



Výročná správa za rok 2003

**Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu,
štátna príspevková organizácia**

Obsah

- 1. profil agentúry**
- 2. predmet činnosti**
- 3. firemná identita**
- 4. príhovor generálneho riaditeľa**
- 5. predstavitelia spoločnosti**
- 6. poslanie a strednodobý výhľad organizácie**
- 7. organizačná štruktúra**
- 8. personálne zabezpečenie**
- 9. správa o plnení „Kontraktu na program podpory priamych zahraničných investícií“**
 - A. Program 02O 01 podpora administratívnych štruktúr
 - B. Program 02O 03 akvizícia PZI stálym zastúpením
 - C. Program 02O 04 podpora prílevu PZI do regiónov
 - D. Program 02O 06 štátna grantová schéma podpory konkurencieschopnosti (de minimis) –schéma B
 - E. Projekt Obnova Iraku
- 10. hospodárenie organizácie**
- 11. hlavné skupiny užívateľov výstupov organizácie**
- 12. kontakt**

1. profil agentúry

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu - SARIO š.p.o.

Sídlo agentúry:

Martinčekova 17
821 01 Bratislava
Slovenská republika

Tel.: +421 2 58100310
Fax: +421 2 58100319

E-mail: sario@sario.sk
Web: www.sario.sk

Agentúra SARIO je príspevkovou organizáciou Ministerstva hospodárstva SR.

Agentúra SARIO bola zriadená na dobu neurčitú dňa 1. októbra 2001 rozhodnutím č. 94/2001 ministra hospodárstva Slovenskej republiky zo dňa 28. septembra 2001, na základe zákona Národnej rady Slovenskej republiky č. 303/1995 Z.z. o rozpočtových pravidlách v znení neskorších predpisov a podľa výnosu Ministerstva financií Slovenskej republiky č.41/59/1996 z 27. februára 1996, ktorým sa vykonávajú niektoré ustanovenia zákona Národnej rady Slovenskej republiky č. 303/1995 Z.z. o rozpočtových pravidlách v znení neskorších predpisov, po predchádzajúcom súhlase Ministerstva financií Slovenskej republiky číslo 4844-KM/2001 zo dňa 28. septembra 2001.

Naše služby:

Podporujeme

- Slovensko a jeho investičné prostredie
- Investičné projekty zahraničných investorov
- Stimuly pre zahraničných investorov
- Možné miesta pre priemyselné parky a zóny
- Informácie dôležité pre vytvorenie exportnej stratégie slovenských podnikov pre vstup na zahraničné trhy (informačné a knižničné služby)

Pomáhame

- Investorom pri realizácii projektov na zelenej lúke
- Slovenským spoločnostiam pri zakladaní spoločných podnikov so zahraničnými podnikmi
- Zahraničným partnerom pri hľadaní slovenských spoločností
- Investorom od počiatočného skúmania kľúčových faktorov podnikateľského prostredia až po úspešné zavŕšenie investičného projektu
- Naším klientom pri hľadaní najlepšieho pozemku, budov a subdodávateľov
- Partnerom v procese žiadostí o investičné stimuly formou daňových prázdnin a grantov
- Pri vytváraní nových pracovných príležitostí a rekvalifikácii zamestnancov na tieto miesta
- Etablovaným malým a stredným podnikom na Slovensku v ich snahe preskúmať nové trhy a vytvoriť partnerstvá pre rast exportu

Ponúkame

- Databázu pozemkov a budov, ktoré sú k dispozícii investorom
- Databáza investičných príležitostí

- Priemyselné parky
- Regionálne analýzy a štúdie
- Spolupráca s regionálnymi inštitúciami

Sprostredkovateľské služby on-line alebo ad hoc na požiadanie

Poskytujeme

- Informácie o slovenských spoločnostiach a trhoch pre zahraničné spoločnosti a inštitúcie
- Pravidelné a cielené rozširovanie informácií
- Poradenstvo týkajúce sa informačných zdrojov a získavania obchodných kontaktov
- Vedenie štátnych programov na podporu exportu pre malé a stredné podniky

Agentúra SARIO má regionálne zastúpenia v týchto mestách: Trenčín, Nitra, Žilina, Banská Bystrica, Košice, Prešov



2. predmet činnosti

Agentúra SARIO plní nasledovné verejnoprospešné činnosti:

V oblasti podpory rozvoja investícií a obchodu:

- zabezpečuje propagáciu podnikateľského prostredia a výhod investičného prostredia v Slovenskej republike, v tuzemsku i v zahraničí,
- získava investorov pre významné investície, podnikanie v priemyselných parkoch a strategických investorov pre reštrukturalizáciu, modernizáciu, zvýšenie technickej úrovne, produktivity, efektívnosti a exportnej výkonnosti hospodárstva Slovenskej republiky,
- organizuje a zabezpečuje aktivity na podporu vývozu a dovozu slovenských výrobcov, zvýšenie konkurencieschopnosti ich výrobkov a na vzájomne výhodnú hospodársku výmenu medzi nimi a zahraničnými subjektami,
- napomáha poradenskou činnosťou tuzemským i zahraničným investorom a obciam pri získavaní osvedčenia o významnej investícii, pri získavaní podpory na zriadenie priemyselného parku a pri získavaní ďalších investičných stimulov,
- v rámci záväzných úloh a záväzných limitov určených zriaďovateľom a podľa jeho pokynov vypracúva odborné posudky k žiadostiam obcí o podporu na zriadenie priemyselného parku, k žiadostiam významných alebo strategických investorov o poskytnutie investičných stimulov a k ďalším dokumentom podľa požiadaviek zriaďovateľa,
- administruje projekty programov spolufinancovaných vládou Slovenskej republiky a Európskou komisiou v oblasti investícií zameraných na rozvoj odvetví a regiónov v Slovenskej republike a na rozvoj hospodárskej a obchodnej výmeny medzi Slovenskou republikou a štátmi Európskej únie,
- programovo zabezpečuje a koordinuje aktivity slovenských subjektov na podporu prílevu zahraničných investícií a na zvyšovanie exportnej výkonnosti tuzemských podnikateľských subjektov. Poskytuje odbornú a organizačnú pomoc pri realizácii štátnych príspevkových programov na podporu obchodu a investícií, ktoré vyplývajú z dohôd uzatvorených medzi vládou Slovenskej republiky a Európskou komisiou,
- organizuje, koordinuje a podporuje aktivity na rozšírenie úrovne prezentácie Slovenska a slovenských výrobkov a výrobcov v zahraničí,
- organizuje odborné semináre a iné odborné podujatia zamerané na rozvoj investícií a obchodu,
- získava, spracováva a uverejňuje v tuzemsku a i v zahraničí odborné publikácie, štúdie a aktuálne informácie o podnikateľskom prostredí a podmienkach podnikania v Slovenskej republike a o obchodnej politike Slovenskej republiky,
- pripravuje a spolu s ostatnými zainteresovanými organizáciami vydáva príslušné informačné materiály, brožúry alebo príručky pre investorov v mutáciách hlavných svetových jazykov (anglicky, nemecky, francúzsky, podľa potreby japonsky, španielsky a taliansky), resp. V jazykoch kľúčových investorov na Slovensku,
- vedie databázu o klientoch agentúry a využíva) ďalšie expertné databázy v rozsahu nevyhnutnom pre plnenie poslania agentúry. V spolupráci so ŠÚ SR a NBS zaisťuje prístup k informáciám o príleve zahraničného kapitálu do Slovenskej republiky,
- udržiava kontakty s etablovanými investormi a poskytuje im aj naďalej informácie alebo služby so zámerom podporovať ďalší rozvoj ich aktivít v SR („post investment care“ alebo „after care“),
- predkladá informácie a podklady k materiálom spracovávaným Ministerstvom hospodárstva SR v období vstupu a pôsobenia zahraničných investorov v SSR a stratégie ich podpory.

Predmet činnosti

- podnikateľská, poradenská a konzultačná činnosť,
- reklamné a propagačné činnosti,
- vydavateľská činnosť,
- výchovno-vzdelávacia činnosť.

3. firemná identita

Misia a vízia:

Misia

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu, SARIO vytvorí investične atraktívny imidž Slovenska navonok s cieľom pritiahnúť zahraničných investorov a podporiť slovenský export, to všetko s potrebou zvýšenia zamestnanosti. Pre dosiahnutie týchto cieľov musí byť Slovensko predstavované v širšom medzinárodnom a identifikovateľnom ponímaní.

Vízia

Hlavnou víziou Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu, SARIO je prezentovať Slovensko vo svete v celej šírke historických, geografických, politických, ekonomických a investičných ukazovateľov.

4. príhovor generálneho riaditeľa

Vážené dámy a vážení páni,

Je mi veľkou ctou priblížiť Vám pri tejto príležitosti činnosť a svoju víziu riadenia Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu.

SARIO zaznamenalo počas roku dôležité úspechy pri príleve priamych zahraničných investícií na Slovensko. Dôkazom je príchod takého giganta akým je automobilka PSA Peugeot Citroen či renomovaných spoločností ako Tournigan Gold Corporation alebo Johns Manville.

Domnievam sa, že pre Slovensko je zvýšený prílev priamych zahraničných investícií jedným z kľúčových cieľov. Práve zahraniční investori výraznou mierou prispievajú k ozdraveniu slovenského podnikateľského prostredia, vytvárajú nové pracovné miesta a prispievajú k rastu HDP a akcelerácii slovenskej ekonomiky.

Úlohu agentúry SARIO však vidím i v širšom portfóliu činností – projektovom podporovaní zakladania priemyselných parkov a industriálnych zón, efektívnom administrovaní štrukturálnych fondov Európskej Únie a proaktívnom podporovaní exportných ambícií slovenských podnikateľských subjektov.

Verím, že úspešné vykonávanie týchto cieľov synergickým efektom vytvorí silnú proinvestičnú vládnu agentúru, ktorá výraznou mierou prispeje k zlepšenia kvality života na Slovensku.



5. predstavitelia spoločnosti

Post generálneho riaditeľa

Ing. Artur Bobovnický, CSc
Doc. JUDr. Ladislav Balko, PhD.
PhDr. Ján Bajánek, CSc.

