

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE OBCHODNÁ
FAKULTA**

Evidenčné číslo: 102003/I/2023/36109009600391172

**Perspektíva importu z Brazílie pre slovenské firmy
(vybrané odvetvie)
Diplomová práca**

2023

David Chachaľák

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

Perspektíva importu z Brazílie pre slovenské firmy
(vybrané odvetvie)
Diplomová práca

Študijný program:	Manažment medzinárodného obchodu
Študijný odbor:	Ekonómia a manažment
Školiace pracovisko:	Katedra medzinárodného obchodu
Vedúci záverečnej práce:	doc. Ing. Stanislav Zábojník, PhD.

Bratislava 2023

David Chachaľák

Čestné vyhlásenie

Vyhlasujem, že predloženú diplomovú prácu som vypracoval samostatne. Všetky použité literárne zdroje som uviedol v zozname použitej literatúry.

Dátum: 19.4. 2023

PodĎakovanie

Chcel by som poĎakovať môjmu vedúcemu záverečnej práce doc. Ing. Stanislavovi Zábojníkovi, PhD. za odbornú pomoc, cenné rady, informácie, pripomienky a ochotu počas celého procesu vyhotovenia mojej diplomovej práce.

Abstrakt

Chachaľák, David: *Perspektíva importu z Brazílie pre slovenské firmy (vybrané odvetvie)*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná Fakulta; Katedra medzinárodného obchodu. – Vedúci záverečnej práce: doc. Ing. Stanislav Zábojník, PhD. Bratislava: OF EU, 2023, 90 strán.

Záverečná diplomová práca je vypracovaná na tému *Perspektíva importu z Brazílie pre slovenské firmy (vybrané odvetvie)*. Hlavným cieľom diplomovej práce je zhodnotiť perspektívu dovozu v rámci vybraného odvetvia z Brazílie do SR. Práca je rozdelená do troch kapitol, ktoré obsahujú pätnásť tabuliek a tri grafy. Prvá kapitola je zameraná na teoretické východiska k problematike medzinárodného obchodu a súčasne vzťahy medzi skúmanými krajinami. Súčasťou kapitoly je definícia exportnej medzery, exportného potenciálu a názor odborníkov na perspektívne odvetvia importu z Brazílie. Druhá kapitola je zameraná na definíciu hlavného cieľa spolu s parciálnymi, objasňuje metódy a metodiku písania práce. Tretia kapitola sa zameriava na makro a mikroekonomickú analýzu krajín a ich vzájomné obchodné vzťahy. Podkapitola potenciál importu na základe susedných krajín a potenciál importu na základe RCA indexu poukazujú na možné perspektívne odvetvia dovozu. Súčasťou tretej kapitoly sú aj analýzy vybraných odvetví a zhodnotenie ich perspektívy pre dovoz na Slovensko. Výsledkom riešenia danej problematiky je definovanie kávových zŕn ako perspektívneho produktu pre import slovenských spoločností z Brazílie.

Kľúčové slová: Brazília, import, potenciál exportu, RCA index, kávové zrná.

Abstract

Chachalák, David: *A perspective for the import from Brazil by the Slovak companies (selected industry)*. – University of Economics in Bratislava. Faculty of Commerce; Department of International Trade. – Thesis supervisor: doc. Ing. Stanislav Zábojník, PhD., Bratislava: OF EU, 2023, 90 pages.

The final diploma thesis is prepared on the topic Perspective of imports from Brazil for Slovak companies (selected industry). The goal of the final thesis was to evaluate the perspective of importing the selected industry from Brazil to Slovakia. The work is divided into three chapters, which contain fifteen tables and three graphs. The first chapter is focused on the theoretical starting points for the issue of international trade and trade relations between the studied countries. The chapter includes the definition of the export gap, export potential and the opinion of experts on prospective import industries from Brazil. The second chapter is focused on the definition of the main goal together with partial ones, it clarifies the methods and methodology of writing the thesis. The third chapter focuses on macro and micro economic analysis of countries and their mutual trade relations. Subchapter import potential based on neighboring countries and import potential based on the RCA index point to possible prospective import sectors. The third chapter also includes analyzes of selected industries and an evaluation of the perspective for imports to Slovakia. The result of solving the given problem is the definition of coffee beans as a promising product for the import of Slovak companies from Brazil.

Keywords: Brazil, import, export potential, RCA index, coffee beans.

Obsah

Úvod.....	11
1.Teoretické východiska	13
1.1 Medzinárodný obchod a konkurencieschopnosť	14
1.1.1 Exportná medzera	17
1.1.2 Exportný potenciál.....	19
1.2 Teritoriálna analýza a spôsob získavania informácií	21
1.3 Súčasný stav riešenej problematiky	23
1.3.1 Vzťahy Brazílie s EÚ a SR	27
1.3.2 Brazília ako perspektívny dodávateľ komodít pre import	30
2. Cieľ práce.....	36
2.1 Metodika práce a metódy skúmania	37
3.1 Brazília – hospodársky vývoj	38
3.1.1 Brazília - hlavné odvetvia hospodárstva	39
3.1.2 Brazília - štruktúra zahraničného obchodu	41
3.1.3 SR - zahraničný obchod.....	44
3.2 Vzájomný obchod medzi SR a Brazíliou.....	47
3.3 Potenciál importu na základe susedných krajín	50
3.4 Potenciál importu na základe RCA indexu	54
3.5 Analýza vybraných odvetví	59
3.5.1 Mäso a jedlé mäsové droby	60
3.5.2 Káva, čaj, maté a korenie	62
3.5.3 Tabak a vyrobené tabakové náhradky	64
3.5.4 Farmaceutické výrobky.....	67
3.5.5. Železo a oceľ.....	70
3.5.6. Zhodnotenie perspektívy vybraných odvetví.....	73
3.6. Káva ako perspektívny produkt dovozu z Brazílie	75

Záver	80
Zdroje.....	83

Obsah tabuliek a grafov

Tabuľky

Tabuľka 1 Vývoj exportu a importu krajín EÚ a Brazílie (2019 – 2021 v mil/€).....	42
Tabuľka 2 Teritoriálna štruktúra exportu Brazílie do Európy (2021 v mil/\$	43
Tabuľka 3 Komoditná štruktúra importu Európy z Brazílie (2021 v mil/\$).....	43
Tabuľka 4 Dovoz SR podľa kategórie produktov (2021 v mld/\$).....	45
Tabuľka 5 Dovoz SR podľa krajiny (2021 v mld/\$).....	46
Tabuľka 6 Komoditná štruktúra importu SR z Brazílie (2021 tis/\$)	49
Tabuľka 7 Komoditná štruktúra importu Česka z Brazílie (2021 tis/\$)	51
Tabuľka 8 Komoditná štruktúra importu Poľska z Brazílie (2021 tis/\$).....	52
Tabuľka 9 Komoditná štruktúra importu Maďarska z Brazílie (2021 tis/\$).....	53
Tabuľka 10 Najvyššie hodnoty indexu RCA 1 Brazília - HS 4 (2021)	55
Tabuľka 11 Najnižšie hodnoty indexu RCA 1 Brazília - HS 4 (2021).....	56
Tabuľka 12 Najvyššie hodnoty indexu RCA 1 SR - HS 4 (2021).....	56
Tabuľka 13 Najnižšie hodnoty indexu RCA 1 SR - HS 4 (2021)	57
Tabuľka 14 Najvyššie hodnoty indexu RCA 2 Brazília - HS 4 (2021)	58
Tabuľka 15 Najnižšie hodnoty indexu RCA 2 SR - HS 4 (2021)	59

Grafy

Graf 1 Zahraničný obchod SR (2018-2022 v mil/€).....	45
Graf 2 Zahraničný obchod SR s Brazíliou (2017-2021, tis/\$).....	48
Graf 3 Rozdiel v cene kávového zrna v Brazílii a EÚ	77

Úvod

Krajiny po celom svete profitujú z účasti na cezhraničných tokoch tovarov, služieb, kapitálu, ľudí a informácií. Globalizácia urýchľuje ich rast, no má aj negatívny dopad na odvetvia, ktoré nie sú schopné udržať úroveň konkurencieschopnosti v kontexte národnej a globálnej konkurencie. V súčasnej globálnej ekonomike je práve Brazília jedným z najvýznamnejších svetových dodávateľov rôznych komodít. Vývozný potenciál tejto krajiny je pomerne vysoký, čo potvrdzuje okrem iného aj vysoký prienik brazílskych produktov na zahraničné trhy. Brazília je obrovská a rôznorodá krajina s bohatou históriou a dynamickou ekonomikou. Ako jeden z popredných svetových rozvíjajúcich sa trhov má Brazília čo ponúknuť globálnej komunite v oblasti tovarov a služieb. V posledných rokoch sa krajina stala významným hráčom na scéne medzinárodného obchodu s rastúcim počtom spoločností vyvážajúcich širokú škálu produktov do krajín po celom svete. Okrem toho má Brazília mnoho prírodných zdrojov vrátane minerálov, dreva a poľnohospodárskych produktov, ktoré možno použiť na výrobu širokého spektra rôznych tovarov. To znamená, že spoločnosti, ktoré chcú dovážať z Brazílie, majú prístup k širokej škále surovín za konkurenčné ceny.

Hlavným cieľom diplomovej práce je zhodnotiť perspektívu dovozu v rámci vybraného odvetvia z Brazílie do SR. Aby sme mohli dovozný prípad analyzovať, museli sme najskôr identifikovať perspektívne odvetvia. V prvej časti práce sa oboznamujeme s teóriou medzinárodného obchodu a konkurencieschopnosti, ktorej pochopenie je dôležité pre naplnenie nášho cieľa. Zvyšok prvej časti bol venovaný súčasnému stavu na trhu a v ekonomike Slovenska a Brazílie. Brazília bola jednou z prvých krajín, ktorá v roku 1992 vyjadrila pripravenosť uznať a nadviazať diplomatické styky s oboma nástupníckymi krajinami ČSFR. Brazília je najvýznamnejším ekonomickým a obchodným partnerom Slovenskej republiky v Latinskej Amerike. Z tohto dôvodu bude zaujímavé sledovať, ako sa vyvinú vzťahy v prípade ratifikácie dohody o voľnom obchode medzi EÚ a Mercosurom. Brazílska vláda tiež zaviedla niekoľko politík zameraných na povzbudenie zahraničných investícií a podporu medzinárodného obchodu. Tieto politiky zahŕňajú vytváranie zón voľného obchodu, daňové stimuly pre spoločnosti pôsobiace v určitých sektoroch a uzatváranie obchodných dohôd s inými krajinami. Tieto opatrenia uľahčili zahraničným spoločnostiam podnikanie v Brazílii a pomohli vytvoriť priaznivejšie prostredie pre dovoz tovaru z krajiny. EÚ a Brazília majú silné obchodné vzťahy a v mnohých odvetviach sa navzájom radia medzi najväčších obchodných partnerov. V prípade platnosti dohody sa

komplikovanosť a hlavne cena dovozu zníži, zatiaľ čo sa podiel na zahraničnom obchode s určitosťou zvýši. Dovoz z Brazílie samozrejme predstavuje aj určité výzvy. Krajina má zložitú byrokráciu a relatívne vysokú mieru korupcie, čo môže firmám sťažiť orientáciu v právnom a regulačnom prostredí. Okrem toho je Brazília veľká a geograficky rôznorodá krajina, čo môže spôsobiť, že logistika a doprava budú výzvou. To môže zvýšiť náklady a zložitosť procesu dovozu a môže vyžadovať, aby spoločnosti spolupracovali s miestnymi partnermi, aby sa zabezpečil hladký a efektívny pohyb tovaru.

Teritórium Brazílskej federatívnej republiky predstavuje mnoho zaujímavých zahraničnoobchodných príležitostí pre slovenských podnikateľov, najmä po očakávanej liberalizácii zahraničného obchodu s krajinami EÚ. Diplomová práca zdôvodňuje kľúčové príležitosti na konkrétnom odvetví, resp. produkte, a z hľadiska techniky importu kriticky vyhodnocuje možné príležitosti, ale aj riziká importného obchodného prípadu s ohľadom na analýzu cien, špecifiká makroprostredia a mikroprostredia. V práci sa snažíme kvantifikovať a lokalizovať produkty, v ktorých má Brazília komparatívnu výhodu a zároveň existuje dopytový potenciál zo strany Slovenskej Republiky. Výsledky tejto práce môžu pomôcť strategickému rozhodovaniu súkromnej sféry pri rozhodovaní o dovoze vybraných odvetví, ale aj pri utváraní hospodárskej stratégie.

1. Teoretické východiska

Hospodárske prostredie tvorené súborom národných ekonomík prešlo výraznými zmenami na začiatku 20. storočia. Rozvojové procesy boli urýchľované, nerovnosti medzi ekonomikami prehlbované, národné hranice sa menili, ale ekonomické záujmy jednotlivých krajín zostali rovnaké. Formovanie a rozvoj medzinárodného hospodárskeho prostredia je stále racionálnejší a efektívnejší hlavne v oblasti alokácie medzinárodnej deľby práce. Pri súčasných rýchlych technicko-technologických zmenách už nie je možné zabezpečiť dostatočnú masovú a efektívnu výrobu všetkých požadovaných výrobkov každou krajinou osobitne. Preto je prehlbovanie medzinárodnej deľby práce nutnosťou pre trvalé hospodárske i spoločenské napredovanie, rast produktivity práce, ale aj efektívne fungovanie svetového hospodárstva. Ďalším faktorom, ktorý urýchľuje a zároveň ovplyvňuje vývoj vo svete, je celoplošné presadzovanie globalizačných procesov. Globalizácia sa priamo či nepriamo prejavuje vo všetkých stránkach života spoločnosti, a preto sa stala určujúcim faktorom expanzie svetového hospodárstva. Podľa Baláž a kol. (2010) sa dá povedať, že globalizácia bola vyvrcholením sústavy procesov ako prehlbovanie internacionalizácie a integrácie, rozširovanie interdependencie a transnacionality, ako aj prehlbovanie národnej špecializácie a kooperácie. Pod tlakom uvedených procesov sa svetové hospodárske prostredie mení na globálne. V takomto prostredí môže uspieť len tie podnikateľské subjekty, ktoré sú schopné koncipovať komplexné a pružné rozvojové stratégie zohľadňujúce domáce a zahraničné možnosti.

Prvé teórie medzinárodného obchodu vznikali už v 15. storočí. So zmenou, ktorú priniesol vývoj hospodárskeho prostredia a globalizácia, sa teórie medzinárodného obchodu zmenili z národného zamerania na firemné. Prvé teórie pojednávali o štruktúre zahraničného obchodu samostatných ekonomík s dôrazom na jednotlivé druhy tovarov a ich ceny. Moderné teórie medzinárodného obchodu sa viac orientujú na spoločnosti a ich motiváciu sa zapájať do tohto obchodu. Mnohí ekonómovia tvrdia, že najdôležitejším princípom v ekonómii je komparatívna výhoda, ktorú nám sprostredkoval David Ricardo. Teória komparatívnych výhod hovorí o tom, že krajina by sa mala špecializovať na výrobu a vývoz takých tovarov, ktoré je schopná vyrábať pri relatívne nízkych nákladoch a relatívne efektívnejšie ako ostatné krajiny. Naopak, tovary, ktoré je schopná vyrábať len pri relatívne vysokých nákladoch, teda menej efektívne ako ostatné krajiny, bude dovážať.

Ballasa (1965) predstavil koncept odhalenej komparatívnej výhody (RCA). Tento koncept meria komparatívne výhody medzi krajinami na základe už zrealizovaného obchodu. Analýza odhalenej komparatívnej výhody je užitočným nástrojom, ktorý sa dá použiť na porovnanie relatívnych výrobných nákladov a identifikáciu sektorov a trhov, ktoré majú najväčší potenciál v medzinárodnom obchode (Balassa, B. 1965)

1.1 Medzinárodný obchod a konkurencieschopnosť

Rozhodujúcim faktorom, ktorý pôsobí na rozvoj medzinárodného obchodu, je jeho interakcia s vývojom svetového hospodárskeho prostredia. Adam Smith vo svojej práci *Bohatstvo národov*, ktorá vyšla v roku 1776, naznačil, že jedným z kľúčov hospodárskeho rozvoja je otvorenie sa obchodu s inými národmi. Medzinárodný obchod je hospodárska činnosť spojená s výmenou tovarov a služieb medzi rôznymi krajinami sveta. Základné spôsoby medzinárodného obchodu sú nákup, predaj alebo výmena tovaru a služieb v rôznych menách a pri rôznych spôsoboch platby. Jednotlivé ekonomiky sa zúčastňujú na medzinárodnom obchode nákupom tovarov a služieb zo zahraničia (import) a predajom tovarov a služieb do zahraničia (export).

„Konvenčný prístup k medzinárodnému obchodu je taký, že každá krajina vyrába tovar a poskytuje obchodné služby vyvážené ako finálne produkty spotrebiteľom do zahraničia. Avšak v dnešnom medzinárodnom obchode predstavuje popísaný typ obchodu len asi 30 % zo všeobecného medzinárodný obchod s tovarom a obchodnými službami. V skutočnosti asi 70 %. medzinárodný obchod dnes zahŕňa globálne hodnotové reťazce, ako sú služby, suroviny, diely a komponenty prekračujú hranice.“ (Zábojník S., Čiderová D., Krajčík D., 2020)

Medzinárodný obchod predstavuje výmenu tovarov a služieb prechádzajúcich národnými hranicami. Ide o najtradičnejšiu formu medzinárodnej obchodnej činnosti, ktorá zohrala významnú úlohu pri formovaní svetových dejín. Je to tiež jeden z prvých typov zahraničnej obchodnej operácie, ktorú vykonáva väčšina spoločností, pretože dovoz alebo vývoz predstavujú najnižšiu mieru angažovanosti, ako aj najnižšie riziko pre spoločnosti. Medzinárodný obchod umožňuje výrobcovi a distribútorovi vyhľadávať produkty, služby a komponenty vyrobené v cudzích krajinách. Firmy o nich majú záujem kvôli cenovým výhodám alebo chcú spoznať pokročilé technické metódy používané v zahraničí, ako napríklad metódy, ktoré pomáhajú znižovať výrobné náklady. Nižšie ceny následne vyvolávajú väčšiu spotrebu, čím vytvárajú vyšší zisk. Medzinárodný obchod tiež umožňuje

firmám získavať zdroje, ktoré nie sú dostupné v tuzemsku. Okrem poskytovania rôznych tovarov a služieb spotrebiteľom medzinárodný obchod zvyšuje aj príjmy a zamestnanosť (Daniels J. a kol. 2014)

Medzi hlavné výhody medzinárodného obchodu patrí možnosť získania rozmanitých tovarov a služieb, zníženie výrobných nákladov, zvýšenie príjmov a zamestnanosti, spoznanie pokročilých technických metód používaných v zahraničí a zabezpečenie si surovín.

Podľa Ružeková V., Zábojník S., Hrinko J. (2021) má medzinárodný obchod aj napriek niektorým sekundárnym negatívnym efektom jednoznačne nesporný prínos pre rast národných ekonomík. Veľmi dôležitý je pozitívny vplyv na firmy pomocou medzinárodného podnikania, čo pre ne generuje rad výhod a príležitostí. Angažovanosť firiem v medzinárodnom obchode je obzvlášť dôležitá v prípade malých ekonomík, pre ktoré to je jedna z mála príležitostí zvyšovania produktivity. Medzinárodný obchod generuje v národnej ekonomike nasledujúce rastové impulzy:

1. Vyššia miera inovácií – prístup k zahraničnej produkcii, cenový vývoj v prospech spotrebiteľa.
2. Transfer poznatkov – prílev nových inovatívnych produktov a poznatkov, tzv. „knowledge spillover“.
3. Inštitucionálny rámec – hlavne liberalizácia obchodu

Intenzita zapojenia určitej krajiny alebo spoločnosti do medzinárodného obchodu sa vo veľkej miere odvíja od jej konkurencieschopnosti voči ostatným účastníkom medzinárodného obchodu na globálnej úrovni. Konkurencieschopnosť je kľúčovým fenoménom pri skúmaní miery úspešnosti v medzinárodnom podnikateľskom prostredí. V širšom zmysle možno chápať konkurencieschopnosť ako všeobecnú schopnosť firiem určitej krajiny dosahovať čo najnižšie náklady, ale zároveň najvyššiu produktivitu pri výrobe a exporte tovarov. Pojem konkurencieschopnosť sa stal v užšom zmysle predmetom hlavného prúdu ekonomického výskumu až v druhej polovici 20. storočia. MMF priniesol komplexný súbor definícií konkurencieschopnosti. DTI (1994) definuje konkurencieschopnosť firmy ako „schopnosť produkovať tovary a služby požadovanej kvality za primeranú cenu a v správnom čase. Znamená to uspokojovať potreby zákazníkov efektívnejšie ako iné firmy. OECD označuje konkurencieschopnosť firiem ako „schopnosť firiem konkurovať, zvyšovať svoje zisky a rásť. Je založená na nákladoch a cenách, ale

dôležitejšie na schopnosti firiem využívať technológie, výkonnosť a kvalitu produktov“ (WIFO, 2017).

Konkurencieschopnosť definuje predispozíciu podnikov určitého štátu podieľať sa na výhodách špecializácie v medzinárodnej deľbe práce, ktorá je základným predpokladom medzinárodného obchodu. V užšom zmysle môžeme konkurencieschopnosť chápať ako schopnosť uspieť v konkurencii odberateľov oproti dovážaným výrobkom a v širšom zmysle schopnosť uspieť v celkovom medzinárodnom podnikateľskom prostredí. Definíciu konkurencieschopnosti možno identifikovať na troch úrovniach: národnej, sektorovej a podnikovej

Konkurencieschopnosť na národnej úrovni nájdeme v prácach M. E. Portera, ktorý poukazuje na to, že jedinou zmysluplnou definíciou konkurencieschopnosti na národnej úrovni je národná produktivita. Na priemyselnej úrovni autori ako McFetridge (1995) definujú konkurencieschopný priemysel ako „zahŕňajúci“ medziregionálne alebo medzinárodne konkurencieschopné spoločnosti. Spoločnosť je medziregionálne alebo medzinárodne konkurencieschopná, ak je trvalo zisková na otvorenom trhu. Novší autori uvádzajú do tejto definície aj zainteresované strany a zdôrazňujú v tejto súvislosti investičnú atraktivitu spoločností. Podľa Správy o globálnej konkurencieschopnosti 2015-2016 (WEF, 2015) bola konkurencieschopnosť na úrovni sektora definovaná ako rozsah, v ktorom podnikateľský sektor ponúka potenciál pre rast a atraktívnu návratnosť investícií. Collignon a Esposito (2017) definujú konkurencieschopnosť odvetvia ako vzťah skutočných miezd k rovnovážnym mzdám. Podľa tímu autorov (WIFO, 2017) existujú dva typy sektorovej konkurencieschopnosti. Vnútrosektorová konkurencieschopnosť spája konkurencieschopnosť rôznych krajín v rámci sektora. Medzisektorová konkurencieschopnosť sa týka konkurencieschopnosti jedného sektora v porovnaní s inými sektormi v rámci tej istej krajiny. Skúmanie konkurencieschopnosti na odvetvovej úrovni sa zameria na zodpovedanie otázky, do akej miery ponúka podnikateľský sektor potenciál pre rast a atraktívnu návratnosť investícií. Pre firmy v boji o zákazníka to naznačuje zvyšovanie konkurencieschopnosti na úrovni odvetvia. Konkurencieschopnosť na úrovni firmy je definovaná na mikroúrovni ako schopnosť firmy udržateľne plniť svoj dvojitý účel, ktorým je uspokojovať požiadavky zákazníkov a dosahovať zisk (Chikan, 2008). Pri hodnotení konkurencieschopnosti na makroekonomickej úrovni odborníci, najmä z krajín s vysokou mierou otvorenosti, zastávajú názor, že ju možno charakterizovať ako exportnú výkonnosť krajiny. Teda predstavuje meradlo úspechu voči zahraničnej konkurencii v hostiteľskej krajine alebo

v konkurencii na tretích trhoch. Podmienkou chápania konkurencieschopnosti je Porterov prístup, na základe ktorého má rozhodovacia sféra k dispozícii dostatok nástrojov na legitímne pozitívne určovanie inštitucionálneho prostredia, a tým aj podporu konkurencieschopnosti domácich exportérov.

Exportná konkurencieschopnosť je jedným z čiastkových aspektov na posúdenie celkovej konkurencieschopnosti. Exportná konkurencieschopnosť sa vzťahuje na schopnosť krajiny vyrábať a predávať tovary a služby na medzinárodných trhoch za ceny, ktoré sú konkurencieschopné cenám iných krajín. Táto schopnosť je určená rôznymi faktormi, ako je kvalita a náklady na výrobu, technologické inovácie, vládne politiky a dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily. Exportná konkurencieschopnosť je pre krajiny dôležitá, pretože im umožňuje zvýšiť export, čo môže následne podporiť ich hospodársky rast a vytvárať pracovné miesta. Okrem toho môže exportná konkurencieschopnosť krajiny ovplyvniť aj jej obchodnú bilanciu, keďže export vytvára príjem pre krajinu, zatiaľ čo import predstavuje odliv meny. Na zvýšenie konkurencieschopnosti exportu sa krajiny často zapájajú do rôznych politík a stratégií, ako sú investície do infraštruktúry, podpora vzdelávania a rozvoja zručností, vytváranie priaznivého podnikateľského prostredia a vyjednávanie výhodných obchodných dohôd s inými krajinami.

Svetová banka (2020) zdôrazňuje dôležitosť exportnej konkurencieschopnosti a preferuje kvantifikáciu exportnej konkurencieschopnosti prostredníctvom relatívnej zmeny exportnej výkonnosti. Autori Bruneckiene a Paltanaviciene (2012) neidentifikujú celkovú konkurencieschopnosť a exportnú konkurencieschopnosť, ale poukazujú na jej kľúčový význam s dôrazom na malé a otvorené ekonomiky, pričom rozlišujú vzájomne súvisiace faktory (dopyt po národnom exporte, podmienky výroby, konkurencieschopnosť exportných podnikov, prostredie podporujúce hospodársku spoluprácu) s ohľadom na politicko-právne, ekonomické, sociálno-demografické a technologické prostredie.

1.1.1 Exportná medzera

Na úrovni štátu odráža exportná medzera rozdiel medzi koncentráciou exportu odvetvia a koncentráciou zamestnanosti vo vzťahu k národu ako celku. Pomocou tohto nástroja môžeme posúdiť, ktoré odvetvia nedostatočne vyvážajú. Ak výrobné odvetvie predstavuje veľký podiel na zamestnanosti, ale má len malý podiel z celkového exportu štátu, potom nevyužíva svoj potenciál exportovať svoje produkty na zahraničné trhy. Exportnú medzeru definujeme ako nesúlad medzi koncentráciou zamestnanosti štátu v danom odvetví

v porovnaní s národným priemerom a koncentráciou exportu štátu v tomto odvetví v porovnaní s národným priemerom.

Exportná medzera môže byť spôsobená rôznymi faktormi vrátane ekonomickej nestability, nedostatočného prístupu na zahraničné trhy a nepriaznivých výmenných kurzov. Okrem toho vládne politiky, ako sú clá a kvóty, môžu tiež prispieť k vývoznnej medzere. Hlavnou príčinou exportnej medzery je nedostatočná konkurencieschopnosť domácich firiem. Stratégie na zníženie exportnej medzery zahŕňajú zlepšenie prístupu na zahraničné trhy prostredníctvom obchodných dohôd, devalváciu meny krajiny, aby bol vývoz konkurencieschopnejší, a poskytovanie stimulov pre podniky, aby zvýšili svoj vývoz. Vlády môžu tiež implementovať politiky, ktoré znižujú clá a kvóty na dovážaný tovar, aby podnietili podniky k dovozu väčšieho množstva tovaru zo zahraničia. Napokon, vlády môžu investovať do výskumných a vývojových iniciatív, ktoré pomáhajú podnikom vyvíjať nové produkty, ktoré sú cenovo konkurencieschopné a atraktívne pre zahraničných kupujúcich.

Podstatou teórií medzinárodného obchodu je skúmanie vývojových tendencií a zákonitostí, ktoré platia pre medzinárodnú špecializáciu krajín a firiem. Na základe nich sa formuje tovarová i teritoriálna štruktúra medzinárodného obchodu, jeho objemy i dynamika, komparatívne výhody krajín a konkurenčné výhody firiem v medzinárodnom obchode. Zaoberajú sa tiež vzťahmi, hlavne medzinárodným pohybom výrobných faktorov, konkurenciou na medzinárodných trhoch, vedecko technickým pokrokom a mnohými ďalšími faktormi pôsobiacimi v medzinárodnom podnikaní.

Na základe vývoja medzinárodného podnikateľského prostredia, tlaku globalizácie a veľkosti medzinárodného obchodu nadobúda stále viac na význame vplyv konkurencieschopnosti. M. Porter potvrdil vplyv konkurencieschopnosti na svetové hospodárstvo s jej prepojením na produktivitu. Podľa neho sa konkurencieschopnosť stala produktivitou, prostredníctvom ktorej národ používa ľudské, kapitálové a prírodné zdroje. Teda ide o schopnosť národa udržať alebo zvýšiť produktivitu práce a kapitálu voči ostatným krajinám. Ďalej vo svojej práci rozlíšil tri štádia konkurencieschopnosti krajín:

1. Krajiny vďaka za svoje komparatívne výhody pri exporte lacnej pracovnej sily a lacným surovinám. Spoločnosti sa zaoberajú výrobou jednoduchých produktov, pri ktorých využívajú nákladovú konkurencieschopnosť. Krajina je citlivá na výkyvy svetového hospodárstva, zmeny cien komodít a pohyb menových kurzov.

2. Zdrojom komparatívnej výhody sa stáva miera efektívnosti výroby. Na produkciu práce majú najväčší vplyv kapitálové toky a investície, ktorých zásluhou krajina nadobúda nové technológie. Produkcia je pro-exportne zameraná, čo spôsobuje citlivosť na zmenu dopytu na svetových trhoch.
3. Vzhľadom na svoje komparatívne výhody sa krajina špecializuje na trvale inovácie tovarov a služieb. Domáce firmy sú silno špecializované kvôli konkurencii na svetových trhoch, ktorá ich neustále núti inovovať. Krajina v tomto štádiu je podstatne odolná voči zmenám na medzinárodných trhoch.

1.1.2 Exportný potenciál

Exportný potenciál krajiny sa vzťahuje na jej schopnosť predávať tovary a služby do iných krajín. Exportný potenciál krajiny môže závisieť od rôznych faktorov, akými sú dostupnosť prírodných zdrojov, kvalita a množstvo ľudského kapitálu, úroveň technologického pokroku, kvalita a infraštruktúra dopravy a logistiky a konkurencieschopnosť domácich priemyselných odvetví. Krajina s vysokým exportným potenciálom môže mať komparatívnu výhodu pri výrobe určitých tovarov alebo služieb, čo znamená, že môže produkovať tieto tovary alebo služby pri nižších nákladoch alebo s vyššou kvalitou ako iné krajiny. To môže poskytnúť krajine konkurenčnú výhodu na globálnom trhu a umožniť jej získať devízy, vytvárať pracovné miesta a podporovať hospodársky rast.

Pri určení exportného potenciálu krajiny sa analytici môžu pozrieť na celý rad faktorov, ako je veľkosť ekonomiky krajiny, rozmanitosť jej exportu, úroveň zahraničných investícií, rozsah obchodných dohôd a konkurencieschopnosť jej priemyselných odvetví na globálnom trhu. Je však dôležité poznamenať, že exportný potenciál je dynamický a môže sa časom meniť v závislosti od zmien trhových podmienok, globálnej obchodnej politiky, technologického pokroku a iných faktorov.

Exportný potenciál krajiny možno určiť analýzou jej vnútorných silných a slabých stránok, ako aj vonkajších príležitostí a hrozieb. Medzi vnútorné faktory, ktoré môžu ovplyvniť exportný potenciál krajiny, patria:

1. Prírodné zdroje: Krajina s bohatými prírodnými zdrojmi, ako je ropa, nerasty alebo poľnohospodárska pôda, môže mať výhodu pri exporte týchto zdrojov do iných krajín.

2. Kvalifikovaná pracovná sila: Krajina s vysoko vzdelanou a kvalifikovanou pracovnou silou môže mať výhodu pri exporte tovarov a služieb, ktoré si vyžadujú špecializované odborné znalosti, ako sú technológie alebo profesionálne služby.
3. Infraštruktúra: Kvalita a dostupnosť dopravnej, komunikačnej a energetickej infraštruktúry krajiny môže ovplyvniť jej schopnosť efektívne vyvážať tovary a služby.
4. Politika štátu: Politiky, ktoré podporujú obchodprostredníctvom daňových stimulov alebo dotácií pre vývozcov, môžu zvýšiť exportný potenciál krajiny.

Vonkajšie faktory, ktoré môžu ovplyvniť exportný potenciál krajiny, zahŕňajú:

1. Trhový dopyt: Úroveň dopytu po tovare a službách krajiny na zahraničných trhoch môže ovplyvniť jej schopnosť exportovať. Krajina s veľmi žiadanými produktmi alebo službami môže mať väčší exportný potenciál.
2. Obchodné bariéry: Clá, kvóty alebo iné obchodné bariéry uložené cudzími krajinami môžu obmedziť schopnosť krajiny vyvážať.
3. Výmenné kurzy: Hodnota meny krajiny v porovnaní s inými menami môže ovplyvniť cenovú konkurencieschopnosť jej vývozu.
4. Konkurencia: Úroveň konkurencie z iných krajín vyvážajúcich podobný tovar a služby môže ovplyvniť exportný potenciál krajiny.

Na posúdenie exportného potenciálu krajiny analytici zvyčajne používajú kombináciu kvantitatívnych a kvalitatívnych metód. Tieto môžu zahŕňať analýzu obchodných údajov, vykonávanie prieskumov a rozhovorov s odborníkmi z odvetvia a hodnotenie celkovej hospodárskej a politickej klímy v krajine. V súhrne je exportný potenciál krajiny komplexný pojem, ktorý zahŕňa celý rad vnútorných a vonkajších faktorov. Pochopením týchto faktorov môžu tvorcovia politik a obchodní lídri prijímať rozhodnutia o tom, ako najlepšie propagovať a rozvíjať vývoz krajiny.

Hodnotenie exportných príležitostí sa zameriava na sektory a trhy s nedostatočne využívaným potenciálom vzhľadom na ponuku, dopyt a obchodné náklady. Tieto nerealizované príležitosti možno riešiť prostredníctvom intervencií na podporu exportu, ktorých cieľom je podporiť súkromný sektor pri plnení požiadaviek a preferencií trhu. Cieľom tohto prístupu nie je vybrať sektory, ktoré by mali byť dotované, ale identifikovať a využiť exportné príležitosti, ktoré boli premeškané a v niektorých prípadoch odstrániť zábrany, ktoré spoločnostiam bránia v realizácii ich exportného potenciálu. Tieto dodatočné

vývozy si vyžadujú rozšírenie výroby, čo bude mať za následok zvýšenie zamestnanosti priamo v sektore a nepriamo v dodávateľských odvetviach poskytujúcich tomuto sektoru vstupy.

Internetová stránka International Trade Centre poskytuje mapu exportného potenciálu jednotlivých národných ekonomík. Mapa exportného potenciálu identifikuje produkty, trhy a dodávateľov s (nerealizovaným) exportným potenciálom, ako aj príležitosti na diverzifikáciu exportu pre 226 krajín a 4 476 produktov. Mapa exportného potenciálu hodnotí exportnú výkonnosť krajiny, dopyt na cieľovom trhu, podmienky prístupu na trh a bilaterálne prepojenia medzi exportujúcimi a importujúcimi krajinami s cieľom odhadnúť potenciálne hodnoty exportu a zoradiť príležitosti na diverzifikáciu exportu. Mapa exportného potenciálu poskytuje aktuálne a praktické informácie o produktoch, trhoch a dodávateľoch s nevyužitým exportným potenciálom.

1.2 Teritoriálna analýza a spôsob získavania informácií

Motiváciou spoločnosti pre expanziu na zahraničné trhy býva predovšetkým rast tržieb, rentability, získavanie nových zdrojov a diverzifikácia predaja. Zahraničný obchod v sebe ukrýva aj viacero výziev, ako problémy so získaním informácií, problematická príprava zahraničnoobchodného prípadu či slabé exportné predpoklady. Spoločnosti sa pri zahraničnom obchode stretávajú s vyššími rizikami ako pri tuzemskom obchode. Medzi tieto riziká patrí nedostatočná úroveň odborných znalostí, nástrojov a metód výskumu zahraničného trhu. Spomenuté nedostatky generujú nedostatočné informácie o zahraničnom trhu. Preto je veľmi dôležité, aby spoločnosti venovali dostatok času a prostriedkov na výskum zahraničného trhu. Cieľom a úlohou výskumu trhu je sprehľadniť komplexne dianie na danom trhu a identifikovať potenciál a riziká na tomto trhu.

S ohľadom na uvedené má výskum trhu strategickú úlohu v perspektívnej zahraničnoobchodnej činnosti. Výsledky prieskumu a analýzy denného teritória tvoria základ pre formuláciu cieľov, stratégie a marketingového mixu. Prvotný výskum zahraničného trhu je pri súčasných digitálnych podmienkach možné realizovať veľmi jednoducho. Základné informácie, ktoré by nás mali zaujímať pri danom teritórii sú veľkosť a rastový potenciál trhu, marketingové podmienky trhu, odbytové príležitosti na trhu a všeobecné a špecifické riziká zahraničného trhu.

Spôsob získavania informácií sa rozlišuje na dve hlavné oblasti a to na primárny a sekundárny výskum. Primárny výskum zahŕňa zber informácií o zahraničnom trhu priamo

z tohto trhu pozorovaním. Zbierajú sa nové doteraz neznáme dáta o trhu, a to hlavne pomocou rôznych testov či experimentov, návštev veľtrhov, výstav alebo zahraničnými cestami. Sekundárny výskum zahraničného trhu pozostáva z konzistentného zhromažďovania sekundárnych dát získaných a spracovaných pomocou výpočtovej techniky. Tieto dáta boli zozbierané a spracované treťou stranou pre široké spektrum použitia, preto je potrebné zhodnotiť ich relevantnosť individuálne. Aj napriek tomu môžeme sekundárny výskum považovať za výhodný. Jeho najväčšou prednosťou sú nízke náklady na obstaranie informácií v porovnaní s primárnym výskumom. Ďalšími výhodami sú ľahká interpretácia výsledkov a fakt, že niektoré informácie sa dajú získať len pomocou sekundárneho výskumu. Je dôležité zdôrazniť, že primárny výskum je len doplnujúci voči sekundárnemu. (Zábojník S., Ružeková V., Hrinko J., 2021)

Možností odkiaľ čerpať údaje týkajúce sa zahraničného trhu je mnoho. Medzi najrelevantnejšie zaradujeme publikácie z UNCTAD, IMF, WB, ITC či Eurostatu. Slovenským spoločnostiam pomáhajú pri tejto činnosti hlavne SARIO a SOPK, ktoré sprístupňujú základné informácie prostredníctvom ekonomickej informácie o teritóriu (EIT). V súvislosti s analýzou zahraničného teritória môžu potencionálni exportéri, ale aj importéri využiť služby zastupiteľských úradov SR v zahraničí. Tieto úrady poskytujú základne informácie o danom štáte, ako aj niektoré konkrétnejšie údaje o zahraničnoobchodnej činnosti. Pri otázke financovania poskytuje poradenstvo a informácie o možnosti financovania obchodného prípadu v zahraničí EXIMBANKA.

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) je štátnou agentúrou Slovenskej republiky a spadá do pôsobnosti Ministerstva hospodárstva SR. Pre malé a stredné podniky je SARIO jednou z najlepších volieb pri zbere informácií o nových teritóriách. Misiou agentúry je akcelerovať investičný, exportný a inovatívny potenciál Slovenska. Strategickým cieľom je prepojenie slovenských subjektov so zahraničím prostredníctvom podpory nárastu exportu produktov a služieb v strategicky dôležitých odvetviach, podpora exportu technológií, inovácií a investícií, podpora účasti na významných veľtrhoch a výstavách. SARIO na svojej stránke sprostredkováva ekonomické informácie o teritóriách, ktoré obsahujú stručný prehľad o jednotlivých krajinách. Ďalej organizuje semináre a webináre. Témy webinárov a seminárov sú sektorovo alebo teritoriálne zamerané, podporujú exportný potenciál slovenských spoločností a taktiež sa snažia zodpovedať relevantné otázky týkajúce sa vstupu a náležitostí na zahraničné trhy. Dôležitou súčasťou sú aj predstavenia konkrétnych krajín a nové príležitosti pre obchod,

ako aj finančné nástroje na rozvíjanie exportného potenciálu. SARIO v rámci svojich aktivít realizuje podnikateľské misie, ktoré sú spravidla sprievodným podujatím pri návštevách vysokých štátnych predstaviteľov. Realizujú sa formou podnikateľských fór ako B2B alebo B2G formát stretnutí slovenských a zahraničných firiem s cieľom nájdania prieniku obchodných záujmov. SARIO ponúka množstvo ďalších služieb, ako je pomoc pri vyhľadávaní obchodného partnera, veľtrhu a výstavy, predvýjazdové poradenské stretnutia či lokalizovanie exportných/importných príležitostí.

1.3 Súčasný stav riešenej problematiky

Brazília, najväčšia a najľudnatejšia krajina Južnej Ameriky, zaberá polovicu pevniny Južnej Ameriky, jej súčasťou je 7 400 km pobrežia a disponuje širokou škálou biotopov vrátane povodia Amazonky. Je známa svojou bohatou a rozmanitou kultúrou, jedinečným spojením portugalských, indických a afrických vplyvov.

Brazília je členom Mercado Común del Sur (MERCOSUR), známeho aj ako južný spoločný trh. MERCOSUR je regionálny obchodný blok, ktorý bol založený v roku 1991 s cieľom podporovať voľný obchod a ekonomickú integráciu medzi svojimi členskými krajinami. Medzi súčasné členské krajiny MERCOSURu patrí Argentína, Brazília, Paraguaj a Uruguaj, pričom Venezuela je pozastaveným členom. Tieto krajiny spolu tvoria trh s viac ako 290 miliónmi ľudí s celkovým HDP viac ako 4 bilióny dolárov. Ako člen MERCOSURu profituje Brazília zo znížených obchodných bariér a lepšieho prístupu na trhy v regióne. Členské krajiny MERCOSURu zrušili clá na mnohé produkty, s ktorými medzi sebou obchodujú, čo uľahčilo aj tok tovarov a služieb medzi nimi. Okrem uľahčenia obchodu medzi členskými krajinami sa MERCOSUR zapája aj do rokovaní s inými obchodnými blokmi a krajinami s cieľom podporiť liberalizáciu obchodu a hospodársku integráciu. MERCOSUR napríklad vedie rokovania s Európskou úniou (EÚ) o uzavretí dohody o voľnom obchode, ktorá by znížila obchodné bariéry medzi týmito dvoma regiónmi. Členstvo Brazílie v MERCOSURE celkovo poskytlo Brazílii lepší prístup na trhy v regióne a uľahčilo tok tovarov a služieb medzi členskými krajinami. Taktiež umožnil Brazílii zúčastniť sa na rokovaniach zameraných na podporu liberalizácie obchodu a hospodárskej integrácie v celosvetovom meradle.

Brazília má rôznorodú ekonomiku a je jedným z najväčších svetových vývozcov poľnohospodárskych produktov vrátane sóje, hovädzieho mäsa, kávy, cukru a citrusových plodov. Okrem toho má krajina rastúci výrobný sektor, najmä v oblasti automobilov,

elektroniky a letectva, čo by mohlo poskytnúť ďalšie príležitosti na export. Brazília je tiež bohatá na prírodné zdroje vrátane železnej rudy, ropy a zemného plynu, ktoré by mohli byť potenciálnymi exportnými produktmi. V posledných rokoch sa krajina snaží diverzifikovať svoje exportné trhy, najmä zvýšením exportu do Ázie. Množstvo prírodných zdrojov, konkurencieschopný poľnohospodársky a výrobný priemysel, strategická poloha a vládna podpora z Brazílie urobili dôležitého vývozcu na svetovom trhu.

Brazília však čelí niekoľkým výzvam pri realizácii svojho plného exportného potenciálu, vrátane vysokých daní a byrokracie, zastaralej infraštruktúry a politickej nestability. Okrem toho krajina čelila environmentálnym výzvam súvisiacim s odlesňovaním a ochranou amazonského dažďového pralesa, čo by mohlo ovplyvniť budúcnosť poľnohospodárskeho vývozu krajiny.

Slovensko je členom Európskej únie. Je tiež členom Európskeho hospodárskeho priestoru (EHP), ktorý od 1. januára 1993 zaručuje voľný pohyb väčšiny tovaru medzi európskymi krajinami. Slovenská republika má 5,4 milióna obyvateľov z čoho vysokokvalifikovaná pracovná sila predstavuje 2,7 milióna. Slovensko je silne závislé od zahraničných trhov. Krajina ťaží z výhodnej geografickej polohy v strednej Európe. Ekonomický rast Slovenska ťahá od roku 2009 jeho export. Krajina predstavuje platformu reexportu pre európsky automobilový priemysel.

Poľnohospodárstvo je málo rozvinuté a má malý podiel na zamestnanosti, hoci takmer dve pätiny pôdy tvorí orná pôda. Hlavnými poľnohospodárskymi produktmi v krajine sú obilniny, zemiaky, cukrová repa a hrozno. Živočíšna výroba je tiež dôležitou súčasťou poľnohospodárskeho sektora krajiny, pričom hlavnými druhmi hospodárskych zvierat sú hovädzí dobytok, ošípané a hydina. Hornatá oblasť Slovenska má rozsiahle lesy a pasienky, ktoré sa využívajú na intenzívnu pastvu oviec a je bohatá na nerastné suroviny vrátane železa, medi, olova a zinku. Slovenský agrosektor prešiel v posledných rokoch výraznými zmenami, mnohé malé farmy sa zlúčili do väčších, efektívnejších prevádzok. Vláda tiež zaviedla rôzne politiky zamerané na podporu rozvoja poľnohospodárskeho sektora v krajine vrátane investícií do infraštruktúry, podpory výskumu a vývoja a finančných stimulov pre farmárov. Slovenský agrosektor okrem zásobovania domáceho trhu exportuje aj celý rad produktov vrátane obilnín, zeleniny, ovocia a hospodárskych zvierat. Blízkosť krajiny k iným krajinám EÚ a jej členstvo v EÚ uľahčili obchod a prístup na trh pre slovenské poľnohospodárske produkty. Celkovo možno povedať, že aj keď je poľnohospodárstvo

relatívne malou súčasťou slovenského hospodárstva, zostáva dôležitým sektorom, ktorý poskytuje zamestnanie pre značnú časť obyvateľstva a prispieva k potravinovej bezpečnosti a obchodu krajiny.

Slovensko má významný sektor ťažkého priemyslu so zameraním na výrobu ocele, automobilov a strojov. Ťažký priemysel zohral kľúčovú úlohu v hospodárskom rozvoji krajiny, pričom do výrobných kapacít Slovenska investovalo množstvo zahraničných spoločností. Výroba ocele je jedným z kľúčových pilierov slovenského ťažkého priemyslu, pričom krajina je ôsmym najväčším svetovým producentom ocele. Výroba ocele na Slovensku je sústredená vo východnej časti krajiny, kde prevádzkujú veľké oceliarne spoločnosti ako US Steel, ArcelorMittal, Třinecké železiarne. Okrem výroby ocele je Slovensko významným výrobcom automobilov a automobilových dielov, pričom veľké závody v krajine prevádzkujú spoločnosti ako Volkswagen, Kia a PSA Peugeot Citroen. Na Slovensku sídli aj niekoľko domácich firiem, ktoré vyrábajú stroje a zariadenia, ako napríklad Tatra Trucks a ZTS TEES Martin. Celkovo je sektor ťažkého priemyslu na Slovensku kľúčovou hybnou silou ekonomického rastu a priťahuje významné zahraničné investície. Zameranie sektora na výrobu ocele, automobilov a strojov mu umožnilo vybudovať silnú výrobnú základňu a etablovať sa ako kľúčový hráč na globálnom trhu. Svetová banka odhaduje, že samotný výrobný sektor tvorí viac ako jednu pätinu HDP Slovenska (26,4 %).

Na Slovensku sa nachádzajú aj odvetvia s vysokou pridanou hodnotou, ktoré významnou mierou prispievajú k ekonomickému rastu a rozvoju krajiny. Slovensko je jedným z najväčších výrobcov automobilov na svete. Automobilový priemysel je hlavným zdrojom high-tech zamestnanosti a inovácií na Slovensku, pričom spoločnosti výrazne investujú do výskumu a vývoja. Podľa Valášková, K.; Nagy, M.; Zábojník, S.; Lazaroiu, G. (2022) je na Slovensku potrebné zabezpečiť rozvoj v technologickej oblasti, najmä v automobilovom priemysle, vzhľadom na nástup inteligentnej výroby v Priemysle 4.0, využitím snímacích technológií. Aby si slovenskí výrobcovia áut udržali na konci tohto desaťročia aj po ňom globálne konkurencieschopné, mali by byť ekologické inovácie hlavnou prioritou národného automobilového priemyslu.

Slovensko má tiež rastúci sektor výroby elektroniky, pričom v krajine prevádzkujú továrne spoločnosti ako Samsung, LG a Foxconn. Silné postavenie má aj odvetvie IT. Krajina je domovom množstva medzinárodných IT spoločností, ako aj rastúceho počtu

domácich start-upov. V poslednej dekáde Slovensko zaznamenalo rastúci farmaceutický a biotechnologický sektor, pričom spoločnosti ako Pfizer, GlaxoSmithKline a Novartis investujú do výskumu a vývoja v krajine. Farmaceutický priemysel je kľúčovým zdrojom vysokohodnotnej zamestnanosti a inovácií so zameraním na vývoj nových liekov a liečebných postupov. Celkovo sú tieto odvetvia s vysokou pridanou hodnotou na Slovensku ťahúňom ekonomického rastu a rozvoja krajiny a pomáhajú postaviť Slovensko ako centrum pre high-tech inovácie a výrobu v strednej Európe. Odvetvia s vysokou pridanou hodnotou, ako je elektronika, strojárstvo a petrochemický priemysel, sú situované prevažne v západnej časti krajiny.

Keďže je Slovensko malá krajina s obmedzením počtom vstupov potrebuje dovážať, aby uspokojilo potreby svojho obyvateľstva a ekonomiky. Slovensko je silne závislé od dovozu energie, najmä zemného plynu a ropy. Krajina má obmedzené prírodné zdroje a jej vlastná výroba energie nepostačuje na uspokojenie potrieb jej obyvateľstva a priemyslu. Slovensko dováža energiu z Ruska, Nemecka a susedných krajín. Slovensko má síce silný poľnohospodársky sektor, no stále potrebuje dovážať niektoré potravinárske produkty z dôvodu obmedzeného množstva ornej pôdy, čo obmedzuje kapacitu poľnohospodárskej produkcie krajiny. To znamená, že niektoré potravinové produkty, ktoré sa nedajú vypestovať alebo vyrobiť lokálne, ako napríklad tropické ovocie, sa musia dovážať. Ovocie a zeleninu Slovensko dováža napríklad z krajín ako Španielsko či Taliansko.

Výrobný priemysel SR je odkázaný na dovoz surovín ako sú kovy, plasty a chemikálie. Tieto materiály sa používajú na výrobu rôznych tovarov vrátane automobilov, elektroniky a strojov. Stručne povedané, Slovensko potrebuje dovážať suroviny na podporu svojho výrobného priemyslu kvôli obmedzeným domácim zdrojom, potrebe špecializovaných surovín, nákladovej efektívnosti a kvalite.

Slovensko má síce silný výrobný sektor, no stále potrebuje dovážať niektoré stroje a zariadenia, aby udržalo krok s technologickým pokrokom v ostatných krajinách. Slovensko nie je schopné vyrábať určité typy strojov a zariadení na domácom trhu, či už z dôvodu nedostatku technickej expertízy alebo obmedzenej výrobnnej kapacity. Celkovo Slovensko potrebuje dovážať stroje a zariadenia, aby podporilo svoj výrobný priemysel a zostalo konkurencieschopné na globálnom trhu. To zahŕňa udržiavanie kroku s technologickým pokrokom a vyplňanie medzier v domácej výrobe. Slovensko dováža výpočtovú a telekomunikačnú techniku napríklad z krajín ako Nemecko a Čína.

Silná priemyselná tradícia Slovenska, daňové stimuly, lacná a kvalifikovaná pracovná sila, rýchlo sa rozvíjajúca infraštruktúra (posilnená prívom eurofondov) a krehký, no reálny rast robia z krajiny preferovanú obchodnú základňu. Celkovo Slovensko zostáva malou ekonomikou, ale má silný finančný systém a ponúka výrobnú platformu pre európsky automobilový a elektronický priemysel. Štrukturálne problémy, ktorým Slovensko čelí, sú regionálne rozdiely, stále nedostatočná infraštruktúra a starnutie obyvateľstva. Napriek tomu sa západné Slovensko teší silnej koncentrácii zahraničných a domácich firiem, ktoré obmedzujú nezamestnanosť. Jedným z problémov je podľa Zábojníka S. a Borovská Z. (2021) nízka konkurencieschopnosť slovenských spoločností na trhoch tretích krajín. Na základe zistení autorov treba vykonať na Slovensku rozsiahle zmeny v nástrojoch exportnej stratégie a exportných stimuloch v SR.

1.3.1 Vzťahy Brazílie s EÚ a SR

Ako svetová poľnohospodárska superveľmoc vedie Brazília veľmi osobitnú politiku zahraničného obchodu, ktorej cieľom je dobyť trhy a zároveň si za každú cenu zachovať svoje vplyvné postavenie. Brazília je menej integrovaná do svetovej ekonomiky ako iné rozvíjajúce sa trhy, keďže obchodné bariéry chránia podniky pred globálnymi príležitosťami a zahraničnou konkurenciou.

Brazília je členom väčšiny významných svetových a regionálnych medzinárodných organizácií - OSN a jej agentúr (UNIDO, FAO, UNICEF, WHO, atď.), Medzinárodnej obchodnej organizácie (WTO), Medzinárodného menového fondu (MMF), Svetovej banky (WB), IBRD, BIS, G77, Organizácie amerických štátov (OAS), regionálneho zoskupenia MERCOSUR, Spoločenstva štátov Latinskej Ameriky a Karibiku (CELAC), UNASUL (Union of South American Nation), Skupiny Rio, SELA, ALADI, Dohody z Tlatelolca, Medziamerickej dohody o vzájomnej pomoci TIAR, Amazonského paktu a ďalších. Na rozširovanie svojho vplyvu Brazília využíva najmä Organizáciu amerických štátov, Úniu juhoamerických národov, zónu voľného obchodu Mercosur, združenie BRICS (Brazília, Rusko, Čína, India, JAR) a Spoločenstvo portugalsky hovoriacich krajín (Comunidade dos Países de Língua Portuguesa), niekedy zvané Lusofonie.

Európska únia a Brazília majú dlhodobé partnerstvo založené na spoločných hodnotách a zásadách, akými sú demokracia, ľudské práva, základné slobody, sociálne začlenenie a trvalo udržateľný rozvoj. EÚ a Brazília nadviazali diplomatické vzťahy v roku 1960. Súčasný vzťahy sú založené na množstve dohôd, ako je rámcová dohoda o spolupráci

podpísaná v roku 1992, dohoda o vedecko-technickej spolupráci podpísaná v roku 2004 a rámcová dohoda o spolupráci medzi EÚ a MERCOSUrom podpísaná v roku 1995. Bilaterálne politické vzťahy sa naďalej rozširovali a vyvrcholili v roku 2007 vytvorením strategického partnerstva medzi EÚ a Brazíliou. Od roku 2007 EÚ a Brazília organizujú samity na najvyššej politickej úrovni. V rámci strategického partnerstva prebieha približne tridsať odvetvových dialógov v oblastiach, ako sú politické vzťahy, ľudské práva, obchod, energetika, kybernetická oblasť, výskum a inovácie, informačná spoločnosť a zmena klímy.

EÚ a jednotlivé krajiny MERCOSURu majú aj bilaterálne rámcové dohody o spolupráci, ktoré sa zaoberajú otázkami súvisiacimi s obchodom. Súčasné obchodné vzťahy medzi EÚ a MERCOSUrom sú založené na medziregionálnej rámcovej dohode o spolupráci, ktorá nadobudla platnosť v roku 1999. EÚ uzavrela obchodnú dohodu so štyrmi zakladajúcimi členmi združenia MERCOSUR (Argentína, Brazília, Paraguaj a Uruguaj) ako súčasť biregionálnej dohody o pridružení. Krajiny MERCOSURu už nevyužívajú systém všeobecného systému preferencií (GSP) z dôvodu ich klasifikácie ako krajiny s vysokými strednými príjmami.

Európska únia a MERCOSUR dosiahli 28. júna 2019 novú politickú dohodu o ambicióznej, vyváženej a komplexnej obchodnej dohode. Dohoda o voľnom obchode medzi EÚ a MERCOSUrom je komplexná obchodná dohoda, ktorej cieľom je odstrániť alebo znížiť clá na tovary a služby, s ktorými sa obchoduje medzi EÚ a krajinami MERCOSURu. Dohoda odstráni clá na 92 % vývozu MERCOSURu do EÚ na obdobie až 10 rokov. Na druhej strane EÚ zruší clá na 91 % svojho vývozu do MERCOSURu na obdobie až 15 rokov. Dohoda sa vzťahuje na celý rad poľnohospodárskych produktov vrátane hovädzieho mäsa, hydiny, bravčového mäsa, cukru a etanolu. Napríklad EÚ poskytne MERCOSURu bezcolnú kvótu 99 000 ton hovädzieho mäsa ročne, zatiaľ čo MERCOSUR zruší clá na víno a mliečne výrobky z EÚ. Dohoda obsahuje aj ustanovenia o obchode so službami, ako sú finančné služby, telekomunikácie a doprava. Cieľom je otvoriť tieto sektory väčšej konkurencii a investíciám. Environmentálne a pracovné normy sú tiež súčasťou dohody. Dohoda obsahuje záväzky na podporu trvalo udržateľného rozvoja a rešpektovanie pracovných a environmentálnych noriem. Zahŕňa aj mechanizmus na monitorovanie a presadzovanie týchto záväzkov. Dohoda bola dosiahnutá po 20 rokoch rokovanií a očakáva sa, že bude mať významný ekonomický prínos pre EÚ aj MERCOSUR. Je to však kontroverzné kvôli obavám z vplyvu na životné prostredie, pracovné práva a

poľnohospodársky sektor v oboch regiónoch. Dohodu ešte musia ratifikovať všetky strany vrátane členských štátov EÚ a krajín MERCOSURu.

Budúca dohoda o pridružení medzi EÚ a združením MERCOSUR by mala podporiť obchodnú integráciu medzi krajinami MERCOSURu a vytvoriť nové príležitosti pre obchod a investície s EÚ odstránením colných a necolných prekážok obchodu a priamych zahraničných investícií. Existuje vysoký potenciálny ekonomický vplyv, aj keď MERCOSUR zostáva vysoko chráneným trhom. Dohoda o pridružení medzi EÚ a združením MERCOSUR bude okrem iného zahŕňať obchod s tovarom a službami, investície, práva duševného vlastníctva (IPR), aspekty vrátane ochrany zemepisných označení, vládne obstarávanie, technické prekážky obchodu a sanitárne a fytosanitárne aspekty.

Bývalý predseda Európskej komisie Jean-Claude Juncker sa ohľadom dohody vyjadril nasledovne. „Ide o historický moment. Prostredníctvom tohto obchodného paktu sa krajiny MERCOSURu rozhodli otvoriť svoje trhy Európskej únii. Je to samozrejme skvelá správa pre spoločnosti, pracovníkov a hospodárstvo na oboch stranách Atlantiku, čím sa na clách ušetrí viac ako 4 mld. EUR ročne. Ide teda o najväčšiu obchodnú dohodu, akú kedy EÚ uzavrela. (European Commission 2019)

Nie všetci vidia túto obchodnú dohodu pozitívne. Po celej EÚ sa ozývajú obavy hlavne v oblasti potravinovej bezpečnosti a konkurencieschopnosti európskych pestovateľov. Obavy z vplyvu dohody na domáci agropotravinársky sektor majú aj slovenské poľnohospodárske a potravinárske samosprávy. Podľa nich bude mať dohoda najtvrdší dopad na produkciu mäsa a mäsových výrobkov, cukru a obilnín. Podľa Marián Koreň (2019) sa následkom dohody MERCOSUR zhorší pozícia výrobcov cukru v Európskej únii. Aktuálne EÚ produkuje 22 miliónov ton cukru a na spotrebu potrebuje okolo 17 miliónov ton. Z krajín MERCOSURu sa do EÚ ročne dovezie 700 tisíc ton trstinového cukru. Podľa agrosamospráv hlavne Brazília pri produkcii cukru používa nebezpečné látky, ktoré európski producenti majú Úniou zakázané.

EÚ a Brazília sa snažia posilňovať vzájomné obchodné vzťahy aj pomocou rôznych projektov. Prvé konzultačné fórum o etickom obchode medzi EÚ a Brazíliou sa konalo 21. júna 2018 v Riu Janeiro, ktoré je držiteľom štatútu mesta spravodlivého obchodu. Toto podujatie bolo financované z nástroja partnerstva s cieľom podporiť rozvoj spravodlivého a etického obchodu medzi EÚ a Brazíliou. Na fóre sa zúčastnilo viac ako 160 účastníkov

z Brazílie a Európy vrátane tvorcov politík, samospráv, certifikačných inštitúcií, výrobcov, vývozcov, dovozcov a organizácií. Program pozostával z prezentácií na hlavné témy, ako globálny obraz spravodlivého a etického obchodu, medzinárodný certifikačný proces a národná stratégia v Brazílii a obchodné príležitosti v EÚ. (EEAS)

Vzájomné vzťahy medzi Slovenskom a Brazíliou sa začali budovať už v 30. rokoch minulého storočia. Brazília bola jednou z prvých krajín, ktorá v roku 1992 vyjadrila pripravenosť uznať a nadviazať diplomatické styky s oboma nástupníckymi krajinami ČSFR. Slovenská republika a Brazílska federatívna republika nadviazali diplomatické styky dňom 1.1. 1993. Politické vzťahy dosiahli najvyššiu úroveň uskutočnením recipročných návštev prezidentov oboch krajín v rokoch 2001 a 2002.

Brazília je najvýznamnejším ekonomickým a obchodným partnerom Slovenskej republiky v Latinskej Amerike. V roku 2009 počas pracovnej návštevy ministra hospodárstva SR v Brazílii bolo podpísané Memorandum medzi MH SR a Ministerstvom rozvoja, priemyslu a zahraničného obchodu BFR o spoločnej slovensko-brazílskej komisii pre podporu obchodu a investícií. Dovoz podlieha daňovému a colnému režimu.

1.3.2 Brazília ako perspektívny dodávateľ komodít pre import

Mnoho autorov sa vo svojich článkoch zhoduje, že medzi perspektívne komodity importu z Brazílie patria prírodné zdroje, na ktoré je Brazília bohatá. Brazília má bohaté zásoby prírodných zdrojov a pri viacerých sa radí k najväčším na svete. Medzi prírodné zdroje, ktoré krajina vo veľkom vyváža patrí železná ruda, bauxit, nikel, mangán, drahé kamene, žula, vápenec, hlina, piesok. Krajina je tiež bohatá na vodné a lesné zdroje. Brazília je známym producentom železnej rudy a zároveň je tretím najväčším producentom a vývozcom železnej rudy na svete. Po železnej rude je ďalším dôležitým zdrojom Brazílie zlato. V súčasnosti je Brazília považovaná za 13. najväčšieho svetového producenta tohto drahého kovu s produkciou 61 miliónov ton ročne, čo sa rovná takmer 2,5 % svetovej produkcie. Brazília tiež tvorí 90 % svetovej produkcie diamantov, akvamarínu, topásu, ametystu, turmalínu a smaragdu. Väčšinu exportu krajiny tvorí oceľ. Veľké zásluhy na ekonomickom úspechu krajiny má prítomnosť drevárskeho priemyslu. Krajina je na druhom mieste na svete po Rusku z hľadiska lesných zdrojov. Drevo sa v Brazílii spracováva vo veľkých množstvách vďaka zásobám z Amazonského pralesa.

Štúdia od Zdrahal I., Hrabalek M., Kadlec P. (2021) pokryla vývoj brazílskeho agropotravinárskeho sektora medzi rokmi 1995-2017 s cieľom pozrieť sa na komparatívnu

výhodu v jednotlivých produktoch. Analýza ukazuje, že brazílska agrokomoditná špecializácia a konkurencieschopnosť agropodnikania sa neustále posilňovali. Silnú pozíciu voči EÚ zaznamenala takmer vo všetkých produktoch a aj preto sa hodnota agropotravinárskeho obchodu medzi Brazíliou a EÚ28 zvyšovala. Európska únia však postupne stráca svoju pozíciu najvýznamnejšieho agropotravinárskeho obchodného partnera Brazílie. Zároveň sa zvýšila pozícia Číny ako obchodného partnera pre agropotravinárske výrobky. Podľa autorov by sa dynamika mohla trochu zmeniť, ak by sa dokončila ambiciózna a komplexná obchodná dohoda medzi Európskou úniou a MERCOSURom. Avšak, ako uvádzajú, spôsob uvedenia obchodu do praxe bude zložitý, pretože zo strany niektorých členských krajín EÚ existuje silný odpor založený najmä na poľnohospodárskej argumentácii.

Podľa Valdes C. (2022) je jedným z najdôležitejších exportných sektorov Brazílie poľnohospodársky sektor. Vzhľadom na momentálnu situáciu na trhu s poľnohospodárskymi produktami rastie význam dovozu práve týchto produktov z Brazílie, ktorá si upevňuje svoju pozíciu významného výrobcu poľnohospodárskych komodít a súvisiacich potravinárskych produktov, ako aj dodávateľa na medzinárodné trhy. V súčasnosti patrí medzi top 5 producentov až 34 komodít a je najväčším čistým exportérom na svete. Pokračujúca expanzia obchodu a diverzifikácia trhov a produktov zostáva jadrom stratégie brazílskeho poľnohospodárskeho rastu. Brazília zrýchlila svoju transformáciu z exportéra najmä tropických poľnohospodárskych produktov, ako je káva, cukor, citrusy a kakao, na hlavného svetového dodávateľa komodít vrátane sóje, obilnín, bavlny, etanolu a mäsa. Sója vyniká ako kľúčová plodina pri expanzii brazílskeho poľnohospodárskeho sektora ako špičkového svetového dodávateľa poľnohospodárskych produktov. Ako pre európsky, tak aj pre slovenský trh je Brazília veľmi významná a do budúcnosti má rastúci potenciál. Najväčšiu perspektívu predstavujú hlavne plodiny, ktoré sa v našom regióne nepestujú vôbec alebo len v obmedzenom množstve. Medzi najperspektívnejšie plodiny patrí káva, kakao, tabak, citrusy a sója. Brazílska káva a tabak sú známe svojimi špecifikami a patria medzi najlepšie na svete.

Francúzska sieť retailového bankovníctva Groupe Credit du Nord (2022) vidí perspektívne oblasti pre ďalší rozvoj ekonomickej spolupráce medzi EÚ a Brazíliou predovšetkým v oblastiach ako energetika, poľnohospodárstvo a lesníctvo, automobilová a železničná doprava, odpadové hospodárstvo, ochrana životného prostredia, medicína a farmaceutika.

Oliveira B., Pianto D. (2010) v ich článku *Export potential of Brazilian industrial firms* zhodnotili exportný potenciál brazílskych priemyselných spoločností. V tomto článku zaradili brazílske priemyselné firmy do rôznych skupín podľa ich exportného potenciálu. Klasifikácia bola vygenerovaná algoritmom zhody propensity score, ktorý bol založený na teoretických aj empirických štúdiách mikrodeterminantov exportu. Na základe ich výskumu prišli k záveru, že najväčšími potenciálnymi exportnými sektormi sú potraviny a nápoje, textil, koža, obuv a cestovné potreby, drevársky, nábytkársky a iný priemysel a základná metalurgia, čo sú tradičnejšie odvetvia.

Ďalším perspektívnym produktom pre dovoz z Brazílie môže byť etanol. Podľa agentúry Reuters (2022) by mal Brazílsky export etanolu do Európy tento rok dosiahnuť rekordnú výšku, keďže zahraničné trhy vyzerajú príťažlivejšie ako domáce. Na základe analýzy S&P Global Commodity Insights (2022) od začiatku roku 2022 až do augusta Brazília expedovala do Európy približne 427 miliónov litrov etanolu, čo je o 435 % viac ako v rovnakom období v roku 2021. Očakáva sa, že do konca roku 2022 vyvezie juhoamerická krajina do Európy 600 miliónov litrov biopaliva. Prudký nárast exportu prichádza, keď sektor biopalív reaguje na nižšie ceny v Brazílii a zvýšený dopyt v Európe, vďaka čomu je doprava do zahraničia pre výrobcov príťažlivejšia. Keďže ceny benzínu rastú, dopyt po lacnejšom palive E10 (benzín s 10 % etanolu) tento rok rastie v hlavných spotrebiteľských krajinách, ako je Nemecko, Spojené kráľovstvo a Švédsko. Nikas A. a spol. (2022) priblížili potenciál vývozu etanolu z Brazílie vo svojej práci (*A comparative study of biodiesel in Brazil and Argentina: An integrated systems of innovation perspective*). Destabilizačné šoky a politika boli dôvodom, ktoré viedli Brazíliu k prechodu na udržateľnejšiu cestu. Po roku 2005, Brazília investovala vo veľkom do expanzie bionaftového priemyslu. Tieto investície umožnili expanziu priemyslu bionafty, vďaka čomu sa Brazília stala jedným z najvýznamnejších výrobcov sójovej bionafty na svete. Brazília má potenciál ďalej zlepšovať efektívnosť sektora a zvyšovať podiel na energetickom mixe. V práci tiež poznamenali, že aby sa krajina dokázala vyrovnáť s hrozbami potravinovej bezpečnosti vyplývajúcimi z rozširovania bionafty s cieľom uspokojiť zvýšený dopyt zo strany vyšších mandátov, musí sa zamerať na diverzifikáciu východiskových surovín a vytvoriť výrobu iných olejov vo veľkom rozsahu namiesto závislosti od sójových bôbov, čo by tiež mohlo umožniť extrapoláciu identifikovaných trajektórií na posun z biopalív prvej generácie na druhú.

Na základe článku od SP Global (2022) perspektívnym sektorom dovozu z Brazílie, hlavne vzhľadom na vypuknutie vojny na Ukrajine, môže byť oceľársky priemysel. Podľa

najnovších údajov národného oceliarskeho združenia Aço Brasil vývoz brazílskych oceľových výrobkov do Európy vyskočil v prvom polroku 2022 o 710 % na 909 828 mt. v porovnaní so 112 221 mt. v roku 2021, čím sa zaplnilo prázdne miesto po regionálnych dodávateľoch Ruska a Ukrajiny. Obmedzenia dodávok vyplývajúce z rusko-ukrajinskej vojny tiež podnietili Brazíliu k zvýšeniu dodávok do susedných krajín v Latinskej Amerike, Ázii a Afrike. K zvýšeniu exportu prispeli aj atraktívne devízové kurzy a silné ceny spolu s pomalým domácim trhom. Európska komisia koncom mája 2022 oznámila dočasné antidumpingové colné sadzby vo výške 25 % na elektrolyticky pochrómovanú oceľ alebo ECCS dovážanú z Číny a Brazílie po prešetrovaní, ktoré zistilo, že dovoz z týchto dvoch krajín podhodnocuje priemyselné ceny EÚ.

ApexBrasil - Brazilian Trade and Investment Promotion Agency publikovali štúdiu s názvom „Mercosur Agreement - European Union: Opportunities for Brazilian Exports“, v ktorej sa snažili lokalizovať a kvantifikovať produkty s najväčším exportným potenciálom po schválení dohody medzi EÚ a Mercosur. Od nadobudnutia platnosti Dohody medzi MERCOSUrom a EÚ dôjde k okamžitému, ale aj postupnému odstráneniu dovozných ciel na rôzne výrobky. Podľa autorov Olmedo L., Santos M., Steffen O. (2022) majú z krátkodobého hľadiska pri odstránení ciel najväčší prospech tie sektory, ktoré už v Európskej únii preukazujú značnú konkurencieschopnosť.

Mapa globálnych príležitostí ApexBrasil sa použila na identifikáciu produktov, ktoré preukazujú konkurencieschopnosť na trhu EÚ. Ide o produkty, pri ktorých Dohoda predpokladá okamžitú (0-4 roky) elimináciu cla. Metodológia štúdie identifikovala trhové príležitosti pre brazílsky vývoz strojov a dopravných zariadení obsahujúcich 76 produktov, ktoré budú využívať bezcolné colné zaobchádzanie do 4 rokov od nadobudnutia platnosti dohody. Európska únia dosahuje za posledných päť rokov priemerný ročný dovoz 63 miliárd USD, z čoho približne 1,5 miliardy USD predstavovalo dovoz z Brazílie (podiel na brazílskom trhu 2,3 %). Brazílsky vývoz týchto produktov čelil dovozným clám medzi 1,2 % a 4,5 %, čo viedlo k tomu, že brazílske stroje a dopravné zariadenia boli zdanené približne 40,7 milióna USD každý rok.

V podsekcii chemické a súvisiace produkty metodika štúdie identifikovala 72 produktov, ktoré predstavujú vývozné príležitosti. Ide o dovozný trh v hodnote približne 29,4 miliárd USD s podielom na trhu 3,8 % (približne 1,1 miliardy USD). V súčasnosti sa dovozné clá Európskej únie uplatňované na Brazíliu pohybujú od 2,3 % do 7,7 %. Najväčší

potenciál z tejto kategórie majú podľa HS8 - plasty v primárnych formách, ktoré koncentrujú 53 % európskeho dovoz chemických výrobkov a 30 % brazílskeho vývozu do Únie. V podsekcii priemyselný tovar identifikovali 45 produktov, ktoré predstavujú vývozné príležitosti pre Brazíliu z hľadiska oslobodenia od cla. Jedná sa o dovozný trh v hodnote približne 5,9 miliardy USD s priemerným podielom na trhu 7,4 %. V súčasnosti sa dovozné clá pohybujú od 1,7 % do 12 %. Najväčší potenciál z tejto podsekcie majú produkty HS8 - koža a jemne potiahnuté kože, ktoré koncentrujú 25 % dovozu EÚ a 52 % brazílskeho exportu tejto skupiny tovarov do EÚ.

Veľvyslanec Milan Cigán, ktorý roky pôsobil v rôznych krajinách Latinskej Ameriky ako diplomat a ktorý je aktuálne prezidentom Brazílsko-slovenskej obchodnej komory, priblížil svoj pohľad na to, aké obchodné príležitosti predstavuje Brazílsky trh. V rozhovore s Dominikou Dobrovičovou pre Exportair (2021) sa zmienil o ekonomickej sile Brazílie a jej veľkému významu ako obchodného partnera pre Európu. Veľký potenciál krajiny vidí v automobilovom priemysle. V Brazílie je 23 veľkých automobilových fabrík, ktoré vyrábajú dvakrát viac ako tie slovenské. Ďalším dôležitým sektorom je poľnohospodárstvo, v ktorom Brazília patrí medzi popredných producentov a vývozcov jednotlivých komodít. Pán Cigán zmienil aj rýchli technologický pokrok krajiny v uplynulej dobe. Vďaka digitalizácii a integrácii systémov rastie finančný sektor, ktorý je v Brazílii na špičkovej úrovni. V tejto krajine vzniká množstvo startupov, ktoré majú potenciál uspieť. Veľvyslanec pokladá Brazíliu za vyspelý trh s množstvom príležitostí a odporúča spoločnostiam, aby zahodili strach z nepoznaného za hlavu a začali objavovať, čo im tento región môže ponúknuť. Dôležitosť a zároveň veľký potenciál obchodu v oblasti automobilového priemyslu medzi EÚ a Brazíliou v práci priblížili aj Leel S., Albaladejo M. a Moreira M (2004). V práci skúmali latinskoamerickú priemyselnú konkurencieschopnosť vo vzťahu ku globalizácii. V práci zistili, že efektivita práce automobilovom priemysle je pomerne vysoká a dosahuje hodnoty ostatných silných automobilových trhov.

(SME) Väčšina produktov, s ktorými sa obchoduje medzi Brazíliou a Slovenskom, sú priemyselné výrobky. Vera Helena Marega (2012) z obchodného oddelenia Brazílskeho veľvyslanectva v Bratislave v rozhovore povedala, že Slovensko je výnimku medzi krajinami strednej Európy, ale poznamenala, že je to spôsobené predovšetkým silným automobilovým priemyslom, ako aj prítomnosťou brazílskych spoločností na Slovensku. Štúdia vypracovaná brazílskou agentúrou na podporu exportu a investícií APEX v rokoch 2010-2011 uvádza, že obchod s poľnohospodárskymi produktmi klesá, zatiaľ čo odvetvia

s najväčším potenciálom dovozu na Slovensko by boli nástroje, stroje, kovové výrobky, plasty, liečivá a chemikálie, keďže väčšina produktov, s ktorými sa obchoduje medzi Brazíliou a Slovenskom, sú priemyselné výrobky. Preto sa na rokovaní Brazílsko-slovenskej obchodnej komory v roku 2020 riešil aj potenciál a ďalšie možnosti vzájomného obchodu. Rozoberali sa perspektívne oblasti vzájomnej hospodárskej a obchodnej spolupráce Slovenska a Brazílie. Zhodnotilo sa, že za ne možno považovať sektor zdravotníctva, vodného hospodárstva, odpadov, budovania infraštruktúry, ako aj digitálnych technológií (MH SR, 2020).

2. Cieľ práce

Teritórium Brazílskej federatívnej republiky predstavuje mnoho zaujímavých zahraničnoobchodných príležitostí pre slovenských podnikateľov, najmä po očakávanej liberalizácii zahraničného obchodu s krajinami EÚ. Na konkrétnom odvetví, resp. produkte diplomová práca zdôvodňuje kľúčové príležitosti a z hľadiska techniky importu kriticky vyhodnocuje možné príležitosti, ale aj riziká importného obchodného prípadu s ohľadom na analýzu cien, špecifiká makroprostredia a mikroprostredia. Hlavným cieľom diplomovej práce je zhodnotiť perspektívu dovozu v rámci vybraného odvetvia z Brazílie do SR. Aby sme dosiahli stanovený cieľ, zadefinovali sme si nasledujúce čiastkové ciele:

1. Identifikácia súčasného stavu obchodných vzťahov medzi Brazíliou a Slovenskom
2. Analýza makroekonomických ukazovateľov
3. Identifikácia možných perspektívnych tovarových skupín
4. Analýza vybraných tovarových skupín a produktov

Aby sme mohli naplniť hlavný cieľ práce museli sme identifikovať konkrétny produkt a previesť konečnú analýzu perspektívy obchodného prípadu a jeho implikáciu do praxe.

Na základe doterajších teoretických poznatkov o danej problematike sme si v tejto diplomovej práci stanovili nasledovnú výskumnú otázku.

„Je import jednotlivých produktov z Brazílie natoľko perspektívny, aby ho slovenské spoločnosti v prípade ratifikácie obchodnej dohody medzi EÚ a MERCOSUrom uprednostnili pred importom z krajín EÚ?“

2.1 Metodika práce a metódy skúmania

V práci sme využívali analýzu a syntézu, ktoré patria medzi základné a najčastejšie používané vedecké metódy. Analýza je spôsobom výkladu, ak oddeľujeme, izolujeme jednotlivé javy a berieme ich ako oddelené a izolované. Syntéza je oproti analýze proces opačný, alebo doplnujúci. Ide o zjednocovanie, zloženie nejakého predmetu, javu alebo procesu z jeho základných prvkov či už myšlienkovy, alebo fakticky v nejaký celok. Syntéza má však ako metodologický princíp analýzu vždy dopĺňať. Tým nám syntéza umožňuje poznanie predmetu v jeho úplnosti. Využili sme aj indukciu a dedukciu. Všeobecne je indukciou zameriavané na usudzovanie z jednotlivého na všeobecné, alebo presnejšie povedané ide o poznanie, ktoré vychádza z empiricky zistených faktov a dospieva k všeobecným záverom. Dedukcia sa zvyčajne rozumie usudzovanie od všeobecného k zvláštnemu a jednotlivému, avšak oveľa presnejšie je dedukcia vyvodením nových tvrdení pri dodržiavaní pravidiel logiky.

Pri písaní diplomovej práce sme čerpali z primárnych a sekundárnych zdrojov. V rámci primárnych zdrojov sme sa sústredili na získavanie štatistických údajov so zameraním na krajiny Brazília a Slovensko. Sekundárne zdroje použité v našej práci predstavujú pramene odbornej slovenskej a zahraničnej literatúry, publikácie odborníkov so zameraním na export a import sledovaných krajín, výročne správy Ministerstva hospodárstva SR a Všeobecná ekonomická informácia o teritóriu Brazílie. Medzi ďalšie významné zdroje našej práce patrili odborné články z uznávaných periodík a internetové zdroje, ktoré nám dopomohli k najpresnejšiemu a najaktuálnejšiemu spracovaniu danej problematiky.

Pre lepšiu perspektívu vo vybranom odvetví (káva) sme využili hybrid štandardizovaného (štruktúrovaný) a neštandardizovaného (neštruktúrovaný) rozhovoru s majiteľom spoločnosti Diamonds Roastery. Spoločnosť Diamonds Roastery je rodina pražiareň výberovej kávy, ktorá vznikla v roku 2015. V súčasnosti sa zaraduje medzi najväčšie pražiarene v rámci výberovej kávy na Slovensku. V rozhovore nám majiteľ Tomášom Novák priblížil súčasnú situáciu na trhu s kávou. Poskytnuté informácie sme analyzovali a využili pri výsledkoch práce. Rozhovor s Tomášom Novák je priložený v prílohe.

3.1 Brazília – hospodársky vývoj

Brazília má druhú najväčšiu ekonomiku (1,83 bilióna USD) a populáciu (213 miliónov obyvateľov) na západnej pologuli. Podľa Medzinárodného menového fondu (MMF) v roku 2022 bola Brazília na 12. mieste v rebríčku krajín s najväčšími výdavkami na hrubý domáci produkt (HDP) a na 8. mieste najväčšej parity kúpnej sily. HDP na obyvateľa bolo 8 570 USD. Podľa Svetového ekonomického fóra (WEF) bola Brazília v roku 2009 vedúcou krajinou vo vývoji konkurencieschopnosti. V tomto roku sa nachádza na ôsmej pozícii, keď po prvýkrát prekonala Rusko a čiastočne zmenšila rozdiel s Indiou a Čínou v rámci zoskupenia BRICS. Dôležité kroky prijaté od 90. rokov smerom k fiškálnej udržateľnosti, ako aj opatrenia prijaté na liberalizáciu a otvorenie ekonomiky, výrazne posilnili základy konkurencieschopnosti krajiny a vytvorili lepšie prostredie pre rozvoj súkromného sektora.

Brazília je najvplyvnejšou krajinou Južnej Ameriky, rastúcou ekonomickou veľmocou a jednou z najväčších svetových demokracií. Za posledných niekoľko rokov urobila veľké pokroky vo svojom úsilí dostať milióny ľudí z chudoby, hoci priepasť medzi bohatými a chudobnými je stále veľká. V minulosti sa Brazília dostala na 6. miesto najväčšej ekonomiky sveta, ale spomalenie v posledných rokoch ju posunulo späť na 9. miesto. Podľa správ od OECD Brazília nedosiahne priemerné príjmy rozvinutých krajín ani do roku 2050, aj napriek úspešnému znižovaniu príjmových rozdielov za posledných 15 rokov. Po recesii vyvolanej pandémiou v roku 2020 sa ekonomika v roku 2021 oživila. Rozsiahla fiškálna reakcia realizovaná prostredníctvom programov sociálnej ochrany v roku 2020, zmiernila vplyv pandémie na chudobu. Aktuálne globálne ekonomické dianie zasiahlo oživenie Brazílie, rastom inflácie a sadzieb menovej politiky, ako aj prekážok v zásobovaní súvisiacich s pokračujúcou vojnou na Ukrajine. Tieto všetky udalosti spôsobili prudký nárast cien komodít, čím sa ešte viac posilnili inflačné tlaky. Okrem toho v Brazílii pretrvávajú obavy z pomalého tempa reforiem politiky.

Na základe správy OECD sa predpokladá, že HDP v roku 2022 vzrastie o 2,8 %, v roku 2023 o 1,2 % a v roku 2024 o 1,4 %. Spotreba domácností, súkromné investície a vývoz zostanú hlavnými ťahúňmi rastu ekonomiky. Tiež sa predpokladá, že rast vývozu a výdavky domácností, podporované vyššími sociálnymi transfermi a silným rastom zamestnanosti, budú spomaľovať v roku 2023. Súkromné investície budú naďalej rásť v dôsledku zlepšujúcej sa dôvery v podnikateľské prostredie. Napriek vyšším globálnym

úrokovým sadzbám sa výmenný kurz tento rok mierne zhodnotil vďaka tlmeniu inflačných tlakov. Očakáva sa, že inflácia bude počas prognózovaného obdobia klesať ako vplyv znižovania cien energií a potravín.

V posledných mesiacoch roku 2022 poukazovali výkonnostné ukazovatele na spomalenie činnosti v ťažbe. Hlavný ukazovateľ pre výrobu poukazuje na malý pokles výroby tovarov krátkodobej a strednodobej spotreby, ale väčšina ostatných výrobných sektorov naďalej rástla. Navyše, využitie kapacity vo výrobnom sektore vzrástlo na viac ako 80 %, čo potvrdzuje rozsiahle oživenie výroby. Služby v auguste výrazne rástli už štvrtý mesiac po sebe, čo bolo poháňané hlavne službami pre domácnosti, informáciami a technológiami, hoci dopravné služby klesali. Sektor služieb je aj naďalej hlavnou hnacou silou rastu HDP na strane ponuky. Maloobchodné tržby v treťom štvrtí roku klesli dôsledkom rastu reálnych miezd a úverov domácnostiam.

Celková inflácia klesla z 11,9 % v júni na 6,5 % v októbri 2022. Pokles inflácie je spôsobený najmä poklesom medzinárodných cien ropy a výraznými daňovými úľavami vrátane stropovej sadzby, ktorú môžu vlády uplatniť na najväčšie spotrebné dane. Tieto opatrenia účinne znižujú daňové zaťaženie pohonných hmôt, elektriny, zemného plynu, komunikácií a verejnej dopravy. Miera nezamestnanosti klesla z 11,1 % v marci na 8,7 % v septembri, keďže tvorba pracovných miest bola naďalej silná vzhľadom na oživenú ekonomiku. Priemerný reálny pracovný príjem v septembri medziročne vzrástol o 2,5 % na 2754 BRL.

3.1.1 Brazília - hlavné odvetvia hospodárstva

Priemysel Brazílie je veľmi rozmanitý a pozostáva zo všetkých priemyselných sektorov, z ktorých najdôležitejší je textilný, obuvnícky, chemický, strojársky a hutnícky priemysel a výroba dopravných prostriedkov. V posledných rokoch poklesol podiel priemyselnej výroby na HDP najmä pre zníženie investícií do výroby z dôvodu nízkej dôvery podnikateľov. Brazília patrí medzi najväčšie poľnohospodárske veľmoci sveta. Diverzifikované podnebie, pravidelné zrážky, takmer stále slnečné svetlo a cca 13 % zásob vody na zemi, sú hlavnými prírodnými podmienkami, ktoré majú priaznivý vplyv na poľnohospodársku výrobu krajiny. Za úspechom brazílskeho hospodárstva stojí EMBRAPA (Brazílska spoločnosť pre pôdohospodársky výskum), v súčasnosti najvýznamnejšia svetová inštitúcia v oblasti výskumu tropického pôdohospodárstva. Poľnohospodárstvo tejto krajiny sa podieľa na HDP cca 5,2 %, pričom ešte v roku 2005 sa

jeho podiel udával na úrovni 10 – 12 %. Na druhej strane obchod s poľnohospodárskymi výrobkami, ktorý zahrňuje aj pridanú hodnotu viazanú na poľnohospodársku výrobu, predstavuje až 1/3 HDP Brazílie a 2/5 jej vývozu. Poľnohospodárstvo zamestnáva viac ako 15 % pracovnej sily.

Brazília je 4. najväčší vývozca poľnohospodárskych výrobkov na svete, pričom zastáva pozíciu najväčšieho vývozcu cukru, kávy, pomarančovej šťavy, tabaku, etanolu, kuracieho a hovädzieho mäsa na svete. Taktiež je 2. najväčším vývozcom kukurice a 2. najväčším svetovým pestovateľom sóje (po USA), pri ktorej je zároveň najväčším vývozcom. Medzi ďalšie významné komodity patrí ryža, ovocie, kakao, orechy, bravčové mäso a ryby. Je tiež najväčším svetovým pestovateľom cukrovej trstiny, z ktorej vyrába okrem cukru aj alkohol, ktorý sa v krajine už od 70. rokov minulého storočia používa ako palivo do motorových vozidiel. Polovica vypestovaného ovocia (3. najväčšia na svete po Číne a Indii) je určená na vývoz. Brazília je najväčším svetovým výrobcom a vývozcom pomarančovej šťavy. Okrem pomarančov vyváža najmä jablká, banány, mango, hrozno a papáju. Asi 75 % úrody kávy pripadá na najkvalitnejšiu odrodu Arabica, pričom na Brazíliu pripadá cca 1/3 svetového trhu s nepraženou kávou. V posledných rokoch zaznamenala vysoký rast aj živočíšna výroba. Za posledných 20 rokov vzrástla výroba hovädzieho mäsa viac než dvojnásobne, bravčového mäsa trojnásobne a hydinového mäsa dokonca štvornásobne. V Brazílii sa chová viac než 200 miliónov kusov hovädzieho dobytku. Ďalšími významnými agropotravinárskymi aktivitami tejto oblasti sú pestovanie kvetov, kávy, výroba mliečnych výrobkov. Južná časť krajiny sa, okrem pestovania obilia, vyznačuje obrovskými tabakovými plantážami. V amazonskej oblasti sa agrobiznis sústreďuje na využívanie drevnej suroviny, pestovanie rôznych druhov orechov, palmových výhonkov a využívanie plantáží kokosových paliem. Môžeme povedať, že brazílsky agrárny obchod je moderný, konkurencieschopný a je pripravený poskytovať vysokokvalitné potravinárske výrobky za prijateľné ceny. Predpokladá sa, že naďalej pôjde o veľmi dynamické odvetvie so strategickou úlohou pri zabezpečovaní širokej dodávky potravín a zamestnanosti veľkej časti obyvateľstva. V posledných rokoch sa veľmi rozšírila výroba automobilov s tzv. „flex“ motorom, ktorý umožňuje spaľovanie benzínu a alkoholu v ľubovoľnom pomere. V súčasnosti predstavuje výroba automobilov so spomínaným pohonom už cca 90 % výroby všetkých dopravných prostriedkov v Brazílii. Alkohol ako biopalivo je propagovaný ako náhrada palív vyrábaných z ropy a Brazília sa snaží podporovať jeho rozšírenie na celom svete. Sektor služieb je najvýznamnejší z pohľadu tvorby HDP, na

ktorom sa podieľa pomerom 72 %. Cestovný ruch má pozitívnu tendenciu, v roku 2016 navštívilo Brazíliu rekordných 6,6 mil. zahraničných turistov (nárast o 4,8 %, do značnej miery vďaka organizácii letných olympijských hier v roku 2016).

3.1.2 Brazília - štruktúra zahraničného obchodu

Ekonomika Brazílie je zmiešaná ekonomika so stredným príjmom. Veľká časť obyvateľstva a ekonomickej aktivity sa sústreďuje v juhovýchodnej Brazílii, ktorá zahŕňa štáty São Paulo, Rio de Janeiro a Minas Gerais. Tieto štáty tradične slúžili ako motory ekonomického rastu prostredníctvom konkurenčných odvetví, ako je výroba, poľnohospodárska výroba, baníctvo a energie. São Paulo je naďalej finančným kapitálom krajiny a jej hlavným centrom pre medzinárodné obchodné aktivity.

V roku 2021 bola Brazília svetovou ekonomikou na 25. mieste v celkovom exporte, na 29. mieste v celkovom importe a na 47. mieste z hľadiska najkomplexnejšej ekonomiky podľa Indexu ekonomickej komplexnosti (ECI). Index ekonomickej komplexnosti predstavuje rebríček krajín podľa toho, ako diverzifikovaný a zložitý je ich exportný kôš. Krajiny, ktoré sú domovom veľkej rozmanitosti produktívneho know-how, najmä komplexného špecializovaného know-how, sú schopné produkovať širokú škálu sofistikovaných produktov. Zistilo sa, že zložitosť vývozu krajiny odráža súčasné úrovne príjmov a, ak zložitosť vývozu prekročí očakávania úrovne príjmov krajiny, predpokladá sa, že krajina v budúcnosti zažije rýchlejší rast. ECI preto poskytuje užitočné meradlo ekonomického rozvoja.

Napriek tomu, že je Brazília najväčšou ekonomikou v Latinskej Amerike a deviatou na svete, je stále relatívne uzavretá v porovnaní s inými veľkými ekonomikami, s nízkym počtom vývozcov v pomere k počtu obyvateľov (jej absolútny počet vývozcov je približne ako v Nórsku, v krajine s približne 5 miliónmi obyvateľov v porovnaní s 213 miliónmi Brazílie). Prejavuje sa to najmä pretekcionizmom a štátnou podporou infantilných odvetví. Ucelený pohľad na náročnosť podnikania v Brazílii poskytuje správa Doing Business (2020), podľa ktorej sa Brazília umiestnila na 124 mieste zo 190 krajín. Brazília však zavádza zmeny na zľahšenie obchodu, ako je skrátenie času potrebného na dokumentáciu pri vývoze aj dovoze zlepšením systému elektronickej výmeny údajov. V roku 2021 vzrástol brazílsky vývoz do EÚ o 17 %, čo je tempo, ktoré prekonala iba Čína, čím sa Brazília stala deviatym najväčším dodávateľom do Európskej únie. Obchodná bilancia Brazílie je z hľadiska štruktúry pozitívna, no v posledných rokoch klesla v dôsledku poklesu cien surovín,

nárastu dovozu energie a poklesu konkurencieschopnosti brazílskych produktov. V roku 2021 dosiahol brazílsky zahraničný obchod spolu obrat 500,2 mld. USD. Vývoz dosiahol v roku 2021 280,8 mld. USD, pričom dovoz predstavoval 219,4 mld. USD. Bilancia zahraničného obchodu dosiahla v roku 2021 pozitívnu hodnotu 61,4 mld. USD. V auguste 2022 Brazília vyviezla 30,8 mld. USD a doviezla 26,7 mld. USD, čo viedlo k kladnej obchodnej bilancii 4,11 mld. USD. Medzi augustom 2021 a augustom 2022 sa vývoz Brazílie zvýšil o 3,56 mld. USD (13,1 %) z 27,2 mld. USD na 30,8 mld. USD, zatiaľ čo dovoz vzrástol o 7,12 mld. USD (36,4 %) z 19,6 mld. USD na 26,7 mld. USD. V auguste 2022 sa vývoz z Brazílie uskutočňoval najmä zo São Paula (6,62 mld. USD), Minas Gerais (3,36 mld. USD), Mato Grosso (2,49 mld. USD), Rio de Janeiro (2,4 mld. USD) a Paraná (2,27 mld. USD), zatiaľ čo dovozné destinácie boli hlavne São Paulo (8,56 mld. USD), Santa Catarina (2,8 mld. USD), Rio de Janeiro (2,26 mld. USD), Paraná (2,09 mld. USD) a Minas Gerais (1,68 mld. USD). (OECD, 2022)

Tabuľka 1 Vývoj exportu a importu krajín EÚ a Brazílie (2019 – 2021 v mil/€)

	2019	2020	2021
Export z EÚ	32 224,10	27 687,00	33 846,90
Import do EÚ	27 105,90	24 980,50	32 910,90
Saldo s EÚ	-5 118,2	-2 706,5	-936

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Business Info (2023)

Na základe tabuľky číslo 1 môžeme vidieť trend oživenia Brazílskej ekonomiky aj vo vzťahu k Európe. Štatistiky za rok 2021 poukazujú na pomerne prudký nárast vývozu/dovoz do/z Brazílie po ťažkom roku 2020 v dôsledku pandémie. Na základe údajov z augusta 2022, môžeme predpokladať, že zahraničný obchod medzi Brazíliou a Európou v roku 2022 dosiahne nové päťročné maximum.

V nasledujúcej tabuľke číslo 2 sa bližšie pozrieme na jednotlivé krajiny Európskej únie, do ktorých Brazília exportovala v roku 2021. Holandsko je celkovo na 4. mieste, čo sa týka exportných destinácií Brazílie. V rámci zoskupenia Európskych krajín je na prvom mieste s importom 9,32 miliardy dolárov za rok 2021. Najväčšiu hodnotu predstavovali minerálne palivá, oleje a destilačné produkty, ktorých importná hodnota dosiahla hodnotu 1,5 miliardy dolárov. Medzi ďalšie podstatne importované komodity patrili: olejnaté semená, olejnaté plody, obilie, semená, ovocie (1,24 mld/\$); zvyšky, odpady z

potravinárskeho priemyslu, krmivo pre zvieratá (872 mil/\$); železo a oceľ (857 mil/\$); zelenina, ovocie a orechy (480 mil/\$).

Tabuľka 2 Teritoriálna štruktúra exportu Brazílie do Európy (2021 v mil/\$)

Umiestnenie v rebríčku exportu Brazílie (svet)	Krajina	Hodnota importu
4.	Holandsko	9 320
10.	Španielsko	5 430
11.	Nemecko	5 040
15.	Taliansko	3 860
16.	Belgicko	3 370
23.	Portugalsko	2 630
25.	Francúzsko	2 520
129.	Slovensko	99,24

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Trading Economics (2023)

Druhou najvýznamnejšou európskou krajinou pre export Brazílie je Španielsko, po ňom nasleduje Nemecko, Taliansko a Belgicko. Slovensko sa umiestnilo až na 129. mieste s importom vo výške 99 milióna dolárov. Nemecko v roku 2021 najviac importovalo kávu, čaj, maté a korenie (1,12 mld/\$) a ďalej odpady z potravinárskeho priemyslu a krmivo pre zvieratá (568,53 mil/\$). Taliansko doviezlo kávu, čaj, maté a korenie v hodnote (484,33 mil/\$) a olejnaté semená, olejnaté plody, obilie, semená a ovocie v hodnote (386,31 mil/\$). Najväčšie importné položky sa viac-menej zhodujú vo väčšine krajín, do ktorých Brazília vo veľkom exportuje. (Trading Economics 2023)

Tabuľka 3 Komoditná štruktúra importu Európy z Brazílie (2021 v mil/\$)

	Druh tovaru	Hodnota importu
1.	Rudy, trosky a popol	6 400
2.	Olejnaté semená, olejnaté plody, obilie, semená, ovocie	4 600
3.	Minerálne palivá, oleje, destilačné produkty	4 460
4.	Zvyšky, odpady z potravinárskeho priemyslu, krmivo pre zvieratá	3 410
5.	Káva, čaj, maté a korenie	2 900
6.	Drevná buničina, vlákňitý celulóзовý materiál, odpad	2 370
7.	Železo a oceľ	1 400
8.	Stroje, jadrové reaktory, kotly	1 380

9.	Perly, drahé kamene, kovy, mince	1 140
10.	Potravinové výrobky zo zeleniny, ovocia, orechov	1 080

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Trading Economics (2023)

Tabuľka číslo tri poukazuje na komoditnú štruktúru importu z Brazílie do Európy. Ako sme si mohli všimnúť značnú časť importovaných komodít predstavujú prírodné a rastlinné produkty, teda môžeme povedať že export Brazílie do Európy pozostáva hlavne z komodít nenáročných na technologické spracovanie a s nízkou pridanou hodnotou.

3.1.3 SR - zahraničný obchod

Aby sme pochopili fungovanie Slovenska na globalnom trhu pozrieme sa bližšie na vývoj zahraničného obchodu. Definovanie zahraničného obchodu krajiny nám pôžeme do značnej miery pochopiť, aké produkty sa na Slovensko vo veľkom dovážajú (je po nich dopyt), a s ktorými krajinami najintenzívnejšie spolupracujeme. Identifikácia importných partnerov je pre nás dôležitá aj s pohľadu výskumnej otázky.

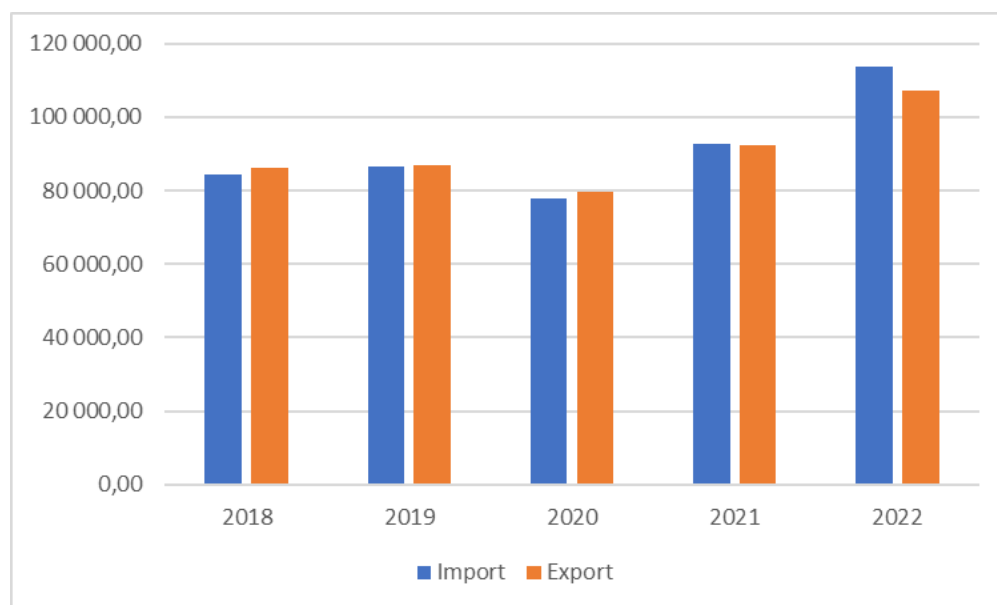
Slovensko je otvorená, exportne orientovaná ekonomika, ktorá bola v roku 2020 svetovou ekonomikou číslo 62 z hľadiska HDP. V rebríčku HDP na obyvateľa sa Slovensko umiestnilo na 55. mieste. V celkovom exporte sa nachádzalo na 37. mieste a podobne sa umiestnilo aj v celkovom importe 39. miesto. Slovensko bolo hodnotené ako 18. najkomplexnejšia ekonomika podľa Indexu ekonomickej komplexnosti (ECI).

Slovenská republika ako malá a veľmi otvorená ekonomika ležiaca v strede Európy patrí k menším krajinám Európskej únie. Aj preto je slovenské hospodárstvo veľmi závislé od zahraničného obchodu. Práve od zahraničného obchodu sa odvíja situácia v ekonomike. K otvorenosti a rozvoju zahraničného obchodu vo veľkej miere prispel vstup Slovenska do Európskej únie v roku 2004. Na rozmach obchodu mala nepochybne vplyv aj liberalizácia obchodu najmä postupným znižovaním a odstraňovaním tarifných, ako aj iných netarifných prekážok, ktoré obmedzujú zahraničný obchod. Export tovarov a služieb zo Slovenska tradične prevyšoval import, a tak vytváral aktívne saldo zahraničného obchodu. V posledných dvoch rokoch sa situácia zmenila a Slovensko dováža viac ako vyváža.

Na základe aktualizovaných údajov v decembri 2022 sa celkový vývoz tovaru medziročne znížil o 0,3 % na 7,60 miliardy EUR. Celkový dovoz vzrástol o 13 % na 8,86 miliardy EUR. Saldo zahraničného obchodu tak bolo v decembri pasívne vo výške 1,26 mld. EUR, čo v porovnaní s rovnakým obdobím roku 2021 predstavovalo vyšší deficit

o 1,04 mld. EUR. Dovoz v decembri prevýšil vývoz najvýraznejšie za dvanásť mesiacov roku 2022. Kumulatívne saldo zahraničného obchodu za celý rok 2022 bolo deficitné vo výške 4,31 miliardy EUR.

Graf 1 Zahraničný obchod SR (2018-2022 v mil/€)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Eurostat (2023)

Za celý rok 2022 sa do SR doviezol tovar v hodnote 106,88 mld. s medziročným rastom o 23,3%. Z tovarového hľadiska vzrástol dovoz ropných plynov a iných plynných uhlíkovodíkov o 3,56 miliardy EUR, elektriny o 2,14 miliardy EUR, dielov, komponentov a príslušenstva traktorov a iných motorových vozidiel o 1,40 miliardy EUR. Výrazne klesol dovoz diagnostických či laboratórnych činidiel na podložke a certifikovaných referenčných materiálov o 145,8 milióna EUR, strojov na automatické spracovanie dát a ich jednotiek o 139,5 milióna EUR, odevov a odevných doplnkov vrátane rukavíc z vulkanizovanej gumy o 100,7 milióna EUR.

Tabuľka 4 Dovoz SR podľa kategórie produktov (2021 v mld/\$)

	Produkt	Import
1.	Elektrické, elektronické zariadenia	21.74
2.	Vozidlá iné ako železničné, električkové	16.36
3.	Stroje, jadrové reaktory, kotly	12.99
4.	Minerálne palivá, oleje, destilačné produkty	8.98
5.	Plasty	4.43
6.	Železo a oceľ	3.91
7.	Výrobky zo železa alebo ocele	2.75
8.	Farmaceutické výrobky	2.63

9.	Nábytok, svetelné tabule, montované stavby	2.18
10.	Gumy	1.96
11.	Optické, foto, technické, lekárske prístroje	1.62
12.	Hliník	1.48

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Trading Economics (2023)

Vo vzťahu k najvýznamnejším obchodným partnerom vzrástol dovoz z Česka o 12,9%, Ruskej federácie o 47,2 %, Číny o 27,3 %, Kórejskej republiky o 29,5 %. Dovoz z Nemecka klesol o 9,8 % a Malajzie o 20,4 %. Z hľadiska hlavných ekonomických zoskupení sa v porovnaní s rovnakým obdobím roku 2021 zvýšil dovoz z krajín EÚ o 19,1 % (tvoril 62,1 % z celkového dovozu) a z krajín OECD o 12,5 % (tvoril 59,1 % z celkového dovozu SR). Najvýraznejšiu pasívnu bilanciu zahraničného obchodu malo Slovensko za dvanásť mesiacov roku 2022 s Ruskou federáciou, Kórejskou republikou a Čínou. Vývoz výrazne prevyšoval dovoz v obchode najmä s Nemeckom, Maďarskom a Rakúskom.

Tabuľka 5 Dovoz SR podľa krajiny (2021 v mld/\$)

	Krajina	Import
1.	Nemecko	20.70
2.	Česko	10.27
3.	Čína	7.66
4.	Rusko	6.59
5.	Poľsko	5.84
6.	Južná Kórea	5.70
7.	Vietnam	4.77
8.	Maďarsko	3.79
9.	Francúzsko	3.71
10.	Taliansko	3.58

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Trading Economics (2023)

Dynamický rozvoj malého a stredného podnikania je jedným zo základných predpokladov zdravého ekonomického vývoja krajiny. Malé a stredné podniky na Slovensku tvoria 99,9 % podiel z celkového počtu podnikateľských subjektov, poskytujú v podnikovej ekonomike pracovné príležitosti 74 % aktívnej pracovnej sily a podieľajú sa viac ako polovicou na tvorbe pridanej hodnoty. Viac ako tri štvrtiny malých a stredných podnikov je aktívnych v odvetviach ako obchodné služby, obchod, stavebníctvo a priemysel. Európska komisia definuje podnik ako subjekt, ktorý vykonáva hospodársku činnosť, bez ohľadu na jeho právnu formu. Do skupiny malých a stredných podnikov zaraďujú podnikateľské

subjekty, ktoré zamestnávajú menej ako 250 osôb, a ktorých ročný obrat nepresahuje 50 miliónov EUR a/alebo celková ročná súvaha nepresahuje 43 miliónov EUR.

Zvýšená zahranično-obchodná aktivita v roku 2021 sa prejavila nárastom dovozu malých a stredných podnikov. Podľa výsledkov Štatistického úradu SR, dovoz MSP za rok 2021 predstavoval 30 125,6 mil. EUR. V medziročnom porovnaní sa objem dovozu zvýšil o 18,5 %. EUR. Do údajov neboli započítané operácie vykonávané zahraničnými osobami. Dovozy sa zvýšili vo všetkých veľkostných kategóriách podnikov. Najdynamickejšie nárastol v prípade mikropodnikov a malých podnikov. Nárast dovozu o 15,8 %. zaznamenali stredné podniky a v kategórii veľkých podnikov sa dovoz zvýšil o 17,1 %.

Údaje o zahraničnom obchode Slovenska vypovedajú o určitej podobnosti v orientácii malých a stredných podnikov pri vývoze a dovoze, pričom v oboch prípadoch zohráva dôležitú úlohu jednotný trh EÚ. Malé a stredné podniky doviezli počas roka 2021 z členských krajín EÚ tri štvrtiny z celkového dovozu MSP na Slovensko. Podiel dovozu MSP z tretích krajín predstavoval 24,5 %.

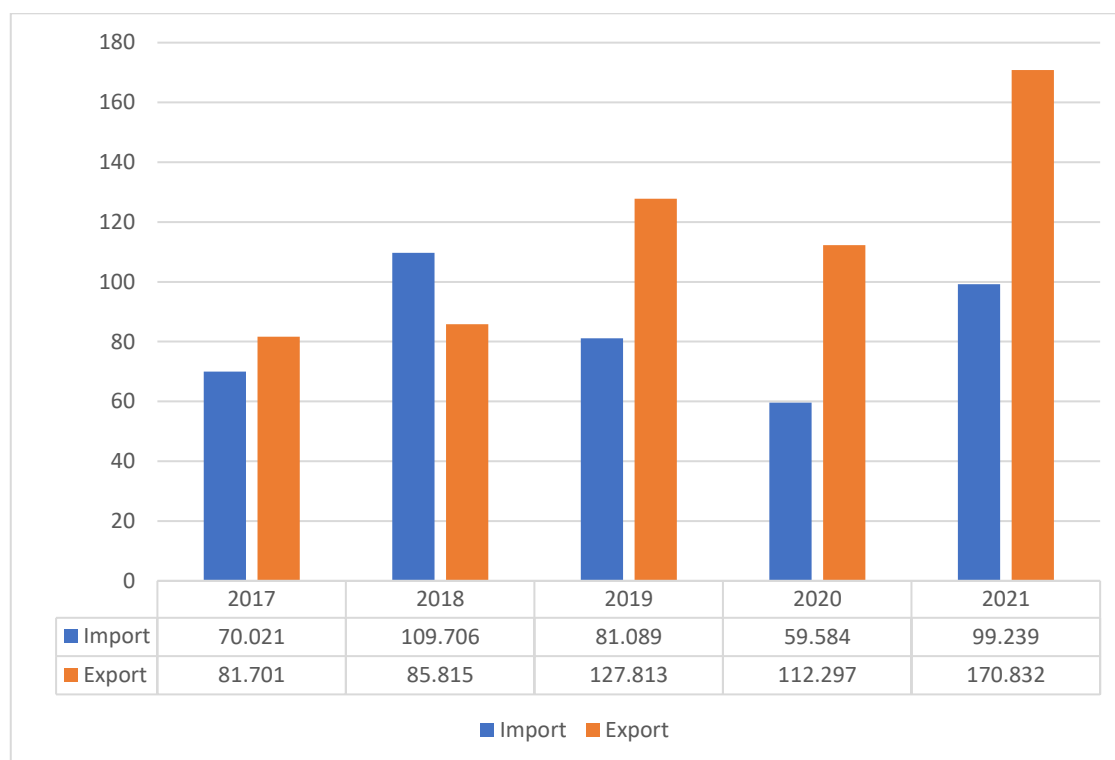
3.2 Vzájomný obchod medzi SR a Brazíliou

Brazília a Slovensko sú výrazne odlišné krajiny v rôznych aspektoch, čím vznikajú rôzne nevýhody či riziká v procese vzájomného obchodovania. Napriek už existujúcej ekonomickej spolupráci medzi oboma krajinami, výrazne tu pôsobí faktor geografickej vzdialenosti, s ktorým je spätá aj odlišná kultúra. Obidve krajiny majú silný automobilový priemysel, vďaka čomu vedia nájsť prienik pri vzájomnom obchodovaní. Slovensko aj Brazília majú ambície zefektívniť fungovanie svojich ekonomík vytvorením nových podnikov s vyššou pridanou hodnotou, čo môže byť príležitosťou na väčšiu hospodársku spoluprácu (SME, 2012).

Čo sa týka investičnej oblasti, najvýznamnejším projektom je investícia brazílskej spoločnosti EMBRACO do spoločného podniku EMBRACO-SLOVAKIA s.r.o. v Spišskej Novej Vsi, ktorý vyrába ekologické chladiace kompresory s nízkou spotrebou energie. Od svojho vstupu investovala spoločnosť v SR asi 500 mil. EUR. EMBRACO tiež iniciovalo investície dvoch ďalších brazílskych spoločností v spišskom regióne - CRW Plasticos a Rudolph Usinados, ktoré sú primárne zamerané na produkciu plastových a kovových komponentov pre dynamický slovenský automobilový priemysel.

Bývalý minister hospodárstva SR Ján Oravec zdôraznil, že Brazília predstavuje pre Slovensko najvýznamnejšieho partnera v oblasti politiky a hospodárstva v Latinskej Amerike. Rovnako vyzdvihol, že medzi krajinami existuje významný potenciál v rámci vzájomných hospodárskych vzťahov. Taktiež pretrváva názor, že Slovensko a Brazília majú veľmi veľa spoločného, a práve to predstavuje motiváciu, aby sa stali silnejšími partnermi nielen v oblasti obchodu. Spomína sa aj spolupráca v oblasti vedy a techniky či všeobecne rozvoj projektov s vyššou pridanou hodnotou (MH SR, 2020).

Graf 2 *Zahraničný obchod SR s Brazíliou (2017-2021, tis/\$)*



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC (2023)

Graf 2 zobrazuje vývoj vzájomného zahraničného obchodu medzi Slovenskou republikou a Brazíliou v rozmedzí rokov 2017-2021. Vo všeobecnosti je vývoj vzájomného obchodu medzi krajinami pomerne dynamický. Zatiaľ čo export do Brazílie diagonálne rastie v posledných rokoch pri importe si môžeme všimnúť určitú nevyrovnanosť. Hodnota celkového exportu Slovenskej republiky do Brazílie v roku 2021 predstavovala 170 mil. USD, čo je vysoký nárast oproti predchádzajúcim rokom. Import z Brazílie v roku 2021 predstavoval 99 mil. USD, ktorý sa tak vrátil na úroveň pred pandemického obdobia z roku 2018. Na základe týchto údajov môžeme konštatovať, že vzájomný obchod ma stúpajúcu tendenciu po ťažkom hospodárskom období v rokoch 2019 až 2020.

Obchodná výmena medzi Slovenskom a Brazíliou je pomerne pestrá. Okrem vzájomnej výmeny strojov, prístrojov a mechanických zariadení či výrobkov chemického priemyslu, Slovensko do Brazílie exportuje najmä vozidlá a ich súčasti, hry a športové potreby, zatiaľ čo Brazília vyváža na Slovensko železo a oceľ, rôzne stroje a zariadenia a z potravín najmä mäso, ovocie, orechy, káva, čaj maté a koreniny.

Tabuľka 6 Komoditná štruktúra importu SR z Brazílie (2021 tis/\$)

Produktová skupina	2017	2019	2021
Železo a oceľ	52 99	1 051	27 642
Stroje, mechanické zariadenia, jadrové reaktory, kotly; ich časti	18 718	15 548	10 775
Elektrické stroje a zariadenia a ich časti; zariadenia na záznam a reprodukciu zvuku, televízia	11 588	8 915	9 674
Jedlé ovocie a orechy; kôra citrusových plodov alebo melónov	3 591	8 516	9 545
Zvyšky a odpad z potravinárskeho priemyslu; pripravené krmivo pre zvieratá	1 686	5 163	6 671
Mäso a jedlé mäsové droby	3 859	4 489	4 757
Anorganické chemikálie; organické alebo anorganické zlúčeniny drahých kovov, kovov vzácnych zemín, . . .	1 654	2 612	4 640
Farmaceutické výrobky	2 840	6 536	4 552
Káva, čaj, maté a korenie	2 962	2 918	3 756

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC (2023)

Podľa údajov v tabuľke 6 môžeme konštatovať, že najväčšiu časť slovenského importu z Brazílie, takmer tretinu (28%) tvorí Železo a oceľ v hodnote 27,6 mil. USD. Ďalšie tri miesta s hodnotami importu približne 10 mil. USD obsadili tovarové skupiny Stroje a mechanické zariadenia, Elektrické stroje a zariadenia a jedlé ovocie a orechy. Tabuľku najviac importovaných komodít uzatvára tovarová skupina káva, čaj, maté a korenie s hodnotou importu 3,7 mil. USD. V tabuľke 6 si tiež môžeme všimnúť, že import potravinových skupín mäso, ovocie a káva bol v sledovanom období viac-menej vyrovnaný a nedochádzalo k zásadným zmenám v objeme dovozu. Pri týchto tovarových skupinách sa objem dovozu v sledovanom období dokonca zvýšil. Rastovú tendenciu má aj dovoz farmaceutických výrobkov a anorganických chemikálií. Na druhu stranu môžeme vidieť, že dovoz dominantných tovarových skupín železo, oceľ a stroje stráca na dominancii a ich podiel na dovoze sa znižuje. Výrazne zníženie objemu dovozu v prípade železa a ocele po roku 2017 je z veľkej časti zapríčinené politikou EÚ. Európska komisia 6. októbra 2017

rozhodla o uvalení antidumpingových ciel na dovoz brazílskych, iránskych, ruských a ukrajinských plochých produktov z ocele valcovaných za tepla. Pri dovoze týchto produktov na trh Európskej únie z uvedených krajín sa budú platiť clá od 17,60 EUR do 96,50 EUR za tonu. Dokument, ktorý cituje Platts, spresňuje dumpingové rozpätia pre Brazíliu v rozmedzí 16,3 % – 172,1 %. Čína a ďalších päť krajín pokrýva 80-90 % dovozu tohto typu do EÚ, uvádza iránsky portál Financial Tribune. EK konštatovala, že jej rozhodnutie je ďalším krokom Európskej únie s cieľom chrániť pracovné miesta pred neférovými obchodnými praktikami. (WebNoviny.sk) Následný nárast v objeme dovozu v roku 2021 môžeme pripísať vojne na Ukrajine, keďže vypadol jeden z hlavných dodávateľov týchto produktov.

Pri kvantifikácii exportného potenciálu konkrétnych produktov Brazílie voči Slovensku sme využili dostupné dáta z (ITC). Export potential map merá exportný potenciál ako potenciálnu vývoznú hodnotu produktu k dodávaného krajinou i na trh j v dolároch. Vypočíta sa ako ponuka $\times$ dopyt (opravený o prístup na trh) $\times$ obojstranná jednoduchosť obchodu. Ponuka a dopyt sa premietajú do budúcnosti na základe prognóz HDP a populácie, elasticity dopytu a taríf orientovaných na budúcnosť. Odhadovaná hodnota v dolároch slúži ako referenčná hodnota na porovnanie so skutočným vývozom a nemala by sa interpretovať ako stropná hodnota. V skutočnosti môže byť skutočná hodnota obchodu nižšia alebo vyššia ako potenciálna hodnota. Produkty s najväčším exportným potenciálom na základe (ITC) z Brazílie na Slovensko sú Neaglomerované železné rudy a koncentráty (okrem pražených železných pyritov), Aglomerované železné rudy a koncentráty (okrem pražených železných pyritov) a Oxid hlinitý. Neaglomerované železné rudy a koncentráty (okrem pražených pyritov) vykazujú najväčší absolútny rozdiel medzi potenciálnym a skutočným vývozom v hodnotovom vyjadrení, čo ponecháva priestor na realizáciu dodatočného vývozu v hodnote 69 miliónov USD. Medzi top 10 produktov s exportným potenciálom ďalej patrí sójový olej, chemická drewná buničina, diely a príslušenstvo motorových vozidiel, sójové bôby a diely pre vznietové motory. Na základe (ITC) sú telefónne prístroje a iné prístroje na prenos hlasu a obrazu sú produktom, ktorý má na Slovensku najväčší dopytový potenciál. (Export potential map 2023)

3.3 Potenciál importu na základe susedných krajín

V tejto časti si priblížime importný mix susedných krajín Slovenska. Dovozy väčších poprípade ekonomicky silnejších štátov nám môže ponúknuť určitú perspektívu o tom,

aké produkty by mohli byť zaujímavé pre dovoz slovenských spoločností z Brazílie a tiež môže poukázať na momentálne trendy pri importe v ostatných krajinách. Táto časť bude skúmať importný mix Českej republiky, Poľska a Maďarska. Tieto krajiny spolu so Slovenskom predstavujú zoskupenie nazývané Vyšehradská štvorka (V4). Vyšehradská skupina charakterizuje úsilie krajín stredoeurópskeho regiónu o spoluprácu na viacerých úsekoch spoločného záujmu v rámci celoeurópskej integrácie. Cieľom tejto skupiny je povzbudzovať optimálnu spoluprácu so všetkými krajinami, najmä so svojimi susedmi. Regionálna spolupráca V4 sa úspešne rozvíja aj v súčasnom období. Ide predovšetkým o sektorové politiky, ako napr. hospodárstvo, infraštruktúra, energetika, digitalizácia a inovácie. Medzi dôležité oblasti spolupráce patrí aj koordinácia zahranično-politických pozícií a presadzovanie spoločných záujmov v EÚ i vo vzťahu k tretím krajinám. V nasledujúcich tabuľkách sme vyjadrili dovoz z Brazílie do jednotlivých krajín V4 na základe produktových skupín HS4.

Tabuľka 7 Komoditná štruktúra importu Česka z Brazílie (2021 tis/\$)

Produktová skupina	2021
Celkový import	226 754
Stroje, mechanické zariadenia, jadrové reaktory, kotly; ich časti	26 193
Farmaceutické výrobky	25 404
Železo a oceľ	19 748
Mäso a jedlé mäsové droby	18 875
Buničina z dreva alebo iných vláknitých celulózových materiálov; zberový (odpad a výmet) papier alebo ...	14 270
Tabak a vyrobené tabakové náhradky	12 386
Jedlé ovocie a orechy; kôra citrusových plodov alebo melónov	11 937
Zvyšky a odpad z potravinárskeho priemyslu; pripravené krmivo pre zvieratá	11 935
Rudy, trosky a popol	11 599
Elektrické stroje a zariadenia a ich časti; zvukové záznamníky a reproduktory, televízory...	11 041
Káva, čaj, maté a korenie	5 892

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC (2023)

Pripbližne rovnaké podiely sektorov na HDP činí ekonomiku Českej republiky najpodobnejšiu k tej slovenskej v rámci sledovaných krajín. Spotrebiteľské prostredie je veľmi podobné najmä kvôli spoločnej histórii a vzájomných vplyvov obidvoch krajín. Celkovo je obchod medzi Českou republikou a Brazíliou relatívne malý. Celkový import z Brazílie v roku 2021 dosiahol hodnotu 226 miliónov USD. Pre porovnanie v tom istom roku Slovensko z Brazílie doviezlo produkty v hodnote takmer 100 miliónov USD. Česká

republika predstavuje trh s 10,5 milióna obyvateľov, ktorý je raz taký veľký ako slovenský. Z tohto pohľadu vyplýva, že aj import bol raz taký veľký. Do značnej miery sa importované tovarové skupiny Slovenska a Česka zhodujú. Najväčší rozdiel oproti Slovensku si môžeme všimnúť pri dovoze farmaceutických produktov, ktoré Česká republika doviezla v roku 2021 za takmer 25 miliónov USD. Ďalšou položkou je mäso a jedlé droby v hodnote takmer 19 miliónov USD.

Tabuľka 8 Komoditná štruktúra importu Poľska z Brazílie (2021 tis/\$)

Produktová skupina	2021
Celkový import	1 669 126
Rudy, troska a popol	330 022
Zvyšky a odpad z potravinárskeho priemyslu; pripravené krmivo pre zvieratá	291 138
Tabak a vyrobené tabakové náhradky	172 207
Vozidlá iné ako železničné alebo električkové koľajové vozidlá a ich časti, súčasti a príslušenstvo	150 587
Lietadlá, kozmické lode a ich časti	105 063
Prípravky zo zeleniny, ovocia, orechov alebo iných častí rastlín	83 134
Buničina z dreva alebo iných vláknitých celulóзовých materiálov; zberový (odpad a výmet) papier alebo ...	76 121
Káva, čaj, maté a korenie	75 195
Farmaceutické výrobky	61 124
Stroje, mechanické zariadenia, jadrové reaktory, kotly; ich časti	55 986
Železo a oceľ	52 621
Jedlé ovocie a orechy; kôra citrusových plodov alebo melónov	25 295
Plasty a výrobky z nich	21 830

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC (2023)

Poľsko je šiestou najväčšou ekonomikou v Európskej únii a najväčšou ekonomikou v strednej a východnej Európe. Krajina má viac ako 38 miliónov obyvateľov a HDP približne 620 miliárd USD (2021). V danom roku dovoz z Brazílie predstavoval 1,7 miliardy USD. Tovarové skupiny (rudy, trosky a popol) a (zvyšky a odpad z potravinárskeho priemyslu) predstavovali značnú časť z celkového importu. Zaujímavý je obnos dovozu v produktovej skupine Lietadlá, kozmické lode a ich časti, ktorý predstavoval hodnotu 105 miliónov USD. Poľsko má rastúci letecký priemysel s množstvom spoločností, ktoré sa zaoberajú výrobou a údržbou lietadiel. Niektoré z hlavných spoločností zapojených do tohto odvetvia sú napr. PZL Mielec, ktorý vyrába lietadlo M28 Skytruck a poskytuje servisné služby pre rôzne typy lietadiel, Polskie Zakłady Lotnicze je štátna spoločnosť, ktorá vyrába komponenty pre rôzne

typy lietadiel vrátane Airbusov a Boeingov a LOT Aircraft Maintenance Services, dcérska spoločnosť poľskej národnej leteckej spoločnosti LOT, ktorá poskytuje služby údržby, opravy a generálnej opravy lietadiel. Tak ako pri predchádzajúcich krajinách, tak aj pri Poľsku tvorí podstatnú časť dovozu káva, čaj, maté a korenie (75 mil. USD), farmaceutické výrobky (61 mil. USD) a železo a oceľ (52 mil. USD). Vzhľadom na silný agropríemysel a produkciu mäsa Poľsko dováža z Brazílie len zanedbateľnú časť týchto produktov.

Tabuľka 9 Komoditná štruktúra importu Maďarska z Brazílie (2021 tis/\$)

Produktová skupina	2021
Celkový import	101 233
Stroje, mechanické zariadenia, jadrové reaktory, kotly; ich časti	35 301
Surové kože a kožky (iné ako kožušiny) a usne	35 219
Elektrické stroje a zariadenia a ich časti; zvukové záznamníky a reproduktory, televízor ...	10 533
Tabak a vyrobené tabakové náhradky	7 196
Buničina z dreva alebo iných vlákнитých celulóзовých materiálov; zberový (odpad a výmet) papier alebo ...	2 855
Olejnaté semená a olejnaté ovocie; rôzne obilniny, semená a ovocie; priemyselné alebo liečivé...	2 266
Vozidlá iné ako železničné alebo električkové koľajové vozidlá a ich časti, súčasti a príslušenstvo	1 381
Organické chemikálie	1 215
Rôzne jedlé prípravky	903
Výrobky zo železa alebo ocele	803

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC (2023)

Maďarsko je malá otvorená ekonomika v strednej Európe s populáciou približne 9,8 milióna obyvateľmi a HDP približne 165 miliárd USD (2021). V rozsahu dovozu z Brazílie dosahuje Maďarsko podobné hodnoty ako Slovensko, avšak importný mix je do značnej miery odlišný. Najväčšou položkou dovozu sú stroje, mechanické zariadenia a surové kože, ktoré viac ako 50 percent z celkového dovozu. Tabak predstavuje jednu z najviac dovážaných komodít tak, ako aj pri ostatných krajinách.

Analýza dovozu krajín V4 nám priblížila importný mix jednotlivých krajín. Jedinou tovarovou skupinou, ktorá tvorila významný podiel dovozu z Brazílie pri všetkých štátoch V4 sú stroje, mechanické zariadenia, jadrové reaktory, kotly a ich časti. V roku 2021 exportovala Brazília do V4 produkty z tejto tovarovej skupiny za takmer 129 miliónov USD.

Ďalšia tovarová skupina, ktorá tvorila podstatnú časť importu všetkých krajín V4 okrem Slovenska bola tabak a vyrobené tabakové náhradky. Podľa ITC sa na Slovensko za rok 2021 z Brazílie nedoviezol žiadny tabak. V tom istom roku zvyšné krajiny V4 doviezli tabak a tabakové náhradky v hodnote takmer 192 miliónov USD. Medzi perspektívne produkty by sme zaradili aj farmaceutické výrobky, kávu, čaj, maté a korenie, ktoré dosahovali značný obnos dovozu v krajinách V4 okrem Maďarska. Prihliadajúc na Českú republiku ako najpodobnejšiu ekonomiku ku Slovensku sme charakterizovali mäso a jedlé mäsové droby ako perspektívny produkt dovozu z Brazílie.

3.4 Potenciál importu na základe RCA indexu

Nasledujúca časť práce je venovaná indexom, ktoré sa používajú v hospodárskej praxi v oblasti zahraničnoobchodnej výmeny. Ich kalkuláciou a interpretáciou výsledkov vieme identifikovať potenciálne produkty pre dovoz v rámci zahraničného obchodu medzi sledovanými krajinami, v našom prípade medzi Brazíliou a Slovenskom.

Index RCA 1 poukazuje na to, či krajina preukazuje v určitej komodite tovarov komparatívne výhody, prípadne nevýhody. Postup kalkulácie tohto indexu uvádzame nižšie (Balassa, B. 1965):

$$RCA\ 1 = (X_{ak}/X_a) / (X_{wk}/X_w)$$

X_{ak} = export krajiny „a“ v komodite „k“ 45

X_a = celkový export krajiny „a“

X_{wk}/X_w = svetový export v komodite „k“

X_{wk}/X_w = celkový svetový export

- ak $RCA\ 1 > 1$, ide o odkrytú komparatívnu výhodu
- ak $RCA\ 1 < 1$, ide o odkrytú komparatívnu nevýhodu

V praxi tento index predstavuje nástroj, ktorý slúži na porovnanie relatívnych výrobných nákladov a identifikáciu sektorov a trhov, ktoré majú najväčšiu pravdepodobnosť úspechu. Pri analýze výsledkov sme v nasledujúcich tabuľkách uvádzali prvých päť tovarových skupín podľa HS4. Vzhľadom na známy objem importu jednotlivých tovarových skupín z minulej kapitoly sme sa rozhodli do jednotlivých tabuliek zaradiť aj tovarové skupiny, ktoré neboli v top 5 výsledkoch pri analýze, ale zaraďujú sa medzi dôležité

dovážané skupiny. V tomto zmysle máme namysli hlavne tovarové skupiny 02 (Mäso a jedlé mäsové droby), 09 (Káva, čaj, maté a korenie), 24 (Tabak a vyrobené tabakové náhradky) a 30 (Farmaceutické výrobky).

Tabuľka 10 Najvyššie hodnoty indexu RCA I Brazília - HS 4 (2021)

HS4	Tovarová skupina	RCA1
12	Olejnaté semená a olejnaté ovocie; rôzne obilniny, semená a ovocie; priemyselné alebo liečivé...	23,67923
17	Cukry a cukrovinky	15,08313
47	Buničina z dreva alebo iných vláknitých celulóзовých materiálov; zberový (odpad a výmet) papier alebo ...	10,16573
26	Rudy, troska a popol	10,13318
02	Mäso a jedlé mäsové droby	9,36809
09	Káva, čaj, maté a korenie	8,40265
24	Tabak a vyrobené tabakové náhradky	2,61485
30	Farmaceutické výrobky	0,10507

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC (2022)

Na základe tabuľky 10 vidíme, že najvyššiu komparatívnu výhodu (23,7) dosahuje Brazília v tovarovej skupine 12, kam patria olejnaté semená a olejnaté ovocie. Druhá najväčšia komparatívna výhoda je pri cukre a cukrovinkách (15). Ostatné tri položky majú pomerne rovnaké zastúpenie, v priemere okolo hodnoty 10. Tovarová skupina 02 (Mäso a jedlé mäsové droby) sa nachádza na piatom mieste. Pri dovoze sa táto tovarová skupina nachádza na šiestom mieste za rok 2021 s objemom dovozu 4,8 mil. USD. Tovarová skupina 09 (Káva, čaj, maté a korenie), pri ktorej má Brazília šiestu najvyššiu komparatívnu výhodu voči Slovensku sa v tom istom roku nachádzala na ôsmom mieste s hodnotou dovozu 3,8 mil. USD. Vzhľadom na objem dovozu v skúmaných rokoch môžeme konštatovať, že Slovensko si je vedomé svojej komparatívnej nevýhody pri týchto tovarových skupinách, a preto ich dováža z Brazílie. Všeobecne Brazília patrí v rámci sveta medzi krajiny s najvyššou komparatívnou výhodou pri produkcii produktov tovarovej skupiny 02 a 09 a iných rastlinných a živočíšnych skupín, ako už bolo spomenuté patrí medzi najväčších producentov a vývozcov tohto typu produktov. Na druhej strane je zaujímavý fakt, že farmaceutické výrobky patria medzi osem najdovážanejších produktov s objemom importu 4,6 mil. USD, no radia sa až na 77 miesto v tabuľke RCA1. Pri tejto tovarovej skupine má

Brazília pomerne malú komparatívnu výhodu. Síce sú komparatívne výhody relatívne, dôležitým ukazovateľom pri zahraničnej deľbe práce a následnom zahraničnom obchode, nie sú úplným determinantom toho, čo jednotlivé krajiny budú importovať či exportovať.

Tabuľka 11 Najnižšie hodnoty indexu RCA I Brazília - HS 4 (2021)

HS4	Tovarová skupina	RCA1
46	Výrobky zo slamy, esparta alebo iných pletacích materiálov; košíkarské a prútené výrobky	0,00228
45	Korok a výrobky z korku	0,00291
66	Dáždniky, slnečníky, vychádzkové palice, palice so sedadielkom, biče, jazdecké bičičky a ich časti	0,00316
91	Hodiny a hodinky a ich časti	0,00342
95	Hračky, hry a športové potreby; ich časti a príslušenstvo	0,00467

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC (2022)

Komparatívne nevýhody alebo tovarové skupiny pri, ktorých Brazília dosahuje najnižšiu komparatívnu výhodu voči Slovensku sú zobrazené v tabuľke 11, kde najmenšiu hodnotu (najväčšiu nevýhodu) predstavuje tovarová skupina výrobky zo slamy, esparta alebo iných pletacích materiálov. Rovnako sem patria výrobky ako korok; dáždniky, slnečníky, biče; hodiny ako aj hračky, hry a športové potreby.

Tabuľka 12 Najvyššie hodnoty indexu RCA I SR - HS 4 (2021)

HS4	Tovarová skupina	RCA1
87	Vozidlá iné ako železničné alebo električkové koľajové vozidlá a ich časti, súčasti a príslušenstvo	5,43805
86	Železničné alebo električkové lokomotívy, koľajové vozidlá a ich časti a súčasti; železničné alebo električkové koľaje ...	2,91948
40	Kaučuk a výrobky z neho	2,71189
72	Železo a oceľ	2,51523
96	Rôzne priemyselné výrobky	2,02774

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC (2022)

Komparatívne výhody zo strany Slovenska sú uvedené v tabuľke 12. V súvislosti s charakterom našej ekonomiky a štruktúrou exportu, nie je žiadnym prekvapením, že tovarová skupina vozidlá má najväčšiu hodnotu (5,438), a teda predstavuje najvyššiu komparatívnu výhodu Slovenska. Významné hodnoty sú zaznamenané aj pri železničných

alebo električkových lokomotívach, kaučuku, železa a ocele a rôznych priemyselných výrobkov. Tu je zaujímavé zistenie, že Slovensko má voči Brazílii komparatívnu výhodu pri tovarovej skupine číslo 72 (Železo a oceľ), no zároveň práve táto skupina tvorila v roku 2021 takmer jednu tretinu celkového importu z Brazílie.

Tabuľka 13 Najnižšie hodnoty indexu RCA 1 SR - HS 4 (2021)

HS4	Tovarová skupina	RCA1
50	Hodváb	0,00416
53	Ostatné rastlinné textilné vlákna; papierová priadza a tkaniny z papierovej priadze	0,01131
52	Bavlna	0,01622
3	Ryby a kôrovce, mäkkýše a iné vodné bezstavovce	0,01847
75	Nikel a výrobky z neho	0,01883
26	Rudy, troska a popol	0,02581
24	Tabak a vyrobené tabakové náhradky	0,05493
30	Farmaceutické výrobky	0,14467
8	Jedlé ovocie a orechy; kôra citrusových plodov alebo melónov	0,14734
2	Mäso a jedlé mäsové droby	0,16721
9	Káva, čaj, maté a korenie	0,51830

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC (2022)

Tabuľka 13 ponúka prehľad komparatívnych nevýhod Slovenska, kde najväčšiu komparatívnu nevýhodu (najmenšiu hodnotu) predstavuje tovarová skupina hodváb. Ďalej je nasledovaná ostatnými rastlinnými textilnými vláknami, bavlnou, rybami a vodnými bezstavovcami a niklom. Tabak a vyrobené tabakové náhrady sa umiestnili až na 14 mieste s hodnotou (0,054). Ďalšie tovarové skupiny, v ktorých Slovensko dosahuje vysokú komparatívnu nevýhodu a tvoria nezanedbateľnú časť importu, sú jedlé ovocie a orechy; kôra citrusových plodov alebo melónov (21. miesto), mäso a jedlé mäsové droby (22. miesto) a káva, čaj, maté a korenie (51. miesto). Pri tovarovej skupine 09 Slovensko nedosahuje až takú značnú komparatívnu nevýhodu, ako sme očakávali.

V nasledujúcej fáze sme sa rozhodli vyjadriť index čistej obchodnej výkonnosti pre sledované krajiny. Z výsledku kalkulácie indexu čistej obchodnej výkonnosti (RCA 2), vieme zistiť, či je krajina pre určitý tovar čistým vývozcom alebo čistým dovozcom. Jeho výpočet je zobrazený nižšie (Balassa, B. 1965):

$$RCA\ 2 = (X_{ak} - M_{ak}) / (X_{ak} + M_{ak})$$

X_{ak} = export krajiny „a“ v komodite „k“

M_{ak} = import krajiny „a“ v komodite „k“

- ak $RCA_2(-1,0)$ = pre danú komoditu neexistuje, resp. v malej miere existuje export danej komodity
- ak $RCA_2(0,1)$ = pre danú krajinu neexistuje, resp. v malej miere existuje import danej komodity

Tabuľka 14 Najvyššie hodnoty indexu RCA_2 Brazília - HS 4 (2021)

HS4	Tovarová skupina	RCA_2
17	Cukry a cukrovinky	0,98181
12	Olejnate semená a olejnaté ovocie; rôzne obilniny, semená a ovocie; priemyselné alebo liečivé...	0,96818
2	Mäso a jedlé mäsové droby	0,96224
9	Káva, čaj, maté a korenie	0,96100
26	Rudy, troska a popol	0,95835
24	Tabak a vyrobené tabakové náhradky	0,93931

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC (2022)

Na základe tabuľky 14, ktorá nám ponúka prehľad najvyšších hodnôt indexu RCA_2 , vieme identifikovať tovarové skupiny, ktoré Brazília exportuje, resp. importuje len v malej miere. Všetky položky v tabuľke 11 dosahujú v priemere rovnaké hodnoty, pričom najvyššiu hodnotu (0,982) má tovarová skupina cukry a cukrovinky. Keďže všetky uvedené tovarové skupiny dosahujú skoro hraničnú hodnotu tohto indexu (1), môžeme tvrdiť, že Brazília je potenciálne čistými vývozcami daných komodít z tabuľky. Pre zaujímavosť sledovaná tovarová skupina 30 (Farmaceutické výrobky) dosahuje hodnotu -0,81780, čo značí, že Brazília citeľne viac dováža tieto produkty ako vyváža. Ide o zaujímavý kontrast vzhľadom na to, že práve tieto produkty predstavujú citeľnú časť importu Slovenska z Brazílie.

Tabuľka 15 Najnižšie hodnoty indexu RCA 2 SR - HS 4 (2021)

HS4	Tovarová skupina	RCA2
24	Tabak a vyrobené tabakové náhradky	-0,93186
26	Rudy, troska a popol	-0,92350
45	Korok a výrobky z korku	-0,90543
50	Hodváb	-0,84195
99	Inde nešpecifikované komodity	-0,85251
2	Mäso a jedlé mäsové droby	-0,69742
30	Farmaceutické výrobky	-0,64610
9	Káva, čaj, maté a korenie	-0,22748

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC (2022)

Z najnižších hodnôt indexu RCA 2 pre Slovensko, zobrazených v tabuľke 15, sa dozvedáme, že najviac dovážanou tovarovou skupinou je číslo 24 – Tabak a vyrobené tabakové náhradky s hodnotou až -0,932. Súvislosť s Brazíliou sme našli pri tovarovej skupine 26, ktorá predstavuje pre Brazíliu významnú komoditu pre export na základe tabuľky 15, a zároveň predstavuje pre Slovensko druhú najviac dovážanú komoditu. Pri sledovaných tovarových skupinách 2, 30 a 9 môžeme pozorovať, že Slovensko nie je čistým importérom týchto produktov, no zároveň ich musí dovážať vo väčšej miere ako ich vyváža či vyprodukuje samo.

3.5 Analýza vybraných odvetví

Na základe údajov o exporte a importe medzi Brazíliou a Slovenskou republikou podľa tovarových skupín na úrovni nomenklatúry HS 4 sme našli konkrétne tovary, ktoré odkryli komparatívne výhody Brazílie a zároveň komparatívne nevýhody Slovenska. Vďaka tomu môžeme identifikovať tie tovary, ktoré by predstavovali významnú perspektívu pre slovenský import smerujúci z Brazílie. Vzhľadom na získané informácie sme sa rozhodli bližšie charakterizovať nasledujúce tovarové skupiny a ich produkty, o ktorých si myslíme, že by mohli byť perspektívne pre dovoz slovenských spoločností prihliadajúc na možnosť uzavretia obchodnej dohody medzi EÚ a MERCOSUrom. Vybrané tovarové skupiny sme určili na základe doterajšieho importu Slovenska z Brazílie, RCA indexu a importu susedných krajín s prihliadnutím na Českú Republiku ako najpodobnejšiu ekonomiku ku Slovensku. Medzi produktové skupiny, ktorým sa budeme bližšie venovať v nasledujúcej časti práce sme zaradili skupinu 02 (mäso a jedlé mäsové droby), 09 (káva, čaj, maté

a korenie), 24 (tabak a vyrobené tabakové náhradky), 30 (farmaceutické výrobky) a 72 (železo a oceľ).

3.5.1 Mäso a jedlé mäsové droby

Do produktovej skupiny 02 patria všetky druhy voľne konzumovateľného mäsa. Brazília vyváža hlavne hovädzie mäso, a to až do 159 krajín. Brazília je dnes najväčším svetovým vývozcom hovädzieho mäsa (23 % celosvetového exportu), druhým najväčším producentom a má jedno z najväčších a najudržateľnejších stád dobytky na svete. V roku 2021 bola hlavným exportným partnerom Brazílie pre hovädzie a teľacie mäso Čína, pričom v tom roku sa vyviezli výrobky v hodnote približne 3,9 miliardy USD. Pre porovnanie, vývoz hovädzieho a teľacieho mäsa z Brazílie do Európskej únie dosiahol hodnotu približne 540 miliónov USD. V roku 2022 dokonca objem prepravy vzrástol o 13,4 % oproti predchádzajúcemu roku s 38 400 ton na 43 500 ton. Zvyšovanie dovozu sme si mohli všimnúť v tabuľke 6 aj pri Slovensku, ktoré v roku 2021 doviezlo z Brazílie mäso a jedle droby v hodnote 4,7 milióna USD. Pre porovnanie, Slovensko v tom istom roku, podľa databázy OSN COMTRADE o medzinárodnom obchode, doviezlo mäso a jedlé droby z Poľska v hodnote 148,54 milióna USD. Pokiaľ sa zameriame iba na bravčové mäso, ktorým je Brazília jedným z najväčších hráčov v rámci sveta, zistíme, že Slovensko importovalo zo zahraničia v roku 2021 hovädzie mäso v hodnote takmer 59 miliónov USD. Hlavnými dodávateľmi hovädzieho mäsa na Slovensko boli Česká republika (15,15 mil. USD), Poľsko (13,5 mil. USD) a Nemecko (7,21 mil. USD), ktoré spolu predstavovali podstatnú časť (60%) celkového dovozu. Z Brazílie sme na Slovensko doviezli hovädzie mäso v hodnote 787 tisíc čo predstavovalo 1,3% podiel na celkovom importe. Podľa databázy Tridge sa produkcia bravčového mäsa na Slovensku pohybuje od roku 2014 na úrovni 11 metrických ton ročne. Ekonomická analytička (Buchláková L.) v rozhovore pre denník SME prezradila, že Slovák zje za rok približne 70 kg mäsa. Spotreba konzumácie mäsových výrobkov vzrástla za posledných päť rokov o takmer 37 %. Stále je však asi 12 % slovenských domácností, ktoré nemajú na stole mäso či ryby častejšie ako dvakrát do týždňa. Na zvyšovaní spotreby sa najviac podieľalo hydinové mäso, ktoré od roku 2015 zaznamenalo priemerný medziročný nárast spotreby o 117,6 percentuálneho bodu (p.b.) a bravčové mäso s priemerným medziročným nárastom spotreby o 1,5 p.b. Hovädzie mäso sa oproti hydinovému a bravčovému konzumuje na Slovensku oveľa menej. Do značnej miery môže za to aj vyššia cena oproti ostatným druhom mäsa. Eva Forrai, výkonná riaditeľka Slovenského zväzu spracovateľov mäsa, tvrdí, že spotrebiteľské správanie sa

vplyvom cien môže zmeniť. Nemyslí si však, že alarmujúcu situáciu by vyriešili bitúny. "Potravinársky priemysel je na Slovensku dlhodobo zanedbávaný a finančne poddimenzovaný. Až do roku 2019 neboli pre jeho podporu vyvinuté žiadne aktivity. Od roku 2019 sa to pomaly rozvíjalo, nie je v dostatočnej miere, aby sa zameškaná doba dobehla." (TA3)

EÚ je významným producentom hovädzieho a teľacieho mäsa a na jej území sa chová približne 78 miliónov kusov hovädzieho dobytku. Poľnohospodárov Únia podporuje prostredníctvom platieb na podporu príjmov. EÚ Okrem toho v prípade potreby využíva viacero opatrení na stabilizáciu trhov s hovädzím a teľacím mäsom. Dovoz hovädzieho a teľacieho mäsa do EÚ sa riadi systémom colných kvót. Kvóty môžu byť otvorené pre všetkých alebo pridelené konkrétnej krajine. Na väčšinu dovozu hovädzieho mäsa do EÚ sa vzťahujú clá vo výške 12,8 % plus pevná suma v rozmedzí od 1 414 do 3 041 EUR za tonu v závislosti od porcie. Vo väčšine prípadov sa táto tarifa rovná zvýšeniu hodnoty dovozu o 50 % alebo viac, čo vážne ovplyvňuje schopnosť dovážaného hovädzieho mäsa konkurovať mäsu z EÚ. Spracované výrobky z hovädzieho mäsa tiež podliehajú dovozným clám, ale väčšina hovädzích drobov sa môže dovážať bez cla. Hlavnými necolnými prekážkami obmedzujúcimi prístup na trh EÚ sú sanitárne a fytosanitárne opatrenia (SPS). Existuje celý rad takýchto požiadaviek, ale možno najvýznamnejšou je zákaz hovädzieho mäsa zo zvierat liečených rastovými hormónmi, čo je rozšírená prax v niektorých veľkých vyvážajúcich krajinách.

Sektor hovädzieho mäsa je jednou z najspornejších oblastí diskusie o Dohode o voľnom obchode medzi EÚ a MERCOSUrom. Viaceré poľnohospodárske skupiny a zástupcovia poľnohospodárstva EÚ vyjadrili nesúhlas s Dohodou a tvrdia, že prudký nárast exportu hovädzieho mäsa z Južnej Ameriky do Európy ohrozuje živobytie farmárov z EÚ. Poľnohospodári z EÚ vyjadrili obavy, že hovädzie mäso z EÚ nebude schopné konkurovať hovädziemu mäsu z Južnej Ameriky, čím sa odoberú tržby poľnohospodárom z EÚ. Zároveň tiež naznačili, že dovoz hovädzieho mäsa z Južnej Ameriky nemusí spĺňať normy EÚ týkajúce sa výsledovateľnosti, bezpečnosti potravín, zdravia zvierat, životného prostredia a pracovného práva. Lacnejšie metódy používané na produkciu hovädzieho mäsa z Južnej Ameriky znamenajú, že dôjde k zníženiu cien hovädzieho mäsa vyrobeného v EÚ. Dohoda medzi EÚ a MERCOSUrom umožňuje voľný prístup 99 000 ton juhoamerického hovädzieho mäsa na trh EÚ. Sanitárne a fytosanitárne normy EÚ sa tiež nezmiernia

a v dohode sa o nich nebude rokovať. To znamená, že nebude akceptované žiadne hormonálne hovädzie mäso ani geneticky modifikované organizmy (GMO).

3.5.2 Káva, čaj, maté a korenie

Produktová skupina 09 káva, čaj, maté a korenie zastrešuje pomerne širokú škálu produktov, a preto sme sa v nasledujúcej analýze zamerali iba na kávové zrná. Brazília je jedným z najväčších producentov a vývozcov kávy na svete a predstavuje približne 30 % celosvetovej produkcie kávy. V dôsledku toho je káva hlavným prispievateľom do brazílskej ekonomiky a krajina je známa produkciou vysokokvalitných kávových zŕn Arabica a Robusta. Podľa Medzinárodnej organizácie pre kávu (ICO) Brazília vyprodukovala 67,7 milióna 60 kg vriec kávy v hospodárskom roku 2020-2021, ktorý trvá od októbra do septembra. Z tohto celkového počtu bolo 47,7 milióna vriec Arabica a 20 miliónov Robusta. Európska únia predstavuje približne 50 % vývozu brazílskej kávy. Väčšina brazílskeho exportu kávy smeruje do Spojených štátov, Nemecka, Talianska, Belgicka a Japonska. V roku 2020 Brazília vyviezla približne 42 miliónov vriec kávy, pričom Arabica predstavovala 72 % exportu a Robusta predstavovala 28 %. Brazílska káva sa vyváža v zelenej aj praženej forme. Zelené kávové zrná sa zvyčajne vo veľkom vyvážajú do pražiarní po celom svete, ktoré potom pražia zrná na požadovanú úroveň. Na druhej strane pražené kávové zrná sú často balené v spotrebiteľských veľkostiach a predávané priamo spotrebiteľom. Celkovo hrá vývoz brazílskej kávy významnú úlohu na globálnom trhu s kávou a očakáva sa, že kávový priemysel v krajine bude v nasledujúcich rokoch naďalej rásť.

Vzhľadom na geografickú polohu Slovenska je krajina do veľkej miery odkázané na dovoz kávy, aby uspokojilo nároky svojho obyvateľstva. Podľa údajov Medzinárodného obchodného centra Slovensko v roku 2020 doviezlo približne 25 000 metrických ton kávy v hodnote približne 79 miliónov USD. V roku 2021 podľa údajov z Tridge doviezlo Slovensko 32 000 metrických ton v hodnote 148 miliónov USD. Import kávových zŕn priamo z Brazílie pritom predstavoval len 3,5 milióna USD (2,4%). Najviac kávových zŕn sa na Slovensko doviezlo z Nemecka (60,4 mil. USD), Talianska (23 mil. USD) a Česka (20 mil. USD). Zrná Arabica sú najčastejšie dovážanou odrodou kávy, po ktorej nasledujú zrná Robusta. Celkovo je spotreba kávy na Slovensku populárnym a rastúcim trendom a kávová kultúra sa stáva čoraz rozšírenejšou, pričom vo veľkých mestách po celej

krajine sa otvárajú špeciálne kaviarne. Podľa údajov Štatistického úradu SR v roku 2022 sa v priemere skonzumovalo až 2,8 kg kávy na hlavu, čo je o takmer 8 % (200 gramov) viac ako v roku 2020. Dlhodobo sa spotreba kávy na Slovensku pohybuje na úrovni 3 kg na obyvateľa. Ide o priemernú spotrebu za posledných 10 rokov.

Obchodná dohoda uzavretá medzi Európskou úniou a združením MERCOSUR podporí celé brazílske hospodárstvo, pričom zisky presahujú rámec zvýšeného vývozu agroproduktov v dôsledku zníženia ciel. Dohoda odstráni dovozný clá na viac ako 90 % produktov, s ktorými sa obchoduje medzi týmito dvoma blokmi (v súčasnosti je úplne bez ciel len 24 % brazílskeho vývozu do EÚ). Proces odstránenia cla na poľnohospodárske produkty sa líši v závislosti od produktu a môže trvať až 15 rokov od nadobudnutia účinnosti. Dohoda obsahuje ustanovenia týkajúce sa kávy, ktorá je dôležitým vývozným produktom pre niekoľko krajín MERCOSURu vrátane Brazílie. Podľa dohody EÚ zruší clá na praženú a instantnú kávu z krajín MERCOSURu, zatiaľ čo krajiny MERCOSURu odstránia clá na zelené kávové zrná z EÚ. Súčasný colný kontext pre praženú, mletú a instantnú kávu predstavuje 9 % pre instantnú kávu a 7,5 % pre praženú a mletú. Zelené kávové zrná sú momentálne zaťažované 0% clom. Na základe dohody sa predpokladá so zrušením ciel do štyroch rokov od nadobudnutia platnosti. Súčasťou dohody by malo byť aj otvorenie Brazílie pre import kávy z EÚ. Týka sa vyrobenej kávy vyvážanej Európskou úniou do MERCOSURu, ktorá môže mať významný brazílsky pôvod. Dohodu momentálne stanovuje „zásada predbežnej opatrnosti“, ktorá vyvolala diskusiu medzi odborníkmi v tomto odvetví, pretože by kládla prekážky pre nákup produktov považovaných za škodlivé v dôsledku používania zakázaných agrochemikálií alebo pestovaných v oblastiach nezákonného odlesňovania, a to aj bez vedeckých dôkazov. Brazílski predstavitelia tvrdia, že konečný dokument mení zásadný koncept a zaraďuje takéto otázky do kapitoly Obchod a trvalo udržateľný rozvoj. Existuje ustanovenie, ktoré stanovuje pravidelné kontroly zásady a uvádza, že spotrebitelia musia predkladať vedecké dôkazy, aby mohli preventívne prerušiť akékoľvek nákupy.

Dohoda je kontroverzná najmä v Európe, kde sa objavili obavy z vplyvu zvýšeného dovozu poľnohospodárskych produktov z krajín Mercosuru na životné prostredie a pracovné normy. Niektorí kritici tvrdili, že zvýšený dovoz kávy z Brazílie, ktorá je najväčším svetovým producentom kávy, by mohol viesť k odlesňovaniu a iným negatívnym vplyvom na životné prostredie. Tiež panuje strach z nadmerného využívania pesticídov a iných chemikálií pri produkcii. Napriek tomu niekoľko dôležitých krajín v oblasti

poľnohospodárskej výroby s miernym podnebím využíva vyššie množstvá pesticídov v porovnaní s Brazíliou. Organizácia Spojených národov pre výživu a poľnohospodárstvo (FAO) zaraďuje Brazíliu ako 44. najväčšieho spotrebiteľa agrochemikálií na svete, za európskymi krajinami ako Holandsko, Belgicko, Taliansko, Írsko, Portugalsko a Švajčiarsko. Dohoda medzi EÚ a MERCOSUrom predpokladá, že obchod by sa nemal uskutočňovať na úkor životného prostredia alebo pracovných podmienok. Naopak, mala by podporovať trvalo udržateľný rozvoj. Podľa Cecafé, ktorý je legitímny zástupca brazílskeho exportujúceho sektora kávy, Brazília spĺňa požiadavky dohody a je pripravená ukázať svetu, ako dosiahnuť rovnováhu medzi výrobou a ochranou životného prostredia. Cecafé spolu s poľnohospodárskymi pesticídnymi spoločnosťami a platformou Global do Café okrem iného pripravujú realizáciu projektu zodpovedného používania agrochemikálií. Vysoká miera ochrany životného prostredia pri pestovaní brazílskej kávy svedčí o udržateľnosti tejto činnosti. Okrem toho má produkcia kávy veľký spoločenský význam, keďže približne 86 % z viac ako 300 tisíc producentov sú malí pestovatelia.

3.5.3 Tabak a vyrobené tabakové náhradky

Ďalšou kategóriu, ktorú sme si zvolili na hlbšiu analýzu je produktová skupina 24 (tabak a vyrobené tabakové náhradky). Brazília je hlavným producentom tabaku, pričom tabakový priemysel je dôležitým odvetvím hospodárstva krajiny. Tabak pestovaný v Brazílii sa používa hlavne na výrobu cigariet, hoci sa používa aj v cigarách, fajkovom tabaku a iných tabakových výrobkoch. Brazílsky tabak je známy svojou jedinečnou chuťou a vôňou, ktorá pochádza z úrodnej pôdy a priaznivého podnebia v krajine. Najčastejšie pestovanou odrodou tabaku v Brazílii je tabak Virginia, ktorý sa používa ako základ mnohých zmesí cigariet. Brazília je jedným z najväčších producentov tabaku na svete s dlhou históriou pestovania tabaku siahajúcou až do 16. storočia. Podľa Organizácie pre výživu a poľnohospodárstvo (FAO) vyprodukovala Brazília v roku 2020 približne 545 000 ton tabaku, čo predstavovalo 11,9 % celkovej celosvetovej produkcie a Brazília sa tak stala druhým najväčším svetovým producentom po Číne. Na rozdiel od iných popredných výrobcov tabaku, Brazília vyváža v posledných dvoch desaťročiach 62 % až 70 % všetkého tabaku vypestovaného v danom roku. Brazília patrí medzi najvýznamnejších exportérov tabakových výrobkov. Podľa brazílskeho ministerstva poľnohospