

## Efekty *spillovers* z pôsobenia zahraničných firiem na Slovensku<sup>1</sup>

Soňa FERENČÍKOVÁ – Martina FIFEKOVÁ\*

### Foreign Direct Investment Spillovers in Slovakia

#### Abstract

*The authors conducted the first study about FDI spillovers in Slovakia in order to find out if there is an evidence of horizontal and vertical spillovers that are beneficial for the Slovak enterprises. Based on the study of the biggest investors in Slovakia they conclude that the forward and backward vertical spillovers are rather limited, even though the potential for spillovers exist, especially among the Slovak suppliers of the foreign companies. The scope of horizontal spillovers is also quite limited: they appear on a bigger scale only through the movement of human capital which contributes to their spread into local companies.*

**Keywords:** *spillovers, foreign direct investment, Slovakia*

**JEL Classification:** F21, F23

#### Úvod

*Spillovers*<sup>2</sup> efekty z priamych zahraničných investícií (PZI) sa zvyčajne chápu ako vplyv prítomnosti zahraničných firiem na produktivitu domácich firiem. Podľa Cavesa (pozri [8]) jestvujú tri druhy priaznivých efektov investícií – prvé vedú k zvyšovaniu produktivity kvôli rastu konkurencie (prínosy z alokácie –

---

\* Soňa FERENČÍKOVÁ – Martina FIFEKOVÁ, Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra medzinárodného obchodu, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava; e-mail: ferencik@dec.euba.sk; martina.fifekova@gmail.com

<sup>1</sup> Článok je spracovaný v rámci VEGA 01/0668/08 *Priame a nepriame efekty priamych zahraničných investícií v strednej a východnej Európe a na Slovensku* a VEGA 1/0016/09 *Manažment ľudských zdrojov v zahraničných podnikoch v SR – vybrané problémy a spillovers v slovenských subjektoch*.

<sup>2</sup> Keďže slovenský ekvivalent k výrazu *spillovers* prakticky nejestvuje (termín *transfer, nepriamy efekt*, resp. *prelievanie* nevystihuje v dostatočnom rozsahu jeho obsah) a aj v zahraničnej neanglickej ekonomickej literatúre sa termín *spillovers* bežne používa, budeme ho používať aj my v tomto článku.

*allocative efficiency gains*), ďalšie vyplývajú z uplatňovania praktík a postupov zahraničných investorov (technické efekty – *technical efficiency improvements*) v domácich firmách a posledné sú spojené s technologickým transferom (*know-how*) – čiže prítomnosť zahraničných investorov poskytuje prístup miestnym firmám k vyspelej technológii.

V ekonomickej literatúre sa vyskytuje celý rad štúdií o efektoch *spillovers*. Niektoré potvrdzujú názory na pozitívny vplyv investícií na domáce firmy, niektoré ich vyvracajú. Od priekopníckej práce Cavesa (pozri [8]) o *spillovers efektoch* v kanadskom a austrálskom priemysle vzniklo množstvo empirických prác, ktoré priniesli zmiešané výsledky o vplyve zahraničných firiem na miestne firmy (Buckley et al. [7]). V skutočnosti *spillovers efekty* z technologického transferu, ktoré sa skúmajú najčastejšie, nemusia byť jednoznačné. Niektoré novšie štúdie dokonca dokazujú negatívne *spillovers efekty* na výkonnosť miestnych firiem (napr. Aitken a Harrison [1], Konnings [19], Buckley et al. [6]). Ako vysvetlenie pre tieto rôznorodé závery sa často uvádzajú rozdiely v použitých dátach a štatistickom postupe (napr. Görg – Strobl [14]).

V slovenských podmienkach sa efekty *spillovers* zatiaľ neskúmali. Aby sme mohli aspoň čiastočne odpovedať na otázky ohľadne pôsobenia a prínosu PZI pre miestne firmy, uskutočnili sme rozsiahly prieskum pôsobenia zahraničných investorov v slovenskej ekonomike.

## 1. Teoretické vymedzenie efektov *spillovers*

Transnacionálne korporácie (TNK) realizujúce rozsiahle súkromné aktivity v oblasti výskumu a vývoja produkujú a vlastnia väčšinu svetovej špičkovej technológie.<sup>3</sup> Keď TNK založí v hostiteľskej krajine pobočku, preniesie na ňu určitú časť svojej technológie, čím jej umožní konkurovať domácim firmám, ktoré majú lepšie vedomosti o miestnom trhu, preferenciách zákazníkov a podnikateľských praktikách na danom trhu. Toto vedie ku geografickému rozptýleniu vyspelých technológií a *know-how* (technologickému transferu), nie však nevyhnutne k rozptýleniu daných technológií za hranice TNK, tzv. efektom *spillovers*.

*Technologické efekty spillovers* môžeme definovať ako ekonomické externality vychádzajúce z PZI, ktoré presahujú rámec priamych prínosov adekvátne vyjadrených v trhových cenách. Dochádza k nim v prípade, ak vstup alebo prítomnosť nadnárodnej korporácie zvyšuje súhrnnú produktivitu domácich firiem v hostiteľskej ekonomike a nadnárodné korporácie plne neinternalizujú hodnotu týchto prínosov.

---

<sup>3</sup> *Technológiou* rozumieme v tomto prípade určité nehmotné aktíva v podobe *know-how*, inovácií, manažérskych alebo marketingových zručností, vedomostného kapitálu, reputácie alebo značky.

*Spillovers efekty* môžu mať rozličné podoby: v prípade, ak domáce firmy profitujú z prítomnosti zahraničných firiem v tom istom odvetví, dochádza k *horizontálnym (vnútroodvetvovým) spillovers efektom*. Domáce firmy vtedy zlepšujú svoju efektívnosť imitovaním zahraničných investorov, najímaním pracovníkov školených v zahraničnej pobočke, ale aj učením sa o možnostiach exportovania. Keďže v rámci jedného odvetvia si domáce a zahraničné firmy konkurujú, takéto *spillovers efekty* nie sú zo strany zahraničných firiem veľmi žiaduce a snažia sa im zabrániť napríklad formálnou ochranou duševného vlastníctva korporácie, obchodným tajomstvom, alebo vyššími mzdami, aby sa obmedzila fluktuácia zamestnancov.

Na druhej strane však TNK môžu ťažiť zo šírenia efektov *spillovers* tak vnútri jednotlivých odvetví, ako aj medzi odvetviami hospodárstva, ak majú možnosť využívať lepšiu výkonnosť a vyššiu kvalitu produkcie dodávateľských firiem, a preto nemajú dôvod zabráňovať šíreniu tzv. *vertikálnych (medziodvetvových) spillovers efektov*. K vertikálnym efektom *spillovers* medzi domácim podnikom a TNK dochádza v podstate dvoma spôsobmi, a to po línii spätnej a priamej väzby. *Spätaná väzba (backward linkage)* sa vzťahuje na tie efekty *spillovers*, ktoré ovplyvňujú rast produktivity domácich dodávateľov, dodávajúcich produkty nadnárodným korporáciám. Realizujú sa prostredníctvom kontaktov nadnárodnej korporácie s domácim dodávateľom predovšetkým priamym transferom vedomostí, zvýšenými nárokmi na kvalitu produktov, zvýšeným dopytom, prípadne vytvorením prístupu na zahraničný trh.

*Spillovers efekty* prostredníctvom *priamej väzby (forward linkage)* vznikajú v prípade, že v pozícii dodávateľa vstupov sa nachádza nadnárodná korporácia. Spravidla sa prejavujú vtedy, ak sa domáca firma stane produktívnejšou v dôsledku získania prístupu k novým, lepším, prípadne lacnejším vstupom produkoványm nadnárodnými korporáciami v dodávateľskom odvetví (Smarzinska-Javorcik [24]).

Prítomnosť TNK má však veľmi často aj *negatívny efekt* na produktivitu domácich firiem. Transnacionálne korporácie disponujú špecifickým nehmotným aktívom, alebo využívajú úspory z rozsahu na úrovni jednotlivých pobočiek. To znamená, že môžu produkovať buď s nižšími hraničnými nákladmi ako domáce firmy, alebo kvalitnejšie. V každom prípade budú motivované k tomu, aby zvýšili svoju produkciu, čo môže mať za následok, že dopyt po produkcii domácich firiem sa znižuje a rastie dopyt po produkcii TNK. To vedie k tomu, že konkurujúce domáce firmy budú musieť znížiť produkciu, a to pri nezmenených fixných nákladoch zvýši ich priemerné náklady. Domáce firmy sú v takomto prípade vytláčané TNK z trhu, vznikajú *negatívne horizontálne efekty spillovers* (Görg – Strobl [15]). Negatívne horizontálne efekty *spillovers* vedú k vytláčaniu (tzv. *crowding out effect*) domácich podnikov korporáciami v rámci jedného odvetvia.

K *negatívnym vertikálnym efektom spillovers* dochádza, ak sú domáci dodávatelia vytlačení z trhu a nahradení zahraničnými dodávateľmi, pričom uvedený proces nezasahuje iba jedno odvetvie, ale postihuje viaceré odvetvia hospodárstva.

Rozsah, možnosti a rýchlosť preberania nových technológií, resp. získavania efektov *spillovers* zvyšujúcich súhrnnú produktivitu faktorov a jej jednotlivé zložky sú do veľkej miery dané tak charakteristikou investujúcich firiem, ako aj podmienkami príslušnej hostiteľskej krajiny.

Pre *spillovers efekty* je najideálnejšia mierna technologická medzera medzi materskou a hostiteľskou krajinou, spojená s vysokou absorpčnou kapacitou hostiteľskej ekonomiky a jej podnikov.

Do akej miery sa *spillovers efekty* objavia, závisí aj od krajiny pôvodu investora, motivácie, ktorá vedie TNK k PZI, formy vstupu investora, odvetvia, do ktorého investor vstupuje, ako aj veľkosti a exportnej orientácie domácich firiem. Tieto faktory určujú úroveň transferovanej technológie do domácej krajiny, schopnosť domácich firiem konkurovať zahraničným investorom a absorbovať efekty *spillovers* a rozsah potenciálnej spolupráce pri dodávateľsko-odberateľských vzťahoch.

Pri vertikálnych efektoch *spillovers* v dodávateľskom sektore je jedným z determinantov *krajina pôvodu investora*. Prvým dôvodom je, že podiel vstupov odoberaných TNK od domácich dodávateľov sa zvyšuje so vzdialenosťou medzi krajinou investora a hostiteľskou krajinou. Ako druhý dôvod sa uvádza, že rozhodnutie odoberať od domácich investorov ovplyvňujú aj preferenčné obchodné dohody. Napríklad pre európskych investorov v európskych krajinách bude menej komplikované doviezť vstupy v rámci voľného pohybu tovaru z ktorejkoľvek inej krajiny EÚ, čo však nebude platiť pre dodávateľov z Ázie alebo Ameriky. Preto americkí a ázijskí investori budú donútení vyberať si skôr domácich dodávateľov (dodávateľov z EÚ). Na druhej strane, geografická vzdialenosť bude určovať aj kultúrne a jazykové bariéry, ktoré môžu znížiť rozsah spolupráce (Smarzinska-Javorcik [23], Rodriguez-Clare [22]).

*Motivácia, ktorá vedie zahraničnú firmu k PZI*, pravdepodobne taktiež ovplyvní rozsah výberu jej domácich dodávateľov. Niektorí autori tvrdia, že firmy orientované na domáci trh majú väčšiu tendenciu kupovať od domácich dodávateľov než firmy orientované na export (Belderbos et al. [4]). Pri exportujúcich pobočkách, ktoré sú súčasťou medzinárodných produkčných systémov, je pravdepodobnejšie, že budú závislé od globálnej politiky zabezpečovania dodávok ich materskej spoločnosti, a preto majú menej slobody pri výbere svojich vlastných domácich dodávateľov. Okrem toho, kvalitatívne a technické požiadavky na produkty pre domáci trh môžu byť nižšie, a preto pre domácich dodávateľov je jednoduchšie dodávať pre firmy obsluhujúce domáci trh. Na druhej strane, ak TNK, ktoré obsluhujú globálne trhy, vyžadujú nižšie náklady a vyššiu

kvalitu a majú väčšie požiadavky na zvýšenie produktivity od lokálnych dodávateľov, môžeme očakávať viac efektov *spillovers* pri exportujúcich firmách. Teoretické predpoklady vzťahu medzi exportnou orientáciou TNK a efektmi *spillovers* sú teda dvojznačné (Smarzinska-Javorcik [23]).

Ďalším determinantom rozsahu efektov *spillovers* je *forma vstupu zahraničného investora*. Pokiaľ zahraničný investor vstupuje formou fúzie, akvizície alebo spoločného podniku, technologický transfer je síce nižší ako pri investíciách na zelenej lúke (Braconier et al. [5]), ale transferovaná technológia nie je taká odlišná od technológie používanej v hostiteľskej krajine ako pri investíciách na zelenej lúke. Presunom zaostalejšej technológie sa tak znižuje technologická medzera medzi zahraničným a domácim podnikom a domáci partner môže byť schopný vedomosti lepšie absorbovať (Smarzinska-Javorcik – Spatareanu [24]). Zahraničné pobočky založené formou fúzií a akvizícií alebo spoločných podnikov si zároveň ľahšie hľadajú domáceho dodávateľa ako investície na zelenej lúke. Môžeme preto očakávať, že *spillovers efekty* sa budú vyskytovať častejšie pri alianciách s domácim partnerom ako pri investíciách na zelenej lúke.

Pomerne významná skupina štúdií je venovaná *analýze rozdielov medzi jednotlivými odvetviami v danej krajine*. Vo všeobecnosti sa autori zhodujú v názore, že *spillovers* by sa nemali očakávať vo všetkých typoch odvetví (Kokko [20]). Nadnárodné korporácie môžu často operovať v tzv. enklávach, v ktorých sú produkty a technológie odlišné od produktov a technológií domácich firiem. Za takýchto okolností existuje iba malá možnosť učenia sa a *spillovers efekty* sa materializovať nebudú. V prípade, že zahraničné pobočky a domáce firmy sú v konkurenčnom postavení, možnosť *spillovers efektov* je vyššia (Görg – Greenaway [13]).

Analýza prítomnosti *spillovers* v írskej ekonomike (Görg – Strobl [14]) dokumentuje, že prítomnosť zahraničných firiem má priam „životodarný“ vplyv na domáce firmy v *high-tech* odvetviach priemyslu a nemá v podstate žiaden dopad na firmy v *low-tech* priemyselných odvetviach. Görg – Strobl [16] takisto ukazujú na príklade maďarskej ekonomiky, že k *spillovers efektom* dochádza len pri aktivitách náročných na kapitál, príp. materiál, ale nie pri aktivitách náročných na prácu. Nepriame prínosy zo *spillovers efektov* nie sú teda automatickým dôsledkom prítomnosti nadnárodných korporácií (Kathuria [17]) a závisia do veľkej miery od snahy domácich firiem získať efekty *spillovers*, od investícií do vzdelania a výskumno-vývojových aktivít. Na príklade indického priemyslu Kathuria ukazuje, že prítomnosť efektov *spillovers* sa v *low-tech* odvetviach nepotvrďuje.

Úloha pôvodu investora a motivácie k zakladaniu pobočky pri determinovaní rozsahu efektov *spillovers* teda nie je úplne jednoznačná. Na ich rozsah pozitívne pôsobí len zakladanie aliancií s domácimi podnikmi a vstup investora do *high-tech* odvetví, prípadne do odvetví náročných na kapitál alebo materiál.

## 2. Výskum *spillovers* efektov na Slovensku

Rozsah *spillovers efektov* na Slovensku sme sa rozhodli skúmať prostredníctvom dotazníkového výskumu.

Dotazník pozostával z ôsmich častí. Prvé štyri časti boli zamerané na získanie informácií len o investorovi a investícii. Ďalšie časti boli zostavené tak, aby sme mohli získať informácie o spolupráci investora a domácich firiem, a tým aj možnosť hodnotiť potenciál pre technologické *spillovers efekty*. Tieto časti zahŕňali otázky o technologickom transfere, spolupráci firiem s dodávateľmi a konkurenciou, riadení ľudských zdrojov, ako aj vonkajších vzťahoch s ostatnými firmami.

Predmetom nášho výskumu bolo skúmanie správania TNK, pričom sme predpokladali, že potenciál pre *spillovers efekty* bude výraznejší pri väčších firmách, resp. významnejších investíciách. Vzorku zahraničných investorov sme preto zúžili na tých, ktorých investícia na Slovensku presiahla objem 10 miliónov Sk. Tomuto kritériu v období realizácie výskumu (2006 – 2007) vyhovovalo 1 421 firiem (podľa údajov NBS). Z nich sme náhodným výberom vybrali 500 firiem, ktoré sme oslovili. Vyplnené dotazníky vrátilo 150 firiem, čiže návratnosť dosiahla úroveň 33,3 %.

### 2.1. Charakteristika skúmaných investorov

V čase investovania na Slovensku mali investori globálne v priemere okolo 30 000 zamestnancov a investície umiestnené v cca 20 ďalších krajinách. Zaujímavým zistením je, že len 17 firiem si vybralo Slovensko ako svoju prvú investičnú destináciu spomedzi krajín V 4.

V rámci skúmaného súboru firiem 50 % tvoria priemyselní výrobcovia (76 firiem), medzi ktorými má najväčšie zastúpenie automobilový priemysel (10 %, t. j. 15 firiem) a ďalších 50 % predstavujú investori v oblasti služieb, v ktorých majú najvýraznejší podiel investície do služieb obchodnej povahy (26 %) a stavebných služieb (10 %).

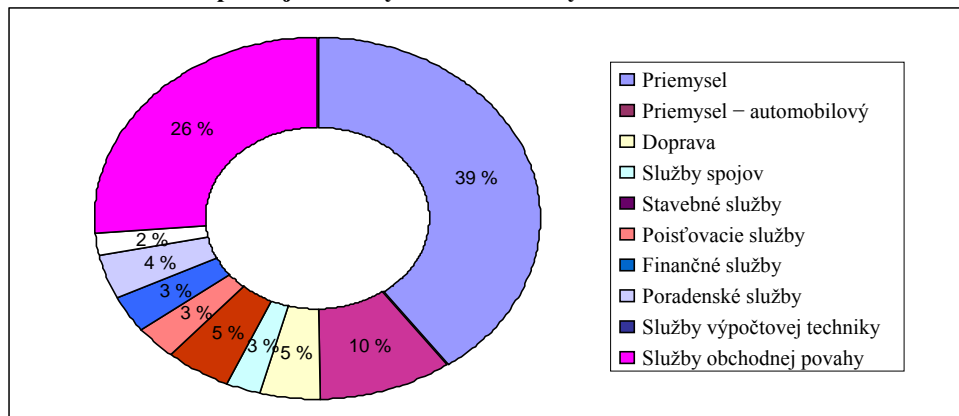
Približne 17 % firiem ako časť zo svojich aktivít uvádza výskum a vývoj, pričom takmer 19 % z nich pôsobí v automobilovom priemysle, 55 % v iných sektoroch priemyslu, 15 % v službách obchodnej povahy a zvyšné tri firmy s výskumnými aktivitami pôsobia v oblasti poisťovacích služieb, stavebných služieb a služieb výpočtovej techniky.

Z tohto rozdelenia môžeme vidieť, že výskum a vývoj je na Slovensku koncentrovaný v odvetví priemyslu a prílev PZI do sektora služieb nie vždy znamená prílev sofistikovaných aktivít. Prekvapivým bolo pre nás zistenie, že v rámci poradenských služieb a služieb výpočtovej techniky, ktoré sa väčšinou uvádzajú ako *high-tech* investície, len jedna firma má aktivity v oblasti výskumu.

Z hľadiska krajiny pôvodu investora má najväčšie zastúpenie Nemecko (41 firiem), USA (16), Rakúsko (12), Holandsko (10), Taliansko (9) a Česká Republika (9).

Graf 1

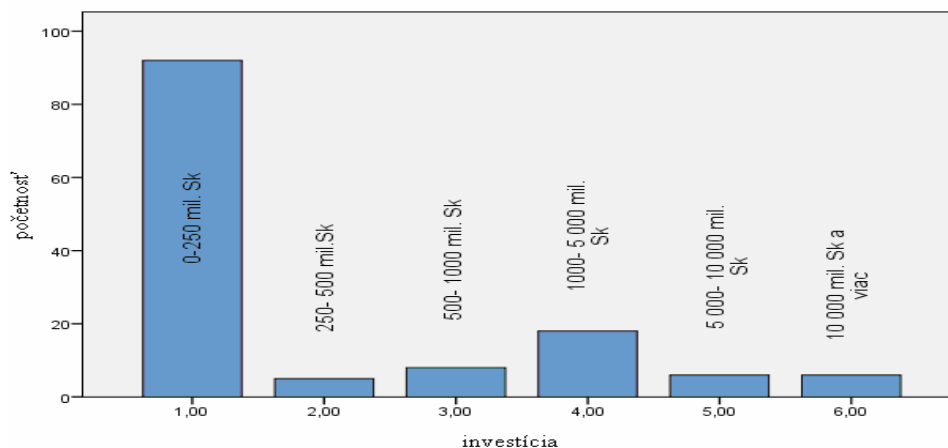
### Percentuálne zastúpenie jednotlivých odvetví vo výskume



Prameň: Dotazník.

Graf 2

### Výška počítačovej investície v skúmanom súbore



Prameň: Dotazník.

Priemerná výška počítačovej investície bola 2,4 mld Sk; 70 % investícií bolo nižších ako 250 mil. Sk; 13 % investícií malo hodnotu medzi 1 – 5 mld Sk. Priemerné obdobie existencie firiem na Slovensku je 6,3 roka.

Polovica (50 %) firiem sa rozhodla pre investíciu na zelenej lúke, 25 % pre akvizíciu a 25 % pre založenie spoločného podniku. Investície na zelenej lúke prevažovali v priemysle, poradenských službách a službách obchodnej povahy. Akvizície boli najčastejšie v poisťovacích službách, stavebníckych službách a doprave. V sektore finančných služieb boli dominantné spoločné podniky.

Porovnaním údajov o forme založenia pobočky a roku, v ktorom investícia prišla, zároveň vidíme, že počet investícií na zelenej lúke sa v posledných dvoch rokoch výrazne zvýšil, zatiaľ čo pri akvizíciách a spoločných podnikoch bol vývoj veľmi nerovnomerný a v poslednom období nedošlo k výraznejším zmenám.

## 2.2. Charakteristika skúmaných slovenských pobočiek

Priemerný počet zamestnancov v slovenských pobočkách nami skúmaných zahraničných investorov je cca 800, ale nájdeme medzi nimi aj firmy, ktoré majú menej ako 10 zamestnancov, a firmy, ktoré majú viac ako 14 000. Priemerná výška tržieb je približne 7 mld Sk a podiel tržieb na exporte cca 44 %. Produktivita väčšiny skúmaných slovenských pobočiek rastie tempom 10 % ročne. Priemerný plat sa pohybuje na úrovni 21 000 Sk, čo je mierne nad úrovňou celkového priemerného platu v ekonomike.

### *Technologická úroveň slovenských pobočiek*

Pokiaľ má dochádzať k efektom *spillovers*, musí byť splnený predpoklad, že firmy prinášajú formou investície do hostiteľskej krajiny určitú špecifickú technológiu, ktorá im umožňuje úspešne konkurovať na miestnom trhu. V prvej časti otázok sme sa preto snažili zistiť, aký typ technológií zahraničné firmy na Slovensko prinášajú, a teda či je vôbec splnená prvá a základná podmienka pre výskyt efektov *spillovers*, či už na vertikálnej alebo horizontálnej úrovni.

Hoci 9 firiem považuje svoju pobočku na Slovensku z hľadiska globálnej organizácie spoločnosti za centrum excelentnosti, len 4 (3 v odvetví priemyslu a 1 v oblasti informačných technológií) z nich uviedli, že medzi ich aktivity patrí aj výskum a vývoj. Okrem nich sa výskumu a vývoju ešte venuje ďalších 23 firiem, ale svoju pobočku za centrum excelentnosti nepovažujú zrejme preto, lebo výskum nie je hlavnou oblasťou ich činnosti. Ostatné firmy svoju pobočku vidia buď ako centrum podporných služieb (30 %), alebo ako výrobnú základňu (60 %).

Firmy ako svoju hlavnú konkurenčnú výhodu väčšinou vidia pomer medzi kvalitou a cenou, za ktorú ponúkajú svoje produkty (takmer 60 %); 20 % firiem považuje okrem iného za svoju konkurenčnú výhodu vlastníctvo určitej špecifickej schopnosti, ako sú *know-how*, patenty alebo licencie. Firiem, ktoré považujú za svoju hlavnú výhodu výlučne cenu, bolo iba 6, to znamená necelé 4 %.

Pobočky na Slovensku väčšinou (75 %) využívajú takú istú technológiu ako ich materské firmy, to znamená, že sa nepotvrďuje dohad, že firmy presúvajú do lacnejších krajín zaostalú technológiu. Asi 8 % firiem považuje technológiu v pobočke za zastaranejšiu a porovnateľne 9 % firiem za modernejšiu, ako má materská firma.



Na základe analýzy pobočiek zahraničných investorov na Slovensku vidíme, že predstavujú v prevažnej miere výrobné základne alebo centrá podporných služieb. Výskyt investícií do výskumu a vývoja je minimálny. Hoci pobočky využívajú takú istú technológiu ako ich materské firmy, iba pätina zahraničných pobočiek potvrdila vlastníctvo určitého špecifického nehmotného aktíva. Zvyšné firmy vidia podstatu svojej konkurenčnej výhody v pomere kvality k cene, čo predstavuje nízku úroveň technologického transferu.

### 2.3. Vertikálne *spillovers* efekty

Vertikálne *spillovers* efekty sú založené na vzťahu medzi (v našom prípade) slovenskými dodávateľmi a zahraničnými zákazníkmi. Preto nás v prvom rade zaujímalo, do akej miery zahraničné firmy vôbec využívajú služby slovenských dodávateľov.

#### *Postavenie slovenských dodávateľov*

V pozícii hlavného dodávateľa pôsobia slovenské firmy v 53 prípadoch,<sup>4</sup> pričom 28 z nich má zahraničný investor výlučne slovenských dodávateľov. Pobočky zahraničných firiem pôsobia ako výluční dodávatelia v 11 prípadoch a zahraničné firmy mimo SR v 68 prípadoch. Ostatné firmy využívajú kombináciu služieb slovenských a zahraničných dodávateľov (25 prípadov). Dodávky od slovenských dodávateľov predstavujú v priemere 39 % celkových dodávok firiem; 70 % firiem zároveň uviedlo, že má tých istých dodávateľov ako materská firma.

Pomocou metódy krížových referencií (to znamená porovnaním charakteristiky investora a jeho rozhodnutia ohľadom výberu dodávateľov) sme zisťovali, ktoré faktory ovplyvnili výber slovenských dodávateľov. Výsledky sú nasledovné:

- Forma vstupu investora nemá vplyv na výber slovenských dodávateľov.
- Zameranie investora na aktivity výskumu a vývoja nemá vplyv na výber slovenských dodávateľov.
- Mierna závislosť existuje medzi investíciami na zelenej lúke a výberom zahraničných dodávateľov.
- Pôvod investora má na výber dodávateľa mierny vplyv. Žiadna z firiem mimo Európy a USA slovenských dodávateľov nemá. Vyberajú si výlučne zahraničných dodávateľov mimo Slovenska. Výraznejší podiel slovenských dodávateľov majú len firmy z Nemecka a USA.
- Mierny vplyv na výber dodávateľa má sektor, do ktorého investor vstupuje. Slovenských dodávateľov si vyberajú hlavne firmy v sektore finančných služieb, služieb výpočtovej techniky a stavebných služieb.

---

<sup>4</sup> To však ešte neznamená, že služby slovenských dodávateľov využíva len tretina zahraničných zákazníkov. Pri ďalších firmách pôsobia slovenské firmy ako minoritní spoludodávatelia.

• Mierna závislosť sa potvrdila medzi trhovou orientáciou investora a výberom dodávateľov (tab. 1).

T a b u ľ k a 1

**Podiel exportu na celkovej produkcii a výber dodávateľov**

Dodávateľia		Podiel exportu na celkovej produkcii					Spolu
		0 – 20 %	20 – 40 %	40 – 60 %	60 – 80 %	80 – 100 %	
Slovenské pobočky	počet	6	0	0	0	4	10
	% firiem	12	0	0	0	9	9
Kombinácia	počet	9	1	3	2	7	22
	% firiem	18	33	60	20	16	20
Zahraničné firmy	počet	21	1	2	8	27	59
	% firiem	42	33	40	80	61	53
Slovenské firmy	počet	14	1	0	0	6	21
	% firiem	28	33	0	0	14	19
Spolu	počet	50	3	5	10	44	112
	% firiem	100	100	100	100	100	100

Prameň: Dotazník; vlastné výpočty.

Slovenských dodávateľov si firmy v 40 % vyberajú kvôli lacnejším a len v 13 % kvôli kvalitnejším produktom. Naproti tomu zahraničných dodávateľov si investori vyberajú v 24 % kvôli kvalite a len v 10 % kvôli lepšej cene. Na základe tohto rozdelenia vidíme, že kvalita slovenských dodávateľov zaostáva za zahraničnými a konkurujú skôr cenou.

Závislosť slovenských dodávateľov (podiel objednávok od zahraničného odberateľa na celkových objednávkach) od nami skúmaných firiem je v 60 % menšia ako 20 % ich objednávok, v 30 % viac ako 20 % ich objednávok a v 10 % prípadov viac ako 40 % objednávok, z čoho vidíme malú exkluzivitu vzťahov, ktorá by mohla viesť k vyšším *spillovers efektom*.

Až jedna tretina slovenských firiem teda pôsobí v pozícii hlavného dodávateľa, pričom dodávky od slovenských firiem predstavujú v priemere 40 % celkových dodávok firiem, čo vytvára veľký priestor pre vertikálne *spillovers efekty*. Výber slovenských dodávateľov je mierne ovplyvnený len pôvodom investora, sektorom, do ktorého investor vstupuje, a trhovou orientáciou investora. Žiadna z firiem mimo Európy a USA nemá slovenských dodávateľov a vyberajú si výlučne zahraničných dodávateľov mimo SR. Slovenských dodávateľov si vyberajú hlavne firmy v sektore finančných služieb, služieb výpočtovej techniky a stavebných služieb. Podiel slovenských dodávateľov je mierne vyšší pri firmách orientovaných na domáci trh. Forma vstupu investora a zameranie investora na aktivity výskumu a vývoja na výber slovenských dodávateľov vplyv nemá. Hlavnou konkurenčnou výhodou slovenských dodávateľov je cena a hlavnou konkurenčnou výhodou zahraničných dodávateľov kvalita, z čoho vidíme, že technologická medzera medzi slovenskými a zahraničnými firmami je značná. Odráža sa aj na kvalite a exkluzivite vzťahu so slovenskými dodávateľmi.

### ***Spolupráca medzi slovenskými dodávateľmi a zahraničným investorom***

Na vznik *spillovers efektov* však nestačí len odoberanie produktov od slovenských dodávateľov, ale je potrebná aj dobrá spolupráca medzi dodávateľmi a odberateľmi.

Komunikáciu so slovenskými dodávateľmi považuje 78 % firiem za dobrú a častú. Ostatné firmy vnímajú komunikáciu skôr ako formálnu, a nie príliš častú.

Napriek tomu sa spolupráca medzi domácim dodávateľom a zahraničným odberateľom obmedzila len na určité oblasti, ako poskytovanie *know-how* ohľadne produktov a služieb (24 %), poskytovanie technických špecifikácií objednávok (54 %), a čiastočne na poskytovanie vedomostí v oblasti marketingu a manažmentu (7 %) a poskytovanie školení zamestnancom slovenských dodávateľov (3 %). Takmer polovica firiem zároveň uviedla, že niekedy si vymieňajú zamestnancov so svojimi dodávateľmi s cieľom výmeny skúseností. Druhá polovica firiem túto formu spolupráce nevyužíva vôbec. V 27 % boli zahraniční odberatelia úplne spokojní s dodávkami, takže s dodávateľom nespolupracujú žiadnym spôsobom. Všetky uvedené formy spolupráce zaradujeme medzi priamy transfer vedomostí, ktorý sa vo všeobecnosti považuje za najdôležitejší kanál *spillovers efektov*. Priamy transfer technológií sa najčastejšie vyskytoval pri firmách pôsobiacich v odvetví priemyslu – 40 % a službách obchodnej povahy – 20 %.

Druhým spôsobom prenosu *spillovers efektov* je vytváranie určitého tlaku buď intenzívnou kontrolou kvality, alebo vyžadovaním zlepšení od dodávateľa v rôznych oblastiach:

- 47 % zahraničných odberateľov prísne kontroluje takmer 100 % dodávok a ďalších 25 % firiem viac ako 50 % dodávok. Okolo 8 % firiem sa vyjadrilo, že kontroluje menej ako 50 % dodávok, 8 % dodávky kontroluje len náhodne a 12 % firiem sa spolieha na kontrolu výlučne zo strany dodávateľa.

- 90 % firiem zároveň vyžaduje od dodávateľov zlepšenia v určitej oblasti – v priemere 50 – 60 % vyžaduje zlepšenie kvality produktov a služieb alebo termínu dodávok a 20 % zlepšenie technologickej základne. Iba 8 % firiem uviedlo, že na dodávateľov nemá žiadne požiadavky na zlepšenie. Je zvláštnym zistením, že aj firmy, ktoré boli plne spokojné s dodávkami, a preto necítili potrebu spolupracovať s dodávateľom, uvádzajú, že od dodávateľa vyžadujú zlepšenia v rôznych oblastiach.

Z toho môžeme vidieť, že tlak zo strany firiem je vždy väčší ako ochota s dodávateľom významnejšie spolupracovať, resp. pomáhať mu.

Zahraniční investori uvádzajú, že najdôležitejšími prínosmi ich spolupráce s domácimi dodávateľmi je pre nich:

- nízka cena, dobrá kvalita;
- výhody lokálneho dodávateľa – jazyk, znalosť miestneho trhu a legislatívy;

- miestna blízkosť dodávateľa – dostupnosť, možnosť rýchleho riešenia problémov, efektívnej komunikácie;
- dobrá a promptná komunikácia;
- krátky čas dodania;
- flexibilita;
- zodpovednosť, spoľahlivosť.

Firmy zároveň predpokladajú, že domáci dodávatelia benefitujú predovšetkým z nasledujúcich oblastí:

- *know-how* zahraničného odberateľa, možnosť medzinárodnej spolupráce;
- väčšie množstvo objednávok;
- stabilita a pravidelnosť platieb;
- možnosť dostať sa k ďalším zákazníkom prostredníctvom referencií;
- spoľahlivosť;
- lepší prístup na zahraničný trh, informácie o cieľovom trhu a jeho podmienkach;
- pomoc pri riešení problémov v oblasti produkcie.

Pri zhodnotení potenciálu vertikálnych *spillovers efektov* môžeme povedať, že aj keď komunikácia medzi zahraničnými firmami a slovenskými dodávateľmi je dobrá, ich spolupráca sa obmedzuje len na určité oblasti – v nízkej miere poskytovanie *know-how* ohľadne produktov a služieb, poskytovanie technických špecifikácií objednávok a minimálne na poskytovanie vedomostí z marketingu a manažmentu a školenia pre zamestnancom. Polovica firiem však uviedla, že niekedy si vymieňajú zamestnancov so svojimi dodávateľmi s cieľom výmeny skúseností. Zahraniční odberatelia predpokladajú, že slovenskí dodávatelia benefitujú hlavne z možnosti dodávať väčšie množstvo dodávok a zo stability a pravidelnosti platieb. Významnejší rozsah vzájomnej spolupráce teda zrejme nezvažujú. Priamy transfer vedomostí od zahraničného zákazníka je preto dosť limitovaný, pričom jeho výskyt je najvyšší v odvetví priemyslu a službách obchodnej povahy. Prenos *spillovers efektov* by mohol byť výrazný prostredníctvom vytvárania tlaku zo strany zahraničných odberateľov intenzívnou kontrolou kvality, alebo vyžadovaním zlepšení od dodávateľa v rôznych oblastiach. Z toho môžeme vidieť, že tlak zo strany firiem je vždy väčší ako ochota s dodávateľom významnejšie spolupracovať. Celkovo môžeme zhodnotiť, že potenciál pre vertikálne *spillovers efekty* v skúmaných firmách nie je až taký výrazný, ako by sa dalo očakávať. Zahraničné firmy využívajú slovenských dodávateľov v nižšej miere, ako by mohli, majú síce zvýšené nároky na dodávky a umožňujú dodávateľom zvyšovať úspory z rozsahu, ale ich pomoc je limitovaná.

#### **Vertikálne *spillovers efekty* priamej väzby**

Vertikálne *spillovers efekty* po priamej línii sa vyskytujú vtedy, ak zahraničný subjekt pôsobí v pozícii dodávateľa a slovenská firma v pozícii odberateľa.

Zahraniční investori uviedli, že až v 45 % patria slovenské firmy medzi ich hlavných zákazníkov. V približne 38 % sú hlavnými zákazníkmi zahraničné firmy mimo Slovenska (export) a v približne 35 % pobočky zahraničných firiem na Slovensku. Aby sme zistili presnejšie rozdelenie, pýtali sme sa, koľko percent produkcie je určených pre domáci trh a koľko ide na export. Odpovede na obe otázky sme potom pomocou metódy krížových referencií porovnávali s odvetvím, v ktorom firmy pôsobia (tab. 2):

T a b u ľ k a 2

**Percentuálny podiel zákazníkov v jednotlivých odvetviach**

Odvetvie	Percentuálny podiel zákazníkov		
	zahraničné firmy (export)	zahraničné pobočky	slovenské firmy
Priemysel	70	15	15
Priemysel – automobilový	60	40	
Služby spojov		40	60
Stavebné služby		50	50
Poist'ovacie služby	15	50	50
Finančné služby		25	75
Poradenské služby	40	50	50
Služby výpočtovej techniky		40	60
Služby obchodnej povahy	17	60	23

Prameň: Dotazník; vlastné výpočty.

Najväčšia orientácia na slovenských zákazníkov je prekvapivo pri investíciách na zelenej lúke.

Pri hodnotení závislosti zákazníka od dodávok zahraničných investorov sme zistili, že v 40 % je nižšia ako 25 %, to znamená, že ani medzi slovenskými zákazníkmi a zahraničnými dodávateľmi nie sú vybudované výrazne exkluzívne vzťahy.

Z analýzy teda vidíme, že slovenské firmy predstavujú pre zahraničných investorov v Slovenskej republike asi polovicu zákazníkov a výrazný podiel majú predovšetkým v sektore služieb, okrem služieb obchodnej povahy. Medzi slovenskými zákazníkmi a zahraničnými dodávateľmi nie sú vybudované výrazne exkluzívne vzťahy, čo znižuje možnosť pre *spillovers efekty*. Výber slovenských odberateľov je determinovaný len formou vstupu zahraničného investora, pričom najväčšia orientácia na slovenských zákazníkov je prekvapivo pri investíciách na zelenej lúke.

**2.4. Horizontálne *spillovers efekty***

Slovenské firmy predstavujú konkurenciu len pre 13 % zahraničných investorov. Pre 52 % skúmaných firiem sú hlavnými konkurentmi slovenské pobočky zahraničných firiem a pre 35 % sú to zahraničné firmy. Tieto údaje nám indikujú,

že v odvetviach, v ktorých zahraniční investori pôsobia, slovenskí výrobcovia buď nie sú zastúpení, alebo existuje príliš vysoká technologická medzera na to, aby zahraničným producentom konkurovali. (Údaje zároveň aj vysvetľujú nízke zastúpenie slovenských výrobcov v dodávateľskom sektore.) Nízke zastúpenie slovenskej konkurencie v týchto odvetviach v každom prípade vytvára nízky potenciál pre *spillovers efekty*. Dopytované firmy zároveň uviedli, že konkurencia v ich odvetviach neustále rastie, ale až v 70 % prípadov zo strany iných investorov, nie zo strany domácich výrobcov. Len 20 % firiem uviedlo, že konkurencia rastie aj zo strany domácich výrobcov (tab. 3).

T a b u ľ k a 3

**Percentuálny podiel konkurencie v jednotlivých odvetviach**

Odvetvie	Percentuálny podiel konkurencie		
	zahraničné firmy	zahraničné pobočky	slovenské firmy
Priemysel	50	40	10
Priemysel – automobilový	70	30	
Doprava	35	65	
Služby spojov		100	
Stavebné služby	10	60	30
Poisťovacie služby	15	70	15
Finančné služby		100	
Poradenské služby		90	10
Služby výpočtovej techniky	30	70	
Služby obchodnej povahy	17	60	23

*Prameň:* Dotazník; vlastné výpočty.

Vzťahy so slovenskou konkurenciou sa v 84 % považujú za neutrálne a len v 13 % za dobré.

Spolupráca sa obmedzuje len na výmenu určitých informácií, skúseností (40 % firiem) a výmenu informácií s cieľom udržať cenovú hladinu (23 % firiem); 40 % firiem uviedlo, že s konkurenciou nijako nespolupracujú. Spoluprácu v oblasti spoločných investícií, výskumu a vývoja alebo exportnú kooperáciu uviedli v priemere len 3 % firiem.

Jeden z najvýznamnejších spôsobov prenosu *spillovers efektov* je prechod ľudského kapitálu, školeného v zahraničnej firme, do slovenských firiem, prípadne založenie novej firmy odchádzajúcimi pracovníkmi.

Až 40 % zahraničných spoločností uviedlo, že pri vstupe na slovenský trh bola na zvládnutie práce s novými technológiami potrebná aspoň základná inštruktáž a v ďalších 40 % dlhodobý tréning pre slovenských zamestnancov zo strany zahraničného partnera. Len 20 % spoločností uviedlo, že práca s novými technológiami si žiadne školenie nevyžadovala. Veľmi porovnateľné odpovede sme dostali na otázku o zaškoľovaní slovenského manažmentu.

Pri obsadzovaní pozícií slovenským manažmentom, 37 % manažérov prešlo bežným krátkodobým školením, 46 % slovenských manažérov dostalo dlhodobý špeciálny tréning na rozvoj ich schopností a v 17 % nebol potrebný žiadny tréning. Zároveň polovica firiem uviedla, že slovenskí manažéri sa zúčastňujú dlhodobých pracovných pobytov v zahraničí.

Z týchto údajov nám vyplýva, že približne 80 % pracovníkov zahraničných firiem získalo určité dodatočné vedomosti, ktoré by sa mohli preniesť do slovenskej ekonomiky v prípade, ak firmu opustia.

Zároveň vidíme, že pozície, ktoré boli pôvodne obsadzované expatriotmi, sa postupne rušia a v 50 % prípadov sú na ich miesto nasadení slovenskí manažéri a len v 30 % iní expatrioti, čo svedčí o tom, že slovenskí manažéri dostávajú príležitosť učiť sa. Okrem toho firmy potvrdzujú, že slovenskí manažéri vystriedali expatriotov v prevažnej miere preto, lebo na to získali schopnosti.

Len približne 37 firmám sa podarilo úplne minimalizovať fluktuáciu; 25 firiem uviedlo, že ich robotníci odchádzajú robiť do iných slovenských firiem a asi v 33 robotníci odchádzajú do iných zahraničných firiem. Manažéri v 70 % prípadov odchádzajú do iných zahraničných firiem, 20 % do slovenských firiem a asi 10 % si zakladá svoje vlastné firmy. Z uvedených skutočností vyplýva, že približne 30 % ľudí, ktorí odchádzajú zo zahraničných firiem, prenáša svoje poznatky do slovenských firiem, a teda dochádza k *spillovers efektom*.

K negatívnym horizontálnym *spillovers efektom* patrí tlak na zvyšovanie plátov zamestnancov slovenských firiem, ktorý zvyšuje náklady pre slovenské firmy na získanie a udržanie ľudského kapitálu, a tým aj celkový konkurenčný tlak zo strany investora. V našom výskume 70 % firiem uviedlo, že platy ich zamestnancov sú rovnaké ako v slovenských firmách a 30 % zahraničných firiem má platy o dačo vyššie (v priemere o 15 %).

Slovenské firmy pre zahraničných investorov nepredstavujú žiadnu významnú konkurenciu, okrem odvetvia stavebných služieb, čo vytvára nízky potenciál pre *spillovers efekty*. Dopytované firmy zároveň uviedli, že konkurencia v ich odvetviach neustále rastie, ale vo väčšine prípadov len zo strany iných investorov, nie zo strany domácich výrobcov, čo poukazuje na efekt vytlačania domácich konkurentov a nárast technologického zaostávania. Vzťahy so slovenskou konkurenciou sú považované za neutrálne, spolupráca sa obmedzuje len na výmenu určitých skúseností a informácií, hlavne s cieľom udržať cenovú hladinu. Jediným pozitívnym spôsobom prenosu efektov *spillovers* je akvizícia ľudského kapitálu. Až 80 % pracovníkov zahraničných firiem získalo určité dodatočné vedomosti, ktoré by sa mohli preniesť do slovenskej ekonomiky v prípade, ak firmu opustia. Zamestnanci zahraničných pobočiek pritom prechádzajú pracovať pre slovenské firmy, alebo si zakladajú vlastné firmy – približne v 30 % prípadov, čím dochádza k efektom *spillovers*.

Celkovo vidíme, že potenciál pre horizontálne efekty efekty *spillovers* je v skúmaných firmách limitovaný hlavne kvôli nízkemu zastúpeniu slovenskej konkurencie a nízkej úrovni spolupráce. Jediný potenciálny zdroj *spillovers efektov* je prostredníctvom akvizície ľudského kapitálu.

## Záver

Z analýzy pobočiek zahraničných investorov na Slovensku teda vyplynulo, že v prevažnej miere predstavujú výrobné základne alebo centrá podporných služieb. Výskyt investícií do výskumu a vývoja je v nich minimálny. Hoci pobočky využívajú takú istú technológiu ako ich materské firmy, iba pätina zahraničných pobočiek potvrdila vlastníctvo určitého špecifického nehmotného aktíva. Ostatné firmy vidia podstatu svojej konkurenčnej výhody v pomere kvality k cene, čo predstavuje nízku úroveň technologického transferu ako predpokladu vzniku efektov *spillovers*.

Na základe dotazníkového prieskumu medzi najväčšími slovenskými investormi sme prišli k záveru, že rozsah vertikálnych efektov *spillovers* po priamej aj spätnej línii, ako aj rozsah horizontálnych efektov *spillovers* sú obmedzené.

Potenciál pre vertikálne efekty *spillovers* po spätnej línii v skúmaných firmách nie je až taký výrazný, ako by sa dalo očakávať. Zahraničné firmy využívajú slovenských dodávateľov v nižšej miere, ako by mohli, majú síce zvýšené nároky na dodávky a umožňujú dodávateľom zvyšovať úspory z rozsahu, ale ich pomoc je limitovaná. Vertikálne efekty *spillovers* teda v prevažnej miere vyplývajú len z tlaku na zlepšenie dodávaných vstupov, ktorý vyvíja zahraničný odberateľ na domáceho dodávateľa.

Potenciál pre vertikálne efekty *spillovers* po priamej línii je taktiež nízky, keďže medzi slovenskými zákazníkmi a zahraničnými dodávateľmi nie sú vybudované exkluzívne vzťahy, ani výrazná spolupráca.

Horizontálne efekty *spillovers* v slovenskej ekonomike síce čiastočne existujú, ale väčšinou sú výsledkom len výrazného konkurenčného tlaku zo strany zahraničných investorov, prípadne úspešnej akvizície ľudského kapitálu školeného v zahraničných firmách. Potenciál pre horizontálne efekty *spillovers* je v skúmaných firmách limitovaný hlavne kvôli nízkemu zastúpeniu slovenskej konkurencie a nízkej úrovni spolupráce. Jediný potenciálny zdroj efektov *spillovers* je prostredníctvom ľudského kapitálu – v danej vzorke 30 % pracovníkov prechádza k miestnym firmám, prípadne si zakladá vlastnú firmu, čo predstavuje najvýraznejší kanál pre horizontálne efekty *spillovers*.

Úroveň efektov *spillovers* sa pritom líši v závislosti od krajiny pôvodu investora, jeho exportnej orientácie, odvetvia, do ktorého vstupuje, a čiastočne aj formy



vstupu, čo môžeme považovať za hlavné determinanty *spillovers efektov* na podnikovej úrovni. Zvýšenie pravdepodobnosti výskytu pozitívnych *spillovers efektov* je teda podmienené schopnosťou hospodárskopolitických nástrojov a opatrení ovplyvniť odvetvovú štruktúru investícií, kvalitatívnu náročnosť aktivít presúvaných do hostiteľskej krajiny, lokalizačné rozhodnutie investora, ale aj výber domácich dodávateľov. Podporovať by sa mali hlavne investície do *high-tech* odvetví a aktivity náročné na kapitál, nie na prácu. Hospodárskopolitické opatrenia by sa mali zamerať aj na zvýšenie podielu domácej pridanej hodnoty v produkcii pobočiek a podporu domácich dodávateľských odvetví, a tým aj väzieb medzi domácimi firmami a nadnárodnými korporáciami.

## Literatúra

- [1] AITKEN, B. J. – HARRISON, A.: Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, 89, 1999, č. 3, s. 605 – 618.
- [2] AKBAR, Y. H – FERENČÍKOVÁ, S.: Industrial Clustering and Global Value Chains in CEE: Role of Multinational Enterprises in Industrial Upgrading. *Prague Economic Papers*, 16, 2007, č. 3, s. 237 – 251.
- [3] BALÁŽ, P. – VERČEK, P. – KOSÍR, I.: Rozhodujúci prínos novej ekonomiky pre ďalšiu globalizáciu svetového hospodárstva. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 54, 2006, č. 4, s. 368 – 385.
- [4] BELDERBOS, R. – CAPANNELLI, G. – FUKAO, K.: Backward Vertical Linkages of Foreign Manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals. *World Development*, 29, 2001, č. 1, s. 189 – 208.
- [5] BRACONIER, H. – EKHOLM, K. – MIDELFART-KNARVIK, K.: In Search of FDI – Transmitted R&D Spillovers: A Study Based on Swedish Data. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137, 2001, č. 4, s. 644 – 665.
- [6] BUCKLEY, J. P. et al.: The Impact of Inward FDI on the Performance of Chinese Manufacturing Firms. *JIBS*, 33, 2002, č. 4, s. 637 – 655.
- [7] BUCKLEY, P. J. et al.: Is the Relationship between Inward FDI and Spillover Effects Linear? *JIBS*, 38, 2007, č. 3, s. 447 – 459.
- [8] CAVES, R. E.: Multinational Firm, Competition and Produktivity in Host Country Markets. *Economica*, 41, 1974, č. 162, s. 176 – 193.
- [9] FERENČÍKOVÁ, S.: Foreign Direct Investment as an Agent of Change: Ten Years of Slovak Experience. *Economic and Business Review for Central and South-Eastern Europe*, 2, 2000, č. 3, s. 229 – 264.
- [10] FERENČÍKOVÁ, S. – FIFEKOVÁ, M.: FDI Spillovers in Slovakia: Trends from the Last Decade and Recent Evidence from Automotive industry. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 54, 2006, č. 7, s. 633 – 651.
- [11] FIFEKOVÁ, M.: Priame zahraničné investície a „spillovers“ efekty v krajinách strednej a východnej Európy. [Doktorandská dizertačná práca.] Bratislava: Obchodná fakulta EU v Bratislave 2008.
- [12] FIFEKOVÁ, M. – FIFEK, E.: Trendy charakterizujúce prílev priamych zahraničných investícií do krajín strednej a východnej Európy. In: Česká republika a Slovensko v mezinárodném obchodě a podnikání. [Zborník z 8. medzinárodnej vedeckej konferencie.] Praha: Oeconomica 2008, s. 209 – 215.

- [13] GÖRG, H. – GREENAWAY, D.: Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers: A Review of the Literature. [Research Paper 2001/37.] Nottingham: GEP, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy 2007. Dostupné na: <[http://www.nottingham.ac.uk/economics/leverhulme/research\\_papers/](http://www.nottingham.ac.uk/economics/leverhulme/research_papers/)>.
- [14] GÖRG, H. – STROBL, E.: Multinational Companies and Productivity Spillovers: A Meta-analysis. *Economic Journal*, 111, 2001, s. F723 – F739.
- [15] GÖRG, H. – STROBL, E.: Foreign Direct Investment and Local Economic Development, beyond Productivity Spillovers. [IIE Conference 2004.] Dostupné na: <[http://www.iie.com/publications/chapters\\_preview/3810/06iie3810.pdf](http://www.iie.com/publications/chapters_preview/3810/06iie3810.pdf)>.
- [16] GÖRG, H. – STROBL, E.: Spillovers from Foreign Firms Through Workers Mobility: An Empirical Investigation. *Scandinavian Journal of Economics*, 107, 2005, č. 4, s. 693 – 709.
- [17] KATHURIA, V.: Productivity Spillovers from Technology Transfer to Indian Manufacturing Firms. *Journal of International Development*, 12, 2000, č. 3, s. 343 – 369.
- [18] KITTOVÁ, Z. – BARÁŇOVÁ-ČIDEROVÁ, D. – SILNÁ, Z.: Perspektívy budúceho smerovania integrácie Európskej únie. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 56, 2008, č. 7, s. 495 – 514.
- [19] KONINGS, J.: The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies. [Discussion Paper DP2586.] London: CEPR 2001.
- [20] KOKKO, A.: Technology, Market Characteristics, and Spillovers. *Journal of Development Economics*, 43, 1994, č. 2, s. 279 – 293.
- [21] KRAJČÍK, D.: Prístupy a motívy lokalizácie manažmentu v transnacionálnych korporáciách. In: *Česká republika a Slovensko v mezinárodném obchodě a podnikání*. [Zborník z 8. mezinárodnej vedeckej konferencie.] Praha: Oeconomica 2008, s. 243 – 247.
- [22] RODRIGUEZ-CLARE, A.: Multinationals, Linkages and Economic Development. *American Economic Review*, 86, 1996, č. 4, s. 852 – 873.
- [23] SMARZINSKA-JAVORCIK, B.: Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages. Washington, DC: The World Bank 2003. <<http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/1109.pdf>>.
- [24] SMARZYNSKA-JAVORCIK, B. – SPATAREANU, M.: To Share or Not to Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment? *Journal of Development Economics*, 85, 2008, č. 1 – 2, s. 194 – 217.
- [25] ŠESTÁKOVÁ, M. – HEKELOVÁ, E.: Problems and Tendencies in Innovation Activity of Slovakia's Enterprises during the Last Decade. *The Journal for East European Management Studies*, 8, 2003, č. 2, s. 126 – 148.
- [26] WORKIE, M. T. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna konkurencie schopnosť a energetická a demografická kríza. [Monografia.] Bratislava: Ekonomický ústav SAV 2006.
- [27] ZEMPLINEROVÁ, A.: Impact of Foreign Direct Investment on the Restructuring and Growth in Manufacturing. *Prague Economic Papers*, 1998, č. 4, s. 329 – 345.
- [28] ZORKÓCIOVÁ, O. – FARKAŠOVÁ, N.: Zavádzanie etických štandardov v podnikaní transnacionálnych korporácií vo farmaceutickom priemysle. *Studia commercialia Bratislavensia*, 1, 2008, č. 2, s. 122 – 131.