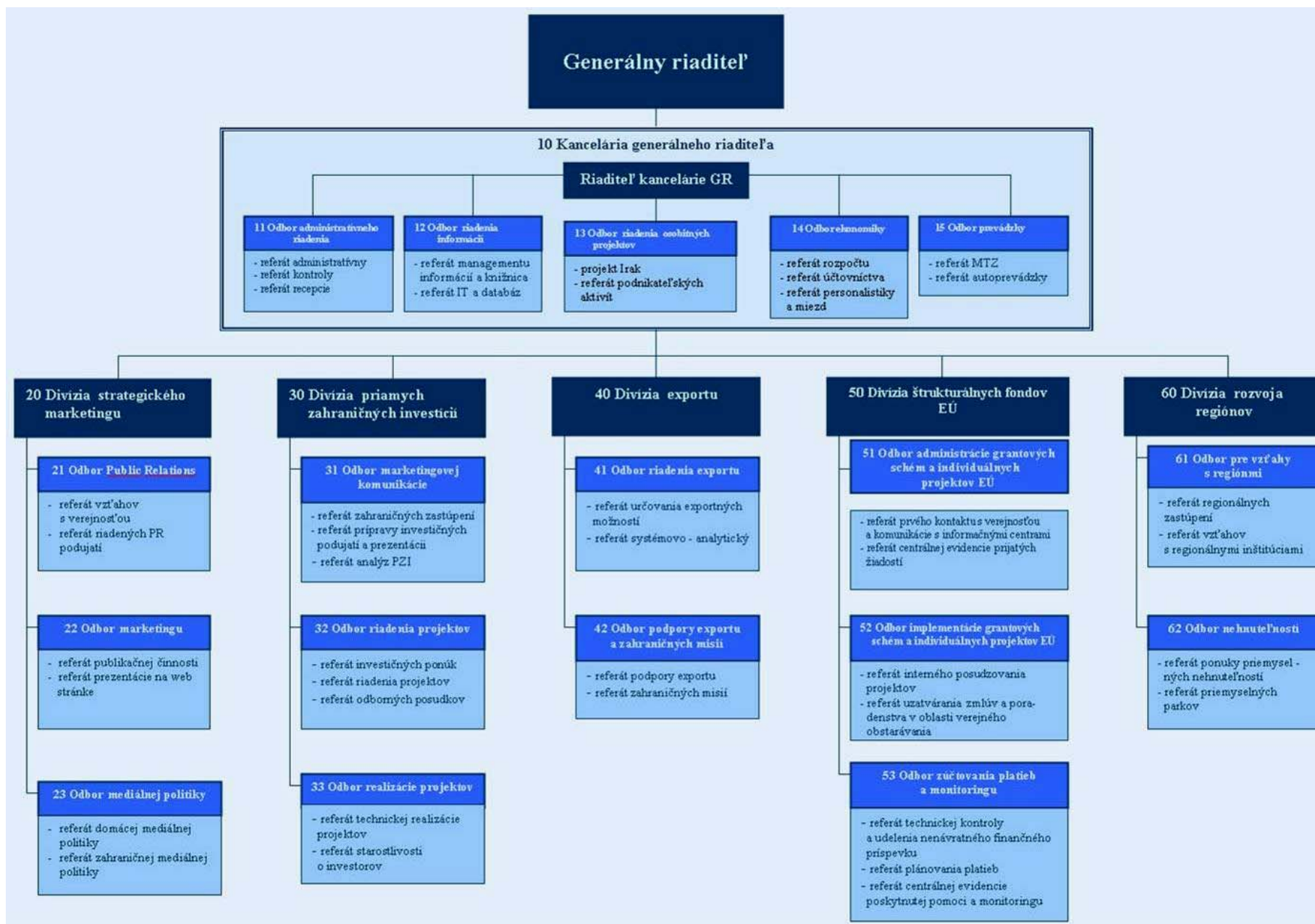
na pozícii od 1.2.2002 do 28.2.2003
na pozícii od 1.3.2003 do 15.10.2003
na pozícii od 16.10.2003 do 1.3.2004

Management agentúry

Andrej Šaling, BSBA
Ing. Roman Kuruc
Mgr. Ladislav Straka
Ing. Michal Mrník
Mgr. Martina Vaňová
Angela Ďurove

Riaditeľ kancelárie generálneho riaditeľa
Riaditeľ divízie PZI
Riaditeľ divízie exportu
Riaditeľ divízie rozvoja regiónov
Riaditeľka divízie štrukturálnych fondov EU
Riaditeľka divízie ekonomiky a prevádzky

6. organizačná štruktúra



7. poslanie a strednodobý výhľad organizácie

Poslaním agentúry SARIO je podpora prílevu priamych zahraničných investícií, podpora exportu a podpora budovania priemyselných parkov.

Podpora prílevu priamych zahraničných investícií

Zabezpečovanie podpory priamych zahraničných investícií do Slovenskej republiky pozostáva z týchto oblastí:

- a) zabezpečovanie odborného poradenstva a konzultácií o legislatívnych, daňových, colných a obchodných podmienkach v Slovenskej republike, ako aj o základných legislatívnych krokoch pri etablovaní nového podniku v Slovenskej republike,
- b) identifikácia potencionálnych investorov a poskytovanie služieb a informácií zahraničným investorom potrebných pre ich etablovanie sa v Slovenskej republike:
 1. identifikácia potencionálnych investorov,
 2. konzultácie pre slovenských a zahraničných partnerov,
 3. služby pre investorov, príprava stretnutí investorov s miestnymi subjektami, s orgánmi štátnej správy a samosprávy,
 4. poskytovanie informácií o ekonomickej situácii, obchodnom a podnikateľskom prostredí,
 5. analýzy jednotlivých priemyselných sektorov Slovenskej ekonomiky,
 6. príprava slovenských subjektov na počiatkové rokovania so zahraničnými investormi,
- c) propagácia Slovenskej republiky ako vhodnej investičnej lokality, účasť na veľtrhoch a výstavách,
- d) spolupráca pri organizovaní investičných fór,
- e) publikačné aktivity,
- f) hodnotenie žiadostí o poskytnutie investičných stimulov a konzultácie pri ich príprave, vypracovanie odborných posudkov pre aplikáciu osobitného zákona,
- g) identifikácia, vyhľadávanie a priame oslovenie potenciálnych zahraničných investorov formou aktívneho priameho marketingu,
- h) koordinácia a príprava Národnej stratégie pre podporu prílevu priamych zahraničných investícií na jednotlivé roky.

Podpora exportu

Zabezpečovanie podpory exportu pozostáva z týchto oblastí:

- a) organizovanie a zabezpečovanie aktivít na podporu vývozu a dovozu slovenských výrobcov, zvýšenie konkurencieschopnosti ich výrobkov a na vzájomne výhodnú hospodársku výmenu medzi nimi a zahraničnými subjektami,
- b) organizovanie siete delegatúr a ich činnosti v zahraničí,
- c) administrácia štátnych príspevkových programov (ďalej len „ŠPP“):
 1. prijímanie žiadostí o poskytovanie ŠPP,
 2. konzultačná a poradenská činnosť v oblasti poskytovania ŠPP,
 3. zabezpečenie vhodnej celonárodnej i lokálnej informovanosti o možnostiach ŠPP,
- d) administrácia programu Phare na podporu zahraničného obchodu a investícií:
 1. konzultačná a poradenská činnosť v oblasti poskytovania proexportnej podpory z fondov Európskej únie,
 2. transfer know-how pri tvorbe grantovej schémy podľa pravidiel Európskej únie,
- e) poskytovanie rešeršných a informačných služieb slovenským exportérom:
 1. zabezpečenie prístupu k informačným zdrojom,
 2. poskytovanie trhových prieskumov a analýz,

3. školiaca činnosť pre získanie know-how na samostatný prístup do databáz európskej a svetovej výroby,

f) tvorba a aktualizácia internetového portálu TRADEINVEST:

1. vytvorenie spojenia s obchodnými komorami, ktorých je Slovenská republika členom,
2. poskytovanie databázy investičných príležitostí prostredníctvom elektronickej databázy.

Podpora budovania priemyselných parkov

Zabezpečovanie podpory budovania priemyselných parkov pozostáva z týchto oblastí:

- a) poskytovanie podpory na zriaďovanie priemyselných parkov,
- b) vypracovanie odborných posudkov k žiadostiam o poskytnutie podpory na zriadenie priemyselného parku, ktoré sú predkladané v súlade osobitným zákonom¹,
- c) konzultácie k príprave podkladov na podanie žiadosti o poskytnutie podpory na zriadenie priemyselného parku,
- d) propagácie existujúcich a potenciálnych priemyselných parkov, publikácia materiálu o priemyselných parkoch a regiónoch.

Strednodobý výhľad organizácie

Vedenie agentúry SARIO, š.p.o. pripravilo stratégiu rozvoja agentúry na poli priamych zahraničných investícií do roku 2006, ktorá by sa mala niesť v duchu vyhľadávania a získavania strategických priamych zahraničných investorov prednostne v spracovateľskom priemysle pre lokalizáciu na Slovensku pomocou aktívneho marketingu portfólia produktov a investičných príležitostí, spoluvytváraných agentúrou pomocou cielených programov. Na jej úspešnú realizáciu stanovil niekoľko čiastkových cieľov:

- 1) Urýchlene konsolidovať SARIO ako marketingovú a rozvojovú agentúru s jasným definovaním svojho poslania, s dôsledným rozlíšením **čo je produkt a kto je klient** agentúry a k tomu prispôbiť štruktúru zahraničnej siete, centra a domácej regionálnej siete.
- 2) Definovať programy SARIO, ktoré budú podporovať vybudovanie portfólia produktov-investičných príležitostí prednostne pre investície na zelenej lúke (GF). Tvorba nových pracovných príležitostí musí byť pre agentúru prioritou.
- 3) Presadiť takú revíziu systému investičných stimulov, aby boli dostatočne motivujúce, transparentné, aby obsahovali jasné procesné pravidlá s definíciou role SARIO, nezaťažili štátny rozpočet vysokými výdavkami a v neposlednom rade, aby odpovedali pravidlám EK pre hospodársku súťaž a poskytovanie štátnej pomoci.

Na dosiahnutie uvedených cieľov a upevnenie postavenia agentúry boli navrhnuté nasledovné opatrenia:

a) Zabezpečiť školenie pracovníkov agentúry formou:

- „in job training“ (zahraniční konzultanti);
- interných a externých školení zameraných napr. na techniku jednania so zákazníkom, využívanie Internetu, riadenie ľudských zdrojov a pod.;
- postgraduálnych kurzov riadenia organizácie (napr. Henley Management College vo Veľkej Británii alebo Davidson Institut v USA) pre členov top manažmentu;

- stáži v obdobných zahraničných agentúrach, s ktorými si SARIO priamo nekonkuruje (ICEP Portugalsko, IDA Írsko).

b) Zaistenie potrebných finančných prostriedkov je kľúčovou podmienkou úspešnej činnosti SARIO. Pre potreby PZI a potrebnej prehľadnosti by rozpočet mal byť členený na operatívny a rozpočty programov alebo projektov.

Operatívny rozpočet by sa ďalej mal deliť na:

- rozpočet centrály,
- rozpočet siete zahraničných kancelárií a
- rozpočet regionálneho zastúpenia (v ideálnom prípade vlastného financovania).

