strategické riadenie činnosti SARIO



System práce a kompetencie Rady pre strategické riadenie činnosti SARIO bude predmetom ďalšej diskusie. Základné charakteristiky by mali zahrňovať nasledovné:

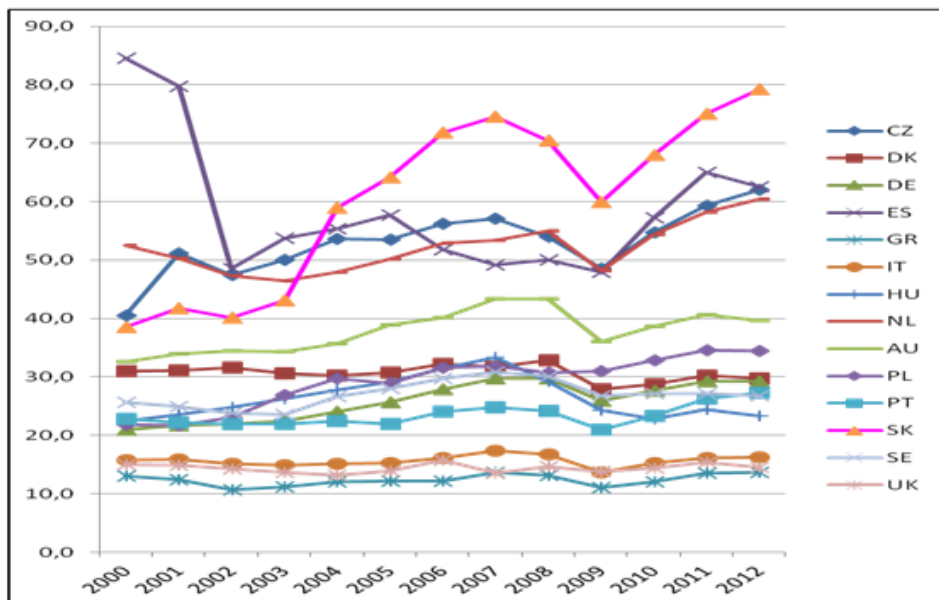
- členovia Rady zo štátnej správy sú nominovaní ministrami príslušných rezortov a sú na úrovni štátnych tajomníkov. Členstvo za podnikateľskú sféru nominuje SOPK (predseda SOPK + jeden člen).
- Rada pre strategické riadenie činnosti SARIO sa stretáva minimálne 1-krát za kvartál alebo podľa potreby.
- všetky kľúčové strategické rozhodnutia komunikuje Rada priamo na predsedu Vlády SR, ministra hospodárstva SR, podpredsedu vlády a ministra zahraničných vecí a európskych záležitostí SR, podpredsedu vlády a ministra financií SR.

Do kompetencií Rady pre strategické riadenie činnosti SARIO patrí napríklad:

- koordinácia činnosti SARIO vo vzťahu k iným orgánom štátnej správy, prijímanie strategických rozhodnutí týkajúcich sa smerovania a činnosti SARIO,
- operatívna koordinácia ďalšieho smerovania agentúry, schvaľovanie ročných plánov činnosti SARIO a schvaľovanie priebežných kvartálnych správ o činnosti SARIO,
- navrhovanie nominácie a odvolania generálneho riaditeľa SARIO ministromi hospodárstva SR.