Do roku 2006 je potrebné zrealizovať otvorenie minimálne **9 kancelárií** pre PZI, a to v týchto krajinách:

- **Česká republika** (Praha)
- **Nemecko** (Dusseldorf alebo Kolín)
- **Veľká Británia** (Londýn)
- **Belgicko** (Brusel)
- **Blízky východ – Spojené Arabské Emiráty**
- **Rusko** (Moskva)
- **Japonsko** (Tokyo)
- **USA** (San Francisko a Chicago)

Domácu sieť regionálnych zástupcov by mali tvoriť budúce regionálne rozvojové agentúry, v ktorých bude vždy aspoň jeden pracovník priamo podriadený SARIO, ktorý bude v priamom operatívnom styku s oddelením regiónov agentúry.

Náplň práce a kooperácia s mestskými útvarmi rozvoja bude predmetom plánovaného Programu ekonomickej akreditácie miest v rámci programov SARIO.

c) K cieľovému roku 2006 agentúra bude potrebovať pre plné vykonávanie všetkých svojich činností v súlade so stanovenými cieľmi a navrhnutými postupmi ich plnenia 70 – 80 pracovníkov na divízii PZI.

V súčasnosti je hlavným problémom Slovenska a agentúry SARIO nedostatok územno-technicky pripravených priemyselných pozemkov v rámci priemyselných zón miest, ktoré by poskytovali na ploche minimálne 10 ha všetky potrebné základné médiá, boli ľahko dostupné a najmä ihneď pripravené na predaj (aj za symbolickú cenu) alebo k dlhodobému prenájmu.

Pre úspešnú spoluprácu s regiónmi a mestami, kde sú predpoklady pre lokalizáciu PZI ale i ďalší hospodársky rozvoj, bude potrebné podporiť **Program stratégie ekonomického rozvoja miest**, ktorý pomôže mestám a regiónom pripraviť

sa na aplikáciu **Programu podpory výstavby priemyselných parkov** a súčasne zaškolí pracovníkov odborov rozvoja (alebo miestnej rozvojovej organizácie) ako spolupracovať s agentúrou SARIO na poli marketingu a podpory PZI.

V nadväznosti na aplikáciu Programu podpory výstavby priemyselných parkov treba pripraviť program, ktorý bude integrovať rozvoj viacerých produktov súčasne. Pracovne ho možno nazvať **Program revitalizácie a rozvoja priemyselných areálov**. Jedná sa o využitie stávajúcich priemyselných nehnuteľností, t.j. nevyužívaných hál a príľahlých pozemkov. Tieto obvykle značne zdevastované areály je treba oživiť a prilákať nových investorov.

Bez určitej zaangažovanosti verejných rozpočtov súkromný kapitál tieto objekty neprilákajú. Revitalizácia objektov je vždy menej riziková ako revitalizácia spoločností, ktoré ešte stále podnikajú.

Časovo náročný, ale veľmi efektívny je **Program podpory domácich dodávateľov** pre strategických zahraničných investorov v spracovateľskom priemysle. Cieľom programu je podľa požiadaviek zahraničných investorov vyhľadať perspektívnych domácich dodávateľov komponentov, a týmto pomôcť získať potrebné certifikáty a kapitál pre splnenie kritérií zahraničnej spoločnosti. Tento program je časovo dosť náročný. Výhodou programu je jeho možná aplikácia aj v rámci podpory exportu.

Celý systém investičných stimulov, nateraz platných na Slovensku je potrebné predefinovať. Tento systém vznikol vo veľmi krátkej dobe, bez praktických skúseností, čo vlastne zahraničných (ale aj domácich) investorov vo veľkej miere motivuje.

SARIO by malo iniciovať vznik pracovnej skupiny pod patronátom podpredsedu vlády pre ekonomiku a ministrom hospodárstva pod vedením príslušného štátneho tajomníka. Členovia skupiny by boli zástupcovia dotknutých rezortov, poverení prijímať rozhodnutia, zástupcovia SARIO a prizvaní experti. Podklad pre prácu skupiny pripraví SARIO na základe porovnania existujúcich konkurenčných systémov a skúseností zo stávajúcimi investičnými stimulmi. Výsledok práce skupiny bude nielen návrh noviel príslušných zákonov, ale tiež návrh zákona procesného zákona určujúceho postup záväzné pravidlá pre poskytnutie stimulov a úlohu SARIO ako poverenej agentúry pre registráciu žiadateľov.

Nové poňatie stimulov a ich pridelenie musí vychádzať zo zásady, že investor sa obracia výhradne na agentúru, ktorá zaisťuje ostatné kroky k vybaveniu žiadosti investora o pridelenie stimulov.

Do doby prijatia nového zákona o investičných stimuloch a jeho platnosti je potrebné nájsť spolu so zainteresovanými rezortmi spôsob, ktorý by vláde umožnil v rámci tzv. pilotných investícií prideliť stimuly mimo rámec stávajúcej a nevyhovujúcej legislatívy.

8. personálne zabezpečenie

Agentúra SARIO mala k 31.12.2003 59 zamestnancov.

Počet zamestnancov a rozdelenie podľa príslušnosti k odborom a divíziám

Kancelária GR = 1
Odbor administratívneho riadenia = 3
Odbor riadenia informácií = 5
Odbor riadenia osobitných projektov = 2
Odbor ekonomiky = 4
Odbor prevádzky = 3
Divízia strategického marketingu = 6
Divízia PZI = 15
Divízia exportu = 3
Divízia štrukt. fondov EÚ = 6
Divízia rozvoja regiónov = 10

Vzdelávanie a rozvoj zamestnancov

Vzdelávanie a rozvoj zamestnancov je zabezpečovaný na základe „S14 - Smernica o vzdelávaní a odbornej príprave zamestnancov“ a to v týchto základných formách:

- 1/ Povinné školenia a kurzy
- 2/ Odborné vzdelávanie pre potreby organizácie
- 3/ Odborné vzdelávanie so súhlasom organizácie
- 4/ Jazykové kurzy.

V roku 2003 absolvovali:

- | | |
|--|--------------------|
| 1/ Povinné školenia a kurzy | všetci zamestnanci |
| 2/ Odborné vzdelávanie pre potreby organizácie | 6 zamestnanci |
| 3/ Odborné vzdelávanie so súhlasom organizácie | 7 zamestnanci |
| 4/ Jazykové kurzy | 11 zamestnanci. |

9. správa o plnení „Kontraktu na program podpory priamych zahraničných investícií“

Agentúra SARIO v zmysle tohto kontraktu vykonávala činnosti v týchto troch hlavných oblastiach:

- a) podpora prílevu priamych zahraničných investícií vrátane proaktívnych marketingových aktivít
- b) podpora exportu
- c) podpora budovania priemyselných parkov.

Správa o plnení podľa jednotlivých odborov a divízií

A. Program 020 01 podpora administratívnych štruktúr

9.1. Obor riadenia projektov

Odbor riadenia projektov svojimi aktivitami za rok 2003 zrealizovalo celkom 25 investičných projektov a tým zabezpečilo prílev priamych zahraničných investícií v celkovej plánovanej výške 1.175,5 mil. EUR a vytvorilo 6 057 nových pracovných miest s plánovanou expanziou na 9 280 miest.

Odbor za sledované obdobie identifikoval celkove 172 potenciálnych investorov, ktorým bolo poskytnuté odborné poradenstvo a konzultácie o investičnom prostredí v Slovenskej republike, informácie o legislatívnych, daňových, colných a obchodných podmienkach ako aj o základných legislatívnych krokoch potrebných pri etablovaní zahraničného investora na Slovensku. Do komplexných služieb poskytnutých investorom patrili aj vypracované analýzy jednotlivých priemyselných sektorov, marketingové štúdie zamerané na vyhľadanie vhodných subdodávateľov na Slovensku ako aj informácie o konkurenčných firmách, makroekonomické a demografické štúdie jednotlivých regiónov podľa požiadaviek potenciálnych investorov, príprava slovenských subjektov na počiatočné rokovania so zahraničnými investormi, príprava stretnutí a rokovaní s orgánmi štátnej správy a samosprávy, tlmočenie a odborné preklady, identifikácia najvhodnejších lokalít a nehnuteľností na implementáciu investičného zámeru zahraničných investorov. Etablovaným investorom boli poskytnuté tzv. „follow up“ služby.

Odbor riadenia projektov poskytoval konzultácie k vypracovaniu žiadostí o poskytnutie investičných stimulov potencionálnym aj etablovaným zahraničným investorom. V roku 2003 odbor vypracoval 20 odborných posudkov k žiadostiam o investičné stimuly podľa zákona č. 565/2001 Z.z. o investičných stimuloch pre týchto investorov: OSRAM Slovakia, a.s. Nové Zámky, Leoni Autokabel Slovakia, a.s. Trenčín, Slovnaft, a.s., Bratislava, SCA Hygiene Products, Gemerská Hôrka, Skloplast, a.s. (Johns Manville Slovakia, a.s.) Trnava, SCP Ružomberok, KAPPA Štúrovo, a.s., EMBRACO, Spišská Nová Ves, Vetropack, s.r.o. Nemšová, Kronospan Slovakia, s.r.o. Prešov, FERMAS s.r.o. Slovenská Ľupča, TESCO STORES, a.s. Bratislava, DANA Emerson Actuator Sytems, s.r.o., Bratislava, Dell Computer s.r.o. Bratislava, Peugeot Citroen Automobiles Slovakia s.r.o., Trnava, Kuenz-SK s.r.o., Košice, ON Semiconductor Slovakia, a.s., Piešťany, FERPLAST SLOVAKIA, s.r.o., Galanta, ConocoPhilips Slovakia, s.r.o., Bratislava, CERAM ČAB, a.s., Nové Sady

Iné aktivity:

- 1/ IPA World Forum 2003 – investičný seminár v Amsterdame, Holandsko, (jún 2003)
- 2/ CEE markets and investment opportunities - Helsinky, Fínsko - prezentácia investičného prostredia a investičných príležitostí na Slovensku, individuálne rokovania s fínskymi spoločnosťami, ktoré prejavili záujem o investovanie na Slovensku. (máj 2003)

3/ akcia „Deň Európy“ v Helsinkách, kde Slovensko malo svoj reprezentačný stánok. Záujemcom boli poskytnuté konzultácie ako aj informačné materiály o Slovensku, investičných príležitostiach v priemysle ako aj v cestovnom ruchu.(máj 2003)

4/ Ekonomická konferencia krajín V4 v Bruseli, Belgicku – prezentácia súčasnej hospodárskej situácie a vývoj po vstupe do Európskej únie. Účastníkom boli poskytnuté konzultácie ako aj informačné materiály o Slovensku, investičných príležitostiach v priemysle ako aj v cestovnom ruchu.(september 2003)

9.2. Odbor marketingovej činností PZI

Odbor marketingovej komunikácie možností PZI ako frontová línia Divízie priamych zahraničných investícií vykonáva svoje aktivity na základe marketingového prístupu, ktorý zahŕňa identifikáciu potenciálnych investorov, použitie najefektívnejších nástrojov na prítiahnutie týchto investorov na Slovensko ako aj prvý kontakt a komunikáciu s potenciálnymi investormi. Odbor marketingovej komunikácie možností PZI v priebehu roku 2003 aktívne spracoval odpovede na niekoľko desiatok dopytov v telefonickej, emailovej, či faxovej podobe, aktívne sa zúčastnil na mnohých počiatočných pracovných stretnutiach v koordinácii s odborom investičných projektov.

Ďalšie aktivity Odboru marketingovej komunikácie možností PZI v roku 2003 sú uvedené v tabuľkovej prílohe:

Podujatie	Charakteristika podujatia	Krajina	Termín
Služobná cesta -Rakúsko	Pracovne stretnutie so strateg. investorom	Rakúsko	1.Q
DIANE-CENTROPE pracovné stretnutie	Pokračovanie v market. aktivitách projektu Diane-Centrope	Rakúsko	1.Q
Služobná cesta -USA	Pracovne stretnutie so strateg. investorom	USA	1.Q
Australia - Central European Countries Dialogue	Investičná konferencia + workshop	Maďarsko	1.Q
DIANE-CENTROPE pracovné stretnutie	Pokračovanie v market. aktivitách projektu Diane-Centrope	Česká republika	1.Q
INVEST 2003 STUTT GART	Veľtrh investícií + workshop	Nemecko	1.Q
Austrálska parlamentná a obchodná misia na Slovensku	Investičný seminár	Slovensko	1.Q
Investičný workshop - Gänsendorf	Prezentácia investičného prostredia a možnosti investovania v SR	Rakúsko	1.Q
DIANE-CENTROPE pracovné stretnutie	Pokračovanie v market. aktivitách projektu Diane-Centrope	Česká republika	1.Q
Reallocation Leipzig	Investičný veľtrh krajín Strednej Európy	Nemecko	2.Q
Talianska obchodná misia na Slovensku	Prezentácia investičného prostredia a možnosti investovania v SR	Taliansko	2.Q
East Slovakia Investment Target	Investičná roadshow organizovaná EDC Košice	USA	2.Q
DIANE-CENTROPE pracovne stretnutie	Pokračovanie v market. aktivitách projektu Diane-Centrope	Maďarsko	2.Q
IPTIP Prague - Investičný workshop	Investičný workshop	Česká republika	2.Q

Slovinská obchodná misia na Slovensku	Prezentácia investičného prostredia a možnosti investovania v SR	Slovensko	2.Q
Investičný seminár v S.N. VSI	Investičný seminár organizovaný pre subdodávateľov spol. EMBRACO	Slovensko	2.Q
Nemecká obchodná misia na Slovensku	Obchodná misia priemyselných zväzov s časti Sasko-Anhaltsko	Slovensko	2.Q
Investičná konferencia v Bratislave, Košice , Poprad	Investičná konferencia organizovaná US Embassy Slovensko	Slovensko	2.Q
Relocation Summit Washington	Investičná konferencia pre CEO nadnárodných spoločností	USA	3.Q
Dni SR V Portugalsku	Investičná konferencia + workshop	Portugalsko	3.Q
DIANE-CENTROPE pracovné stretnutie	Pokračovanie v market. aktivitách projektu Diane-Centrepe	Rakúsko	3.Q
AUTOCEE Prague	Investičná konferencia pre automobilový priemysel v Strednej Európe	Česká republika	4.Q
SARIO - Investičný seminár	Investičný seminár pre predselektované spoločnosti v automobilovom priem.	Česká republika	4.Q
AUTO EQUIP PARIS	Automobilový veľtrh + investičný seminár pre subdodávateľov Peugeot	Francúzsko	4.Q
SARIO - Investičný seminár	Investičný seminár pre predselektované spoločnosti v automobilovom priem.	Česká republika	4.Q
Investično-obchodná misia z Japonska	Prezentácia investičného prostredia a možnosti investovania v SR	Slovensko	4.Q
Investičný seminár v OSLO	Investičný seminár pre predselektované spoločnosti	Nórsko	4.Q
DIANE-CENTROPE - prezentácia v Bruseli	Investičná konferencia zameraná na prezaentovanie marketingových aktivít	Belgicko	4.Q
Investičný seminár v Venezii, Taliansko	Investičný seminár pre potenciálnych investorov z oblasti Venezia	Taliansko	4.Q

9.3. Divízia regiónov

Publikačná činnosť

V rámci plánovaných publikačných aktivít divízia regiónov zabezpečovala odborné podklady pre publikáciu Regióny Slovenska, ktorá bola vydaná v náklade 3000 ks. Publikácia obsahuje okrem podrobných analýz jednotlivých regiónov a miest aj reklamný materiál zameraný na propagáciu priemyselných parkov.

Priemyselné parky

Bolo poskytnutých 20 odborných konzultácií k príprave podkladov na podanie žiadosti o poskytnutie podpory na zriadenie priemyselného parku. V dvoch prípadoch (Bardejov a Lučenec) bol vypracovaný aj odborný posudok k žiadostiam o poskytnutie podpory na zriadenie priemyselného parku a v prípade priemyselného parku Gabčíkovo bol vypracovaný doplnok k odbornému posudku.

Súťaž GOLEM

Divízia regiónov, ako garant osobitnej kategórie o najlepší komunálny projekt súťaže GOLEM, vypracovala podrobné hodnotiace kritériá, ktoré sú zamerané na hodnotenie aktivít miest

a obcí spojených s prípravou a propagáciou priemyselných parkov. Do súťaže sa prihlásilo 6 miest (Trnava, Komárno, Košice, Snina, Sečovce, Levice). Ako najlepší komunálny projekt bol označený projekt mesta Trnava.

Projekt DIANE

V roku 2003 divízia regiónov zastupovala slovenskú stranu v medziregionálnom projekte DIANE. Hlavná náplň spočívala v príprave podkladov na vypracovanie štúdií a analýz, marketingových materiálov a spolupráci s partnerskými organizáciami. Pracovníčka divízie sa zúčastnila na otváracom seminári v Bruseli.

Systém databáz SARIO

Počas celého roka boli priebežne aktualizované databázy údajovej základne SARIO – databáza investičných príležitostí, databáza zahraničných investorov etablovaných v SR a databáza priemyselných nehnuteľností.

Databáza investičných príležitostí obsahuje profily slovenských spoločností, ktoré majú záujem získať zahraničného partnera prostredníctvom SARIO. V súčasnosti je evidovaných 15 firiem.

Databáza zahraničných investorov etablovaných v SR obsahuje viac ako 400 záznamov o zahraničných investoroch, ktoré identifikujú názov firmy, krajinu pôvodu, oblasť pôsobenia a kontaktné údaje.

Databáza priemyselných nehnuteľností bola podstatne rekonštruovaná tak z hľadiska štruktúry evidovaných údajov, ako aj z hľadiska organizácie zberu údajov. Vstupy údajov o halách, pozemkoch, priemyselných parkoch, hnedých parkoch a zelených lúkach môžu realizovať externí užívatelia a pracovníci SARIO prostredníctvom internetu priamo zo svojich PC pracovísk. Databáza zabezpečuje unifikované výstupy určené pre zahraničného investora obsahujúce textové a obrazové informácie o nehnuteľnosti. Databáza v súčasnosti obsahuje viac ako 500 záznamov.

Školenia pre zástupcov miestnych samospráv

Divízia regiónov odborne aj technicky zabezpečovala cyklus školení pre primátorov, starostov a pracovníkov regionálnych odborov VÚC s cieľom zvýšiť pripravenosť jednotlivých regiónov na prílev zahraničných investícií. Školenia boli zamerané na prípravu lokality pre investora, prípravu propagačných a informačných materiálov o regióne – meste. Školitelia boli pracovníci SARIO ale aj externí prednášatelia zo SPF, SAIA a DEXIA. Účastníci na školeniach dostali informácie aj o možnostiach čerpania prostriedkov zo štrukturálnych fondov, príprave projektov a možnostiach ich spolufinancovania. Výsledok cyklu školení bol veľmi dobrý, čo potvrdili aj dotazníky spokojnosti, ktoré každý účastník na záver školenia vyplnil. Školenia boli platené a prebiehali v posledných troch mesiacoch roka.

Regionálne analýzy a štúdie lokalít

V roku 2003 divízia regiónov vypracovala niekoľko desiatok štúdií určených pre zahraničných investorov, pripravovala ponuky lokalít pri všetkých investičných projektoch agentúry. V roku 2003 pracovníci divízie spolupracovali aj pri projektoch PSA Peugeot Citroen a Hyundai.

9.4. Odbor strategickej marketingovej komunikácie

PUBLIC RELATIONS, MEDIA RELATIONS, MEDIA EVENTS A REKLAMA

- v denníku Handelsblatt bola zabezpečená reklama týkajúca sa propagácie Slovenska a agentúry SARIO v rámci najväčšieho strojárenského veľtrhu Hannover Messe a veľtrhu Reallocation v Lipsku (A5 v denníku Handelsblatt – Hannover Messe, apríl 2003 + A5 v denníku Handelsblatt – Reallocation Lipsko, máj 2003).
- organizácia tlačovej konferencie klienta SARIO spoločnosti Tournigan Gold Corporation
- produkcia filmového dokumentu pre účely marketingovej komunikácie SARIO, spolupráca s LITC (britská televízna spoločnosť)
- zabezpečenie publicity o aktivitách SARIO a investičnej klíme SR pre FORBES magazín

- zabezpečenie publicity o aktivitách SARIO a investičnej klíme SR pre Deutsche Welle magazín
- realizácia školenia, mediálneho tréningu pre zamestnancov SARIO
- kontinuálna kooperácia na mediálnych prejavoch TASR, Hospodárske noviny, TREND a iné
- publikovanie tlačových správ pre servis TASR a slovenský mediálny trh
- zorganizovanie tlačovej besedy k databáze nehnuteľností
- zorganizovanie PRESS-VISITU pre japonskú verejnoprávnu televíziu NHK
- zabezpečenie publicity o aktivitách SARIO v českom odbornom mesačníku Pulsus
- zabezpečenie publicity v Korean Economic Daily

PUBLIKAČNÁ ČINNOSŤ

- výročná správa 2002;
- vydanie agentúrneho profilu „Agency profile 2003“ (AJ mutácia), vrátane CD nosiča obsahujúceho pdf súbory vybraných publikačných materiálov SARIO, náklad 2000ks
- vypracovanie a publikovanie aktuálnej reedície Slovensko v číslach „Slovakia in figures“ s informáciami aj o agentúre SARIO v jazykových mutáciách prednostne Aj, Nj, prípadne aj Fr, Tj, Jap, Špj podľa rozpočtových možností (tlač minimálne 3000 ks z každej jazykovej mutácie v tlačenej verzii, t.j. 15 000 ks publikácií ročne), vzhľadom na zníženie dotácie zo štátneho rozpočtu nebola uskutočnená plánovaná reedícia,
- v rámci interných informačných zdrojov (oddelenie OMI) sme vykonali up-date údajov z uvedenej publikácie v elektronickej podobe a len v anglickej mutácii;
- agentúra publikovala „Analysis of Legal Environment in the Slovak Republic“ – náklad 2000ks
- vypracovanie a publikovanie odborného časopisu pre investorov „InvestReport Slovakia“ (zameraného na informácie o investičnom prostredí SR (tlač minimálne 4 krát ročne po 4500 t.j. 18 000ks ročne), z finančných dôvodov bol modifikovaný edičný plán na tri čísla v roku 2003 (júl, október, december, vydané boli len júlové a októbrové číslo v náklade 4000ks každý);
- vypracovanie a publikovanie aktualizovanej publikácie o regiónoch Slovenska „Regions of Slovakia“ (tlač 10 000 ks ročne), dotlač publikácie v náklade 2000ks
- vypracovanie a publikovanie publikácie o sektoroch slovenskej ekonomiky „Sectors of Slovak Economy“ so zameraním na automobilový, chemický, drevospracujúci, elektrotechnický a strojársky priemysel (tlač každej sektorovej analýze po 1500 ks, t.j. 7 500 ks ročne), v roku 2003 neuskutočnené
- príprava inzercie SARIO do odborných periodík Handelsblatt a Eurobusiness
- participácia na príprave článkov, redigovanie autorských textov
- v poslednom štvrtroku 2003 SARIO realizovalo dotlač regionálnej brožúry v náklade 2000 ks a dotlač sektorových analýz s menšími grafickými úpravami (zmena vizuálnej a komunikačnej politiky SARIO) v počte 5000 ks spolu.
- v novembri 2004 SARIO pripravilo oficiálnu investičnú ponuku pre Hyundai
- koncom roka 2003 redakčná rada odsúhlasila tematickú koncepciu decembrového čísla InvestReportu, ale z dôvodu chýbajúcich finančných prostriedkov samotná tlač časopisu bola presunutá do roku 2004.
- Príprava edičného plánu na rok 2004

WEB STRÁNKA

- aktualizácia web stránky agentúry SARIO s cieľom jej vyššej funkčnosti a efektívnosti (mesačne a jej kompletná tvorba 1-krát do roka),
- mesačný up-date web-stránky je zabezpečovaný podľa potreby z interných a externých zdrojov
- aplikácia interaktívnych rezervačných formulárov na jednotlivé akcie a programy SARIO cez www.sario.sk
- na základe uskutočneného auditu web stránky SARIO, ktorý upozornil najmä na ťažkopádnu navigáciu a následnú problematickú orientáciu v jednotlivých sekciách web stránky, a s ohľadom na jej vyššiu funkčnosť a efektívnosť, odbor strategickej marketingovej komunikácie začal jej kompletnú rekonštrukciu.

- v novembri bola vytvorená dočasná aktualizovaná veria (interface), ktorá bude nahradená novou web prezentáciou k dátumu 21.2.2004.
- menovaný bol WEB CONTENT MANAGEMENT TEAM, ktorý tvoria výhradne odborní zamestnanci agentúry SARIO – po jednom zástupcovi za každý odbor. Technická a kreatívna stránka projektu je zabezpečená formou outsourcing

PUBLIC AFFAIRS

- realizácia pravidelnej komunikácie s verejnosťou (public relations), t.j. aktívna spolupráca s obchodnými komorami v SR a v zahraničí, so združeniami, zväzmi, distribúcia informačných materiálov na zriadené pracoviská mimo sídla služobného úradu ministerstva v cudzine, investičným agentúram, obchodným komorám a ďalším vhodným partnerom (v priemere od 100 – 500 ks propagačných materiálov na jednotlivé inštitúcie, zväzy, združenia, OBEO, v závislosti od pripravovanej akcie súvisiacej s podporou PZI).
- Aktívna spolupráca s obchodno-ekonomickými oddeleniami v zahraničí pri organizovaní a aktívnej účasti na jednotlivých veľtrhoch a výstavách – Hannovermesse v Hannoveri (spolupráca s OBEO Berlín a SOPK Trenčín) a na Reallocation v Lipsku (spolupráca s OBEO Berlín a SOPK Trenčín), pracovná cesta do Tokya pri príležitosti podpisu zmluvy o spolupráci s JOI - Japan Institute for Overseas Investment (spolupráca s OBEO Tokyo), účasť na investičnom seminári v Helsinkách (spolupráca s OBEO Helsinky a spoločnosťou FINPRO), spolupráca s OBEO Israel pri príležitosti konania investičnej konferencii Israel Gateway, spolupráca s OBEO Brussel pri príležitosti účasti SARIO na pracovnom stretnutí – Flámsky klub, spolupráca s Veľvyslanectvom Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a aktívna účasť na investičnom seminári v Birminghame, spolupráca s Veľvyslanectvom USA a AMCHAM a aktívna účasť na Investičnej konferencii v Bratislave, spolupráca s Veľvyslanectvom Grécka v ČR pri organizácii investičného semináru v Bratislave. Aktívna spolupráca s obchodno-ekonomickými oddeleniami v zahraničí pri organizovaní a aktívnej účasti na veľtrhu nehnuteľností Expo Real Mníchov (spolupráca s GK Mníchov), AUTO Equip Paríž (spolupráca s OBEO Paríž), aktívne účasť na CEI Summite Economic Forum vo Varšave (OBEO Varšava), investičnom seminári v Benátkach (GK v Padove) ako aj investičnom seminári pre nórske investory v Oslo (OBEO Oslo). Príprava a organizačné zabezpečenie „ Misia na stredný východ“ do Jordánska a Izraela (zo strany slovenských podnikateľov bolo prihlásených 11 firiem, ktorí sa postupne odhlasovali, misia sa zrušila z dôvodu malej účasti slovenských podnikateľov a zrušenia účasti ministra hospodárstva SR). Príprava účasti GR SARIO na Prezidentskej návšteve v Indii a Indonézii (akcia bola zrušená zo strany prezidenta SR). Spoluorganizácia 5. tajwansko-slovenského ekonomického výboru v Bratislave pod záštitou SOPK BA – organizačné zabezpečenie. Organizačné zabezpečenie účasti SARIA na prezentačnom dni Slovenska v rámci veľtrhu VIET 2003 vo Viedni. Organizačné zabezpečenie účasti SARIA na medzinárodnej konferencii „Chemická technológia dreva, buničiny a papiera“ v Bratislave. Účasť na otvorení Honorárneho konzulátu SR v Göteborgu a v spolupráci s EDC U.S.Steel Košice účasť na investičnom seminári v New Yorku. (spolupráca s OBEO New York).
- V spolupráci s Veľvyslanectvom SR v Prahe a OBEO Praha SARIO zorganizovali dva semináre (v Prahe a následne v Brne) zamerané na zatraktívnenie investičného prostredia na Slovensku pre subdodávateľov do automobilového priemyslu. Aktívnou účasťou na týchto podujatiach prispeli aj členovia združenia Investeam Slovakia. Okrem toho sa zástupca SARIO zúčastnil aj na konferencii AUTO CEE 2003 v Prahe, zameranej tiež na automobilový priemysel. Na každú z uvedených akcií bolo rozoslaných cca 200 propagačných materiálov. Zároveň bolo rozoslané nové číslo časopisu INVEST REPORT na všetky OBEO ako aj Veľvyslanectvá v SR a obchodné komory na základe nového distribučného zoznamu.

VELTRHY, VÝSTAVY, KONFERENCIE, SEMINÁRE, MISIE:

Podujatie	Charakteristika podujatia	Krajina	Hodnotenie do októbra 2003
Avenir Export, Paríž	Veľtrh exportného financovania, importu a investičných príležitostí	Francúzsko	uskutočnené
CEFTA Invest Fukuoka	Investičný seminár a veľtrh organizovaný v spolupráci s METI a JETRO	Japonsko	uskutočnené
Invest Forum Stuttgart	Investičný veľtrh spojený s prezentáciou	Nemecko	uskutočnené
East Slovakia Inv Target	Chicago, Denver, Michigan - investičná konferencia organizovaná v spolupráci s USS Košice	USA	uskutočnené
JETRO, 11. ročník	11. ročník investičného veľtrhu v Japonsku organizovaný japonskou organizáciou na podporu obchodu	Japonsko	neuskutočnené - akcia bola organizátormi zrušená
Reallocation Lipsko	Druhý ročník veľtrhu realít a investícií pre strednú a východnú Európu - spolupráca s SOPK Trenčín	Nemecko	uskutočnené
Hannover Messe	Najväčší strojársky veľtrh v Nemecku - spolupráca s SOPK Trenčín	Nemecko	uskutočnené
WAIPA	8. svetový kongres investičných agentúr	Švajčiarsko	neuskutočnené - nedostatok finančných prostriedkov
Reallocation Lipsko - koordinačný výbor	Stretnutie zástupcov koordinačného výboru veľtrhu Reallocation	Nemecko	uskutočnené
Expo Real	Najväčší a najznámejší veľtrh v oblasti nehnuteľností v Nemecku	Nemecko	uskutočnené

INVESTTEAM SLOVAKIA(ITS):

- príprava marketingových materiálov ITS
- zabezpečovanie participácie členov na akciách organizovaných SARIOm - veľtrh Expo Real v Mníchove, Road Show ČR
- propagačný článok v časopise Invest Report Slovakia
- pravidelná organizácia a participácia na stretnutiach členov ITS
- zo strany združenia InvestTeam Slovakia poskytovanie podpory agentúre SARIO pri získavaní priamych zahraničných investícií; poskytovanie úvodných poradenských služieb zahraničným a domácim investorom súvisiacich s prípravou uskutočnenia investícií

9.5. Odbor riadenia exportu

a. Organizovanie odborných seminárov

- organizovanie odborného semináru pod názvom „Maďarsko-významný obchodný partner Slovenska“, dňa 24.1.2003 za účasti 83 slovenských firiem.
- dňa 15.5.2003 v spolupráci a ministerstvom hospodárstva SR SARIO zorganizovalo odborný seminár na aktuálnu tému pred referendum o vstupe do EÚ - „Podmienky

obchodovania na jednotnom trhu EÚ", ktorý sa stretol s vysokým záujmom slovenských firiem.

b. Organizovanie obchodných misií

b.1. Outgoingové misie:

- organizovanie obchodnej misie do Kandy a USA v rámci pracovnej cesty prezidenta SR Rudolfa Schustery do uvedených krajín v dňoch 5.-13.4.2003
- príprava obchodnej a investičnej misie Jordánsko, Izrael – (zabezpečenie slovenských účastníkov podujatia), ktorá sa mala uskutočniť v dňoch 29.augusta 2003
- koordinácia slovenskej účasti v rámci IV Podnikateľskej konferencie podunajských krajín (DANUBE Business Region Conference IV), konanej v dňoch 8.-10.2003 v Bukurešti
- príprava a realizácia obchodnej misie do Arménska v termíne 9.-15.októbra 2003 v spolupráci so Zastupiteľstvom Arménskej obchodnej komory na Slovensku

b.2. Incomingové misie

- marec 2003 – prezentácia obchodných a podnikateľských možností Slovenska, orientácia v rámci inštitucionálneho usporiadania podpory obchodu pre rumunskú obchodnú misiu v rámci „Slovensko-rumunského ekonomického fóra“ pri príležitosti návštevy premiéra Rumunska pána Nastaseho Slovenskej republiky
- 2.7.2003 – zabezpečenie doplnkového programu pre obchodno-investičnú misiu pri príležitosti návštevy pána prezidenta Portugalskej republiky na Slovensku
- 14.7.2003 – prezentácia podnikateľských a obchodných možností Slovenska pre misiu izraelských podnikateľov vedenú prezidentom Izraela pánom Moshe Katsavom v rámci „Slovensko-izraelského hospodárskeho fóra“ v Bratislave
- 22.9.2003 – prezentácia podnikateľských možností na Slovensku pre misiu tchajwanských podnikateľov a podnikateľských asociácií v rámci 5. zasadnutia Slovensko-tajwanského hospodárskeho výboru v Bratislave

c. Propagačné akcie

- 23.júla 2003 – prezentácia pre potenciálnych dodávateľov Embraka z Talianska a Španielska o možnostiach využitia štrukturálnych fondov v priestoroch Embraka v Spišskej Novej Vsi
- 9.9.2003 – medzinárodná konferencia „Trade + Marketing Forum“, Hotel Carlton v Bratislave, prezentácia SARIO o možnostiach rozvoja slovenského trhu po vstupe SR do EÚ

d. Súťaž „Najlepší exportér Slovenskej republiky v roku 2002“

SARIO sa podieľalo na organizovaní 8. ročníka súťaže „Najlepší exportér Slovenskej republiky v roku 2002“, ktorej hlavným organizátorom bolo Ministerstvo hospodárstva SR a Eximbanka SR. Do uzávierky prihlášok do 31.marca sa prihlásilo 51 slovenských firiem, pričom kritéria splnilo 27 podnikov. Na základe hodnotenia hodnotiacej komisie v súlade a Pravidlami súťaže a predpísanými kritériami bolo ocenených 15 najlepších exportérov Slovenska za rok 2002, a to 4 podniky v kategórii malých podnikateľov, 6 podnikov v kategórii stredných podnikateľov a 5 podnikov v kategórii veľkých podnikateľov.

e. Delegátska sieť slovenských firiem v zahraničí

Na základe úlohy z porady vedenia MH SR zo dňa 27.marca 2003 bol vypracovaný materiál do porady vedenia pod názvom „Konceptia pôsobenia delegátskej siete pod agentúrou SARIO, š.p.o., ktorý navrhol riešenie zachovania systému delegátskej siete slovenských firiem pod SARIO, čo by podporilo prienik slovenských firiem na zahraničné trhy, pričom by to bolo v súlade a platnou legislatívou: Zákonom o cestovných dokladoch č.381/1997 Z.z., Zákonom o verejnej službe č.313/2001 Z.z., Zákonom o rozpočtových pravidlách č. 303/1995 Z.z., Viedenským dohovorom o diplomatických stykoch. Podmienkou realizácie uvedeného systému bolo súhlasné stanovisko Ministerstva zahraničných vecí SR, ktoré však listom ministra č. 200.693/03-KAMI zo dňa 4.júla 2003 uvedený systém zamietlo.

9.6. Odbor riadenia informácií

• Informačné služby

Spracovávali sme marketingové rešerše na objednávku pre domácich aj zahraničných klientov, pre zahraničných záujemcov boli poskytované tieto služby priamo aj nepriamo (prostredníctvom pracovníkov odboru PZI a regiónov). Odpovedali sme na písomné dotazy adresované na SARIO prostredníctvom formulárov na web stránke ako aj e-mailom a na telefonické dotazy.

Spracované rešerše a informačné požiadavky

Počet spracovaných požiadaviek	619
Z toho: - domáci klienti	71
- zahraniční klienti	77
- písomné odpovede	260
- pracovníci SARIA (t.z. nepriamo – zahraniční investori)	211

• Aktualizácia publikácií SARIO

ORI spracovalo a pripravilo aktualizované údaje do publikácie Slovakia in Figures a operatívne časť informácií do publikácie Regions of Slovakia.

• Slovenské exportné informačné centrum

Celkovo má SEIC 41 členov. Za členov sa zaregistrovalo 12 klientov SEIC, ktorým boli zaslané faktúry na členský poplatok vo výške 18.000,- SK.

Dvom členom bola zrealizovaná služba – umiestnenie linky slovenského exportéra na portál International Trade Centre.

Adresné rozširovanie informácií

Boli spracované informačné profily (zadania) pre 4 členov SEIC. Týmto členom bol zaslaný výstup zodpovedajúci ich informačnému profilu.

Osobne SEIC navštívili 10 klienti – slovenskí exportéri, odpovedali sme na telefonické dopyty o službách SEIC.

Od augusta 2003 sa zmenila koncepcia fungovania SEIC. Členský princíp bol zrušený a jednotlivé služby sú poskytované za úhradu tak slovenským, ako aj zahraničným klientom.

- **Databáza klientov a poskytnutých služieb**

Pokračovalo sa v evidencii poskytnutých informačných služieb a aktualizácii databázy klientov SEIC. Všetci klienti SEIC (domáci aj zahraniční) boli zaevidovaní do systému WEM.

- **Knižnica a informačné zdroje**

Počet nadobudnutých a spracovaných informačných zdrojov:

- 70 tlačенých dokumentov

- 11 elektronických dokumentov a databáz

Nové prírastky boli zaevidované v knižnično-informačnom systéme.

Zabezpečenie prístupu k informačným zdrojom

Prístup k tlačným dokumentom a slovenským a zahraničným periodikám bol zabezpečený pre klientov a pracovníkov SARIA prostredníctvom knižnice. Prístup k elektronickým databázam bol zabezpečený nepriamo prostredníctvom rešeršných špecialistov. Interným aj externým používateľom boli v knižnici k dispozícii 2 PC stanice. Rôzne štatistické informácie pre potreby agentúry boli sprístupnené na spoločnom serveri.

- **Publikačná činnosť a propagácia**

Bulletin SEIC č.1/2003 bol vydaný a v spolupráci s oddelením marketingu zaslaný členom SEIC, partnerským inštitúciám a regionálnym zástupcom SARIO.

- **Spolupráca s partnerskými inštitúciami**

Pokračovali sme v spolupráci so SOPK, SPPK, priemyselnými zväzmi (Zväz polygrafie, Zväz elektrotechnického priemyslu, Zväz automobilového priemyslu, Zväz výrobných a spotrebných družstiev), Ministerstvom hospodárstva, Štatistickým úradom SR, Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania, Národným úradom práce, Colným riaditeľstvom, Národnou bankou Slovenska. Pravidelne sme využívali ponuku Fondu na podporu zahraničného obchodu.

Ponuku svojich informačných služieb boli predstaviť reprezentanti týchto organizácií:

- Economist Intelligence Unit
- Bureau Van Dijk
- Coface Intercredit
- Albertina Data

B. Program 020 03 akvizícia PZI stálym zastúpením

V konkurenčnom boji o investície môže Slovensko uspieť jedine s aktívnym, systematickým a cieleným oslovovaním, informovaním a presvedčaním potencionálnych investorov o výhodách investovania v SR. Toto je možné dosiahnuť jedine aktívnym pôsobením v krajinách s investičným potenciálom. Zriadenie a činnosť zahraničných kancelárií SARIO v strategických teritóriách je jeden z hlavných marketingových cieľov proaktívneho prístupu SARIO a Slovenskej republiky pre podporu PZI na Slovensko. Je to jeden z najúčinnějších marketingových nástrojov, ktorý SARIO doposiaľ z dôsledku nedostatku financií nemohlo využiť.

Z plánovaných zahraničných kancelárií Londýn, Paríž, Amsterdam, New York, Bologna sa otvorila len jedna v Bologni v Taliansku a to formou outsourcingu.

Zahrančná kancelária v Bologni v Taliansku z finančných dôvodov SARIO bola zrušená k 31. 5.2003.

C. Program 020 04 podpora prílevu PZI do regiónov

Súčasťou divízie regiónov sú aj regionálne zastúpenia SARIO, ktoré sídli v krajských mestách mimo Bratislavy a Trnavy. V druhej polovici roku 2003 pribudlo k piatim zastúpeniam pôsobiacim od septembra 2002 nové regionálne zastúpenie v Košiciach.

Regionálne zastúpenia v priebehu roka podľa aktuálnych potrieb prenášali do regiónov aktivity SARIO tak v oblasti získavania zahraničných investícií, ako aj v oblasti podpory exportu, pričom prioritou bolo vyhľadávanie investičných príležitostí pre zahraničných investorov.

V rámci propagácie činnosti agentúry regionálni manažéri prezentovali činnosť SARIO na mnohých podujatiach regionálnej aj medzinárodnej úrovne.

S cieľom vytvoriť systémové informačné toky podporujúce vytváranie investičných príležitostí pre zahraničných investorov v jednotlivých regiónoch absolvovali desiatky rokovaní a nadviazali priame pracovné kontakty so zástupcami regionálnych autorít – VÚC, mestských a obecných úradov, okresných úradov, úradov práce, ŠÚ, RRA, CPK a ďalšími.

Aktívne sa podieľali na investičných projektoch vyhľadávaním vhodných investičných príležitostí (pozemky, haly, firmy), prípravou informačných podkladov, zabezpečovaním pracovných stretnutí a rokovaní, sprevádzaním investora v regióne, v niektorých prípadoch aj prevzatím úlohy projektového manažéra v priebehu časti alebo v priebehu celého projektu.

Aktívne spolupracovali s etablovanými zahraničnými investormi pri vybavovaní ich požiadaviek na expanziu ich podnikania, pomoc pri vyhľadávaní subdodávateľov, konzultácie o investičných stimuloch alebo službách SARIO.

V prvom štvrtroku 2003 poskytovali konzultácie ku grantovej schéme podpory konkurencieschopnosti, spolu v počte 250 vo všetkých regiónoch Slovenska.

Na požiadanie poskytovali konzultácie firmám zaujímavým sa o podporu SARIO pre svoje exportné aktivity. Spolupracovali s divíziou exportu pri zabezpečovaní účasti firiem z regiónov na veľtrhoch, odborných seminároch a obchodných misiách organizovaných SARIO.

Priebežne dopĺňali novými údajmi databázy SARIO. Poskytli informačnú podporu pri finálnych prácach na regionálnej publikácii a pri získavaní súťažiacich do súťaže GOLEM .

Podľa regionálnej príslušnosti sa podieľali na odbornej a technickej príprave ako aj samotnom priebehu školení pre zástupcov miestnych samospráv.

Názov ukazovateľa	Typ	Merná jednotka		Rok R-2	Rok R-1	R	Rok R+1	Rok R+2
				2001	2002	2003	2004	2005
Počet investičných vstupov	Výsledok	Počet	Plán	36	60	70	80	90
			Skutočnosť	5	35	60		

D. Program 020 06 štátna grantová schéma podpory konkurencieschopnosti (de minimis) – schéma B

Nosná činnosť divízie spočívala v administrovaní Štátnej grantovej schémy podpory konkurencieschopnosti de minimis a v príprave grantových schém pre využitie štrukturálneho fondu EÚ (ERDF) v rámci Sektorového operačného programu Priemysel a služby.

1. Administrovanie Štátnej grantovej schémy podpory konkurencieschopnosti de minimis

Na základe prezentácií a propagácie Štátnej grantovej schémy podpory konkurencieschopnosti de minimis uskutočnenej pracovníkmi divízie štrukturálnych fondov EÚ divízia pokračovala do 7. apríla 2003 v prijímaní žiadostí pre štátnu grantovú schému (Schéma B). Celkovo bolo prijatých 122 projektov, z ktorých v prvom kole bolo 25 vyhodnotených nezávislými hodnotiteľmi. Projekty neboli predložené na schválenie Riadiacemu výboru pre štátne grantové schémy podpory konkurencieschopnosti de minimis a ďalšie projekty neboli hodnotené vzhľadom na skutočnosť, že Ministerstvo hospodárstva SR ako poskytovateľ a vyhlasovateľ danej schémy B nevyčlenilo na jej implementáciu potrebné finančné prostriedky. Kvôli riešeniu vzniknutej situácie vypracovala a predložila divízia exportu do porady vedenia MH SR dňa 5. 5. 2003 materiál pod názvom "Administrácia Štátnej grantovej schémy podpory konkurencieschopnosti de minimis" pre rok 2003, kde sme prezentovali riešenie predbežne odsúhlasené MH SR. Na základe uznesenia vlády SR č. 694/2003 zo dňa 16. 7. 2003 vláda schválila presun 40 mil. Sk v rámci rozpočtových kapitol MH SR a odsúhlasila použitie daných prostriedkov na účely Štátnej grantovej schémy podpory konkurencieschopnosti – de minimis. V zmysle uvedeného uznesenia vlády SARIO zorganizovalo zasadnutia Riadiaceho výboru pre štátne grantové schémy podpory konkurencieschopnosti de minimis dňa 19. augusta 2003 a dňa 12. septembra 2003 s cieľom určenia ďalšieho postupu implementácie uvedenej grantovej schémy tak, aby bolo možné vyčlenené finančné prostriedky vo výške 40 mil. Sk vyčerpať do konca roka 2003.

Následne sa uskutočnilo vyhodnotenie všetkých projektov nezávislými hodnotiteľmi. Samotné schvalovanie projektov sa uskutočnilo na zasadnutí výboru dňa 11. novembra 2003. Výboru bolo spolu predložených 122 projektov, z toho 54 projektov bolo zamietnutých a 68 projektov bolo schválených. Po predložení účtovných dokladov šiestim firmám, ktorých projekt bol schválený nebol priznaný nenávratný finančný príspevok z dôvodu nepredloženia požadovaných dokladov alebo z dôvodu nerealizovania naplánovaných aktivít. Celková

Názov ukazovateľa	Typ	Merná jednotka		Rok	Rok	Rok	Rok
				R	R+1	R+2	R+3
Počet podporených podnikateľských subjektov	Výstup	ks	Plán	42	54	58	62
			Skutočnosť	62			

vyplatená suma predstavovala čiastku cca 24,2 mil. Sk a bola žiadateľom poukázaná na účty dňa 23.12.2003.

2. Príprava grantových schém a individuálnych projektov pre využitie štrukturálneho fondu EÚ (ERDF) v rámci Sektorového operačného programu Priemysel a služby

Príprava agentúry SARIO ako sprostredkovateľského orgánu pod riadiacim orgánom v rámci SOP Priemysel a služby pre obdobie 2004 – 2006 pokračovala v rovine prípravy schém pre opatrenia 1.5 a 1.2 Programového doplnku. Divízia na základe skúseností s implementáciou grantovej schémy Phare na podporu exportu a investícií SR 9906.01.01 v roku 2002 ako aj na základe skúseností z implementácie štátnych príspevkových programov MH SR na podporu malých a stredných podnikov v rokoch 2001 a 2002 a administrácie Štátnej grantovej schémy podpory konkurencieschopnosti de minimis v spolupráci so sekciou obchodných vzťahov a ochrany spotrebiteľa a sekciou vzťahov k EÚ Ministerstva hospodárstva SR pripravila Schému podpory medzinárodnej spolupráce (schéma štátnej pomoci), ktorej bolo vyjadrené súhlasné stanovisko Úradom pre štátnu pomoc dňa 30. 9. 2003 ako prvej scheme v procese prípravy na využitie štrukturálneho fondu ERDF v rámci SOP Priemysel a služby. Divízia taktiež pripravila Schému podpory medzinárodnej spolupráce (schéma de minimis). SARIO tiež spolupracuje pri príprave kritérií pre individuálne projekty v rámci podpory

budovania priemyselných parkov – opatrenia č. 1.2 Programového doplnku. Dňa 19. 9. 2003 divízia úspešne prezentovala pred zástupcom DG Regio odbornú pripravenosť pre implementáciu štrukturálneho fondu ERDF v rámci SOP Priemysel a služby.

E. Projekt Obnova Iraku

Z doterajších snažení SARIO v teritóriu vyplýva, že aktivity je potrebné rozvíjať po americkej ako aj irackej línii súčasne. Počas našej účasti na konferenciách o Obnove Iraku, ako aj služobných ciest do Iraku a susedných krajín, jasne vyplýva potreba vytvorenia technického a personálneho zabezpečenia priamo v teritóriu. Povojnová rekonštrukcia Iraku sa nachádza v druhej fáze. Prerozdelenie finančných prostriedkov prebehne na irackých ministerstvách v koordinácii s americkými poradcami dočasnej koalície administratívy CPA a Úradom pre projektový manažment – PMO. PMO bude udeľovať 7 hlavných kontraktov v sektoroch energetiky, ropy, vodohospodárstva, bezpečnosti, dopravy/komunikačných sietí a zdravotníctva vo výške 18,6 mld. USD. Z toho 2 kontrakty budú na výstavbu elektrární na kľúč, 1 kontrakt na rekonštrukciu existujúcich elektrární a 3 kontrakty na prenos, rozvod el. energie a obnovu telekomunikácií. Kontrakty pre jednotlivé sektory budú v objeme : 5,56 mld. USD v energetickom sektore, 4,02 mld. USD v stavebnom sektore, 750 mil. USD vo vodohospodárstve, 1 mld. USD v zdravotníckom sektore a rovnako na obnovu dopravných uzlov a komunikácií. Na spomínaných kontraktoch sa budú podieľať spoločnosti z krajín podporujúcich americkú vojenskú politiku proti terorizmu a koalíčných krajín. Pre Slovensko sa črtajú možnosti zúčastniť sa týchto primárnych kontraktov ako subdodávateľa alebo formou J-V, resp. konzorcií. Preto, agentúra SARIO apeluje na slovenské subjekty, aby vytvorili vyššie spomenuté formy spolupráce.

Prehľad doterajšieho rozdelenia finančných prostriedkov vyčlenených na II. fázu povojnovej rekonštrukcie, podľa jednotlivých sektorov, v mld. USD

Popis	Hodnota v mld.
Energetika	5,56
Zdravotníctvo	1
Stavebný sektor	4,02
Vodohospodárstvo	0,75
Doprava/komunikácie	1
Spolu	12,33

zdroj : Tucker & Associates, 28.11.2003

Ďalšie aktivity môžeme rozdeliť do 4 oblastí : reporting, networking, monitoring, projekty. SARIO sa snaží poskytnúť spoločnostiam relevantné informácie rovnako aj z právnej oblasti a zákonoch, ktoré vyhlásila dočasná koalíčná administratíva Iraku. Obnova Iraku sa nachádza v druhej fáze, avšak celkový proces rekonštrukcie irackého hospodárstva bude trvať niekoľko rokov. Preto je zapojenie slovenských spoločností do obnovy stále aktuálne a priestor pre naše spoločnosti sa nachádza v oblasti energetiky, strojárstva, zdravotníctva a stavebníctva.

10. hospodárenie organizácie

Organizácia financovala svoje výdavky v prvom polroku roku 2003 z finančných prostriedkov prenesených z rozpočtu 2002 a príslušných dotácií zo štátneho rozpočtu na rok 2003.

Na podprogram 02O 01 podpora administratívnych štruktúr bol schválený prevod 18.000 tis. Sk a prevedený transfer zo štátneho rozpočtu vo výške 21.000 tis. Sk. Z týchto prostriedkov bola financovaná činnosť organizácie. Náklady za rok 2003 boli vo výške 52.100 tis. Z toho spotrebované nákupy predstavovali položku vo výške 7.952 tis. Sk, služby 18.896 tis. Sk. Na mzdy, odvody a ostatné sociálne náklady organizácia minula čiastku vo výške 14.705 tis. Sk. Dane a poplatky 5.130 tis. Sk, ostatné náklady 3.588 tis. Sk a odpisy 1.828 tis. Sk. Organizácia vykázala záporný hospodársky výsledok vo výške 30.531 tis. Sk.

V rámci podprogramu 02O 01 sme dostali finančnú dotáciu na projekt Hyundai vo výške 10.000 tis. Sk. Tieto finančné prostriedky boli použité na krytie bežných nákladov a to na spotrebované nákupy v sume 438 tis. Sk, služby 9.293 tis. Sk, osobné náklady 265 tis., dane a poplatky a ostatné náklady spolu vo výške 1 tis. Sk. Celkové náklady predstavovali sumu 9.997 tis. Sk. Takže dotácia bola vyčerpaná v plnej výške.

Na podprogram 02O 03 akvizícia PZI stálym zastúpením bol schválený prevod z minuloročného rozpočtu vo výške 6.000 tis. Sk, z toho 3.500 tis na bežné výdavky a 2.500 tis. Sk na kapitálové výdavky. Prevedený transfer predstavoval sumu vo výške 3.750 tis. Sk. Organizácia použila tieto finančné prostriedky na financovanie služieb vo výške 5.117 tis. Sk, daní a poplatkov 5.277 tis. Sk, ostatných nákladov 127 tis. Sk a odpisov vo výške 1.574 tis. Sk. Celkové náklady boli vo výške 12.096 tis. Sk. Hospodársky výsledok predstavoval stratu vo výške 8.316 tis. Sk.

Na podprogram 02O 04 podpora prílevu PZI do regiónov bol schválený prevod z minuloročného rozpočtu vo výške 1.100 tis. Sk a prevedený transfer zo štátneho rozpočtu vo výške 2.000 tis. Sk. Tieto finančné prostriedky boli použité na spotrebované nákupy vo výške 432 tis. Sk, služby 1.972 tis. Sk, mzdy, odvody a sociálne náklady 1.822 tis. Sk, dane a poplatky 1.971 tis. Sk, ostatné náklady 12 tis. Sk. Hospodársky výsledok predstavoval stratu vo výške 4.179 tis. Sk.

Podprogram 02O 06 štátna grantová schéma konkurencieschopnosti (de minimis) – schéma B boli na náš bankový účet poukázané prostriedky vo výške 40.000 tis. Sk. Z toho 38.000 tis. na vyplácanie grantov a 2.000 tis. Sk na réžiu projektu. Z týchto prostriedkov sa vyčerpalo na granty 22.112 tis. Sk v roku 2003 a celkové náklady na réžiu predstavovali sumu vo výške 1.917 tis. Sk. Z tejto sumy boli prostriedky použité na služby vo výške 1.615 tis. Sk, osobné náklady 295 tis. Sk, dane a poplatky 7 tis. Sk a ostatné náklady 1 tis. Sk.

Na projekt Obnova Iraku boli rozpočtované prostriedky v sume 18.000 tis. Sk. Na náš účet však bola poukázaná dotácia len vo výške 12.000 tis. Sk. Táto suma bola použitá na spotrebované náklady vo výške 3.787 tis. Sk, služby 6.705 tis. Sk, osobné náklady 904 tis. Sk, dane a poplatky 9 tis. Sk a ostatné náklady 19 tis. Sk. Celkové náklady boli vykázané vo výške 11.424 tis. Sk. V rozpočte na projekt obnova Iraku zostali nedočerpané prostriedky vo výške 611 tis. Sk.

SARIO dostalo finančné prostriedky z nealokovaných prostriedkov z kapitoly Ministerstva hospodárstva SR vo výške 13.000 tis. Sk. Tento rozpočet bol navýšený dodatkom zo dňa 23.12.2003 o čiastku 1.526 tis. Sk. Celkovo nám bola na účet poukázaná dotácia vo výške 14.526 tis. Sk. Tieto prostriedky boli použité na dofinancovanie prevádzky organizácie. Na spotrebované nákupy bola použitá čiastka 6.581 tis. Sk, na služby 6.863 tis. Sk, na osobné náklady 1.058 tis. Sk, dane a poplatky 11 tis. Sk a ostatné náklady 18 tis. Sk. Celkovo boli prostriedky vyčerpané vo výške 14.531 tis. Sk. Nedočerpaný rozpočet zostal v sume 3 tis. Sk.

Tab.: prehľad čerpania rozpočtových zdrojov

Číslo kapitoly: 26 MH SR		MF-PR1-2002		Rok 2003	
Názov organizácie: SARIO		Číslo triedy / podtriedy:			
š.p.o.		Martinčekova 17, 821 01			
Bratislava					
IČO: 360 705 13					
Príloha k položke 641 - Bežné transfery na rovnakej vládnej úrovni k podpoložke 641 001 (v Sk)					
Ukazovateľ		Rozpočet organizácie Celkom	z toho: transfer zo ŠR	Čerpanie k 31.12.2003 Celkom	z toho: transfer zo ŠR
Výnosy z hlavnej činnosti - celkom	1	109 298 997	109 298 997	103 948 862,97	103 948 862,97
z toho:		-	-	-	-
- prevádzkové dotácie, transfery (691)	2	109 298 997	109 298 997	103 298 997,00	103 298 997,00
- tržby za predaj vl.výr.služ. (601+602)	3	-	-	572 288,73	572 288,73
z toho: tržby z prenájmu	4	-	-	-	-
- iné výnosy (649)	5	-	-	77 577,24	77 577,24
z toho: použitie FR A RF na úhradu	6	-	-	-	-
zo štátnych	7	-	-	-	-
fondov					
od iných org. Z	8	-	-	-	-
prostr. ŠR					
- tržby z predaja N a HIM (651)	9	-	-	-	-
		-	-	-	-
Náklady na hlavnú činnosť organizácie	10	109 298 997	109 298 997	130 386 388,56	130 386 388,56
v tom:		-	-	-	-
- spotrebované nákupy (50.)	11	3 705 000	3 705 000	19 190 573,98	19 190 573,98
z toho: - spotreba materiálu (501)	12	3 655 000	3 655 000	18 499 809,78	18 499 809,78
z toho:					
kancelárske potreby	13	1 080 000	1 080 000	427 727,64	427 727,64
pohonné					
hmoty	14	870 000	870 000	815 718,21	815 718,21
drobný					
hmotný majetok	15	5 000	5 000	1 295 110,20	1 295 110,20
- spotreba energie (502)	16	50 000	50 000	690 764,20	690 764,20
- predaný tovar (504)	17	-	-	-	-

- služby	18	82 809 000	82 809 000	72 572 983,32	72 572 983,32
z toho: - opravy a údržba (511)	19	230 000	230 000	470 172,62	470 172,62
- cestovné	20	7 580 000	7 580 000	5 187 578,02	5 187 578,02
- náklady na repre	21	1 130 000	1 130 000	684 728,87	684 728,87
- ostatné služby	22	73 869 000	73 869 000	66 230 503,81	66 230 503,81
z toho: výkony spojov	23	750 000	750 000	1 797 305,58	1 797 305,58
nájomné	24	90 000	90 000	1 432 657,18	1 432 657,18
drob.nehm.in.majetok	25	-	-	96 744,17	96 744,17
- osobné náklady (52.)	26	20 894 997	20 894 997	19 048 777,00	19 048 777,00
z toho: - mzdové (521)	27	14 807 997	14 807 997	14 054 040,00	14 054 040,00
z toho: na zákl.doh.mimopr.	28	-	-	831 733,00	831 733,00
- náklady na soc.poist. (524,525)	29	5 467 000	5 467 000	4 464 614,00	4 464 614,00
- sociálne náklady (527,528)	30	620 000	620 000	530 123,00	530 123,00
z toho: prís.p.na stravovanie	31	537 000	537 000	344 215,00	344 215,00
- dane a poplatky (53.)	32	20 000	20 000	12 405 196,47	12 405 196,47
- ostatné náklady (54.)	33	540 000	540 000	3 766 886,79	3 766 886,79
- odpisy, pred.majet., rezer. (55.)	34	1 330 000	1 330 000	3 401 971,00	3 401 971,00
z toho: - odpisy NM, HIM (551)	35	1 330 000	1 330 000	3 401 971,00	3 401 971,00
- zost. cena pred N a HIM	36	-	-	-	-
Hospodársky výsledok (r. 1 - r. 10)	37	-	-	- 26 437 525,59	- 26 437 525,59
Odvody spolu	38	-	-	-	-
z toho: - odvod z činnosti (z r. 37) **	39	-	-	-	-

Tab.: prehľad rozdelenia dotácií

Dotácie	v tis. Sk
z toho:	
bežné	103 299
kapitálové	-
Bežné výdavky	
Spotrebované nákupy	19 191
Opravy a údržby	470
Cestovné	5 188
Reprezentačné	685
Ostatné služby	66 230
Mzdy	14 054
Odvody	4 465
Sociálne náklady	530
Dane a poplatky	12 405
Ostatné náklady	3 767
Odpisy	3 402
Kapitálové výdavky	
z toho:	
bežná investičná činnosť	2 502

11. hlavné skupiny užívateľov vstupov organizácie

Výstupy SARIO – prílev zahraničných investícií, ktorého súčasťou sú investičné projekty (odborné konzultácie, analýzy, štúdie a pod.), odborné posudky k priemyselným parkom, regionálne štúdie, odborné semináre a konferencie, databázy voľných hál a pozemkov, databázy Slovenského exportného informačného centra (SEIC), rešerše, odborné publikácie (*Agency Profile, Slovakia in Figures, Analysis of Legal Environment in the Slovak Republic, Sector Analysis, InvestReport Slovakia* a ďalšie vo viacerých jazykových mutáciách), webová stránka www.sario.sk, výstupy pre médiá - sú určené a využívané ústrednými štátnymi orgánmi SR, najmä ministerstvom hospodárstva a širokým okruhom užívateľov, ktorých môžeme kategorizovať nasledovne:

1. potencionálni investori - odbor investičných projektov za sledované obdobie identifikoval celkovo 105 potenciálnych investorov, ktorým bolo poskytnuté odborné poradenstvo a konzultácie o investičnom prostredí v Slovenskej republike, informácie o legislatívnych, daňových, colných a obchodných podmienkach ako aj o základných legislatívnych krokoch potrebných pri etablovaní zahraničného investora na Slovensku. Do komplexných služieb poskytnutých investorom patrilo aj vypracovanie analýz jednotlivých priemyselných sektorov, marketingových štúdií zameraných na vyhľadanie vhodných slovenských subdodávateľov ako aj poskytnutie informácií o konkurenčných firmách, na mieru šité makroekonomické a demografické štúdie jednotlivých regiónov podľa požiadaviek potenciálnych investorov, príprava slovenských subjektov na počiatočné rokovania so zahraničnými investormi, príprava stretnutí a rokovaní s orgánmi štátnej správy a samosprávy, tlmočenie a odborné preklady, identifikácia najvhodnejších lokalít a nehnuteľností na implementáciu investičného zámeru zahraničných investorov;

2. etablovaní investori – SARIO zabezpečuje „follow-up“ služby a pravidelne aktualizuje databázu etablovaných investorov na Slovensku (v súčasnosti obsahuje 150 profilov);

3. slovenské exportné subjekty – hlavným cieľom SEIC bolo poskytovať slovenským exportérom aktuálne a relevantné informácie o zahraničných trhoch ;

4. zahraničné firmy zaujímajúce sa o spoluprácu so slovenskými partnermi – SEIC poskytuje databázy slovenských výrobcov a podnikateľov;

Nasledovným skupinám užívateľov výstupov agentúry :

5. zastupiteľské úrady SR

6. zahraničné veľvyslanectvá v SR

7. obchodné komory

8. zriaďovatelia priemyselných parkov

9. odborná a široká verejnosť

SARIO poskytuje materiály, informácie a služby podľa potreby v súlade s vytýčeným plánom činností organizácie a so zreteľom na propagáciu Slovenska v zahraničí.

12. kontakt

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu - SARIO š.p.o.

Martinčekova 17
821 01 Bratislava
Slovenská republika

Tel.: +421 2 58 100 310

Fax: +421 2 58 100 319

E-mail: [**sario@sario.sk**](mailto:sario@sario.sk)

Web: [**www.sario.sk**](http://www.sario.sk)