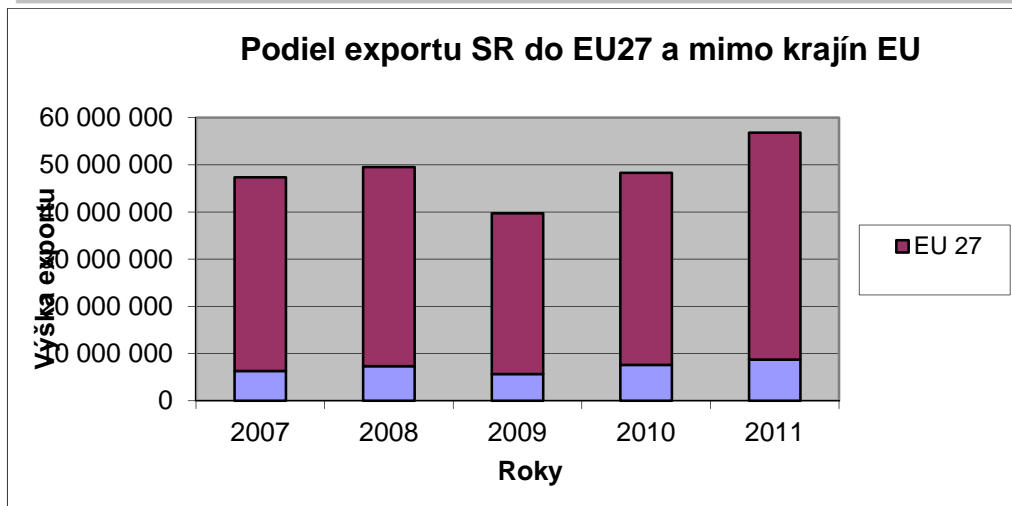
6. Appendix

Príloha č. 1: Porovnanie export do krajín EÚ v rokoch 2008 – 2012



Príloha č. 2: Podiel exportu SR do krajín EÚ27 a mimo krajín EÚ v rokoch 2007 – 2011

Zahraničný obchod Slovenska spolu, s EU27 a mimo EU					
Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Spolu					
Dovoz b.c.	48 075 948	50 280 062	38 775 135	47 493 577	55 767 581
Vývoz b.c.	47350962 (100%)	49522271 (100%)	39 721 193	48 272 109	56 783 222
Mimo EU	2007	2008	2009	2010	2011
Dovoz b.c.	20 165 877	22 233 227	17 517 073	22 461 577	27 017 134
Vývoz b.c.	6319603 (13,4%)	7343170 (14,8%)	5681541(14,3%)	7621624 (15,8%)	8713080 (15,3%)
EU 27	2007	2008	2009	2010	2011
Dovoz b.c.	27 910 071	28 046 835	21 258 062	25 032 000	28 750 447
Vývoz b.c.	41031359 (86,6%)	42179101(85,2%)	34039652 (85,7%)	40650485(84,2%)	48070142 (84,7%)



Príloha č. 3: Podiel obchodu s Ruskou federáciou na celkovom zahraničnom obchode SR

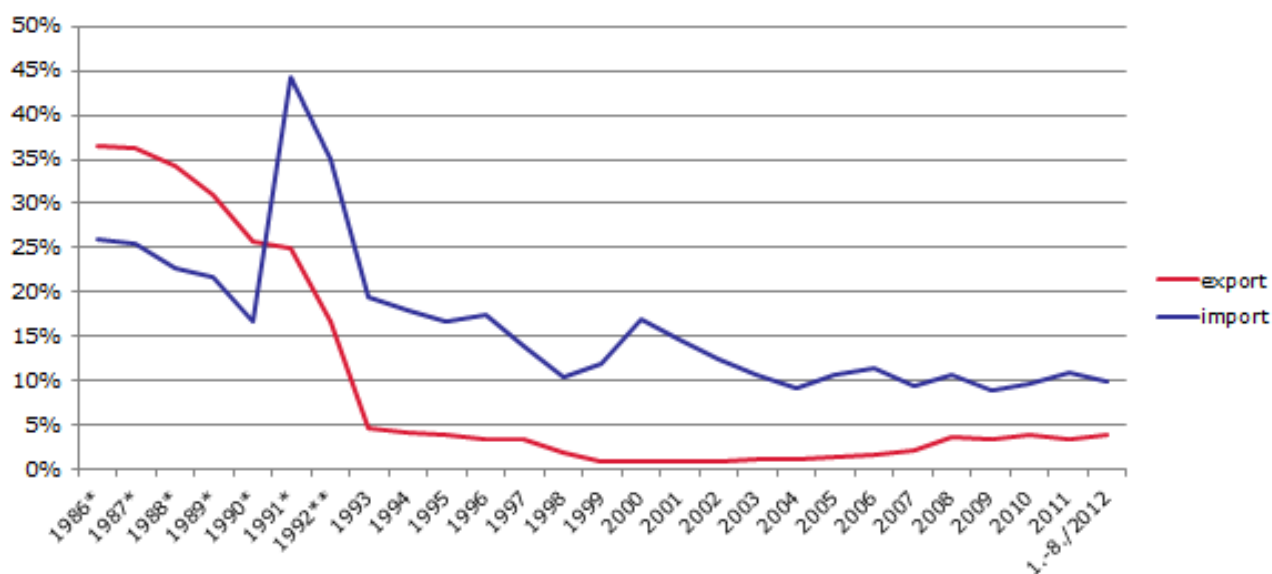
rok	1986*	1987*	1988*	1989*	1990*	1991*	1992**
export	37%	36%	34%	31%	26%	25%	17%
import	26%	25%	23%	22%	17%	44%	35%

rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
export	5%	4%	4%	3%	3%	2%	1%	1%	1%	1%	1%
import	20%	18%	17%	17%	14%	10%	12%	17%	15%	13%	11%

rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	1.-8./2012
export	1%	2%	2%	2%	4%	4%	4%	3%	4%
import	9%	11%	11%	9%	11%	9%	10%	11%	10%

* Hodnoty medzi SR (ako časť ČSFR) a ZSSR

** Hodnoty medzi SR (ako časť ČSFR) a bývalými krajinami ZSSR



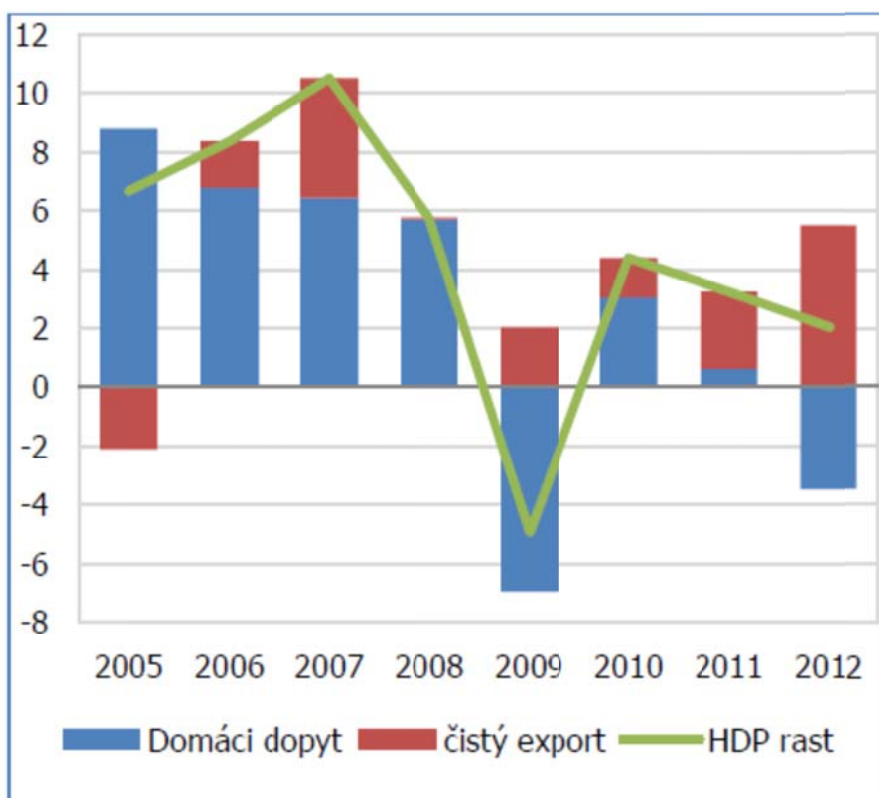
* Hodnoty medzi SR (ako časť ČSFR) a ZSSR

** Hodnoty medzi SR (ako časť ČSFR) a bývalými krajinami ZSSR

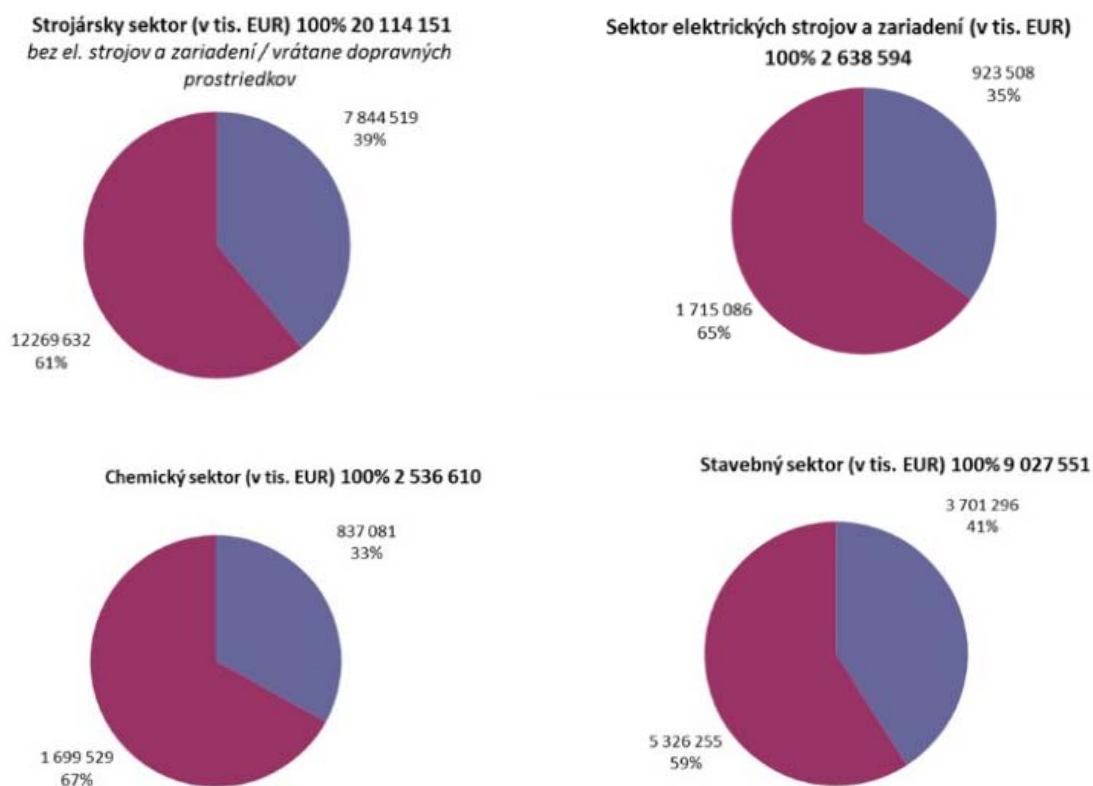
Príloha č. 4: Vývoj HDP a podiel exportu na tvorbe HDP 2007 - 2012

Vývoj HDP a podiel exportu na tvorbe HDP 2007-2012						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Hrubý domáci produkt	61 450	66 842	62 794	65 869	69 108	71 463
Domáci dopyt spolu	62 128	68 435	63 098	66 024	68 671	68 356
Saldo zahraničného obchodu	-679	-1 593	-303	-154	437	3 553
Štatistický rozdiel	0	0	0	0	0	-445
Podiel Salda na HDP %	-1,10	-2,38	-0,48	-0,23	0,63	4,97

Klasický pohľad na štruktúru rastu HDP



Príloha č. 5: Podiel využitých a voľných výrobných kapacít vo vybraných segmentoch priemyslu SR



■ voľné výrobné kapacity ■ využitú výrobnú kapacitu

Samostatná príloha č. 6 – Zásobník investičných projektov

Samostatná príloha č. 7 - Geografické členenie PZI V4

Samostatná príloha č. 8 - Štruktúra nepracujúcich na Slovenskom trhu práce

Samostatná príloha č. 9 - Analýza FDI vs. M&A

Samostatná príloha č. 10 - Analýza kategorizácie podnikov podľa veľkosti na trhu v SR

**Slovenská agentúra
pre rozvoj investícií a obchodu**

Trnavská cesta 100
821 01 Bratislava
Slovenská republika

Tel: +421 2 58 260 100

Fax: +421 2 58 260 109

E-mail: sario@sario.sk



www.sario.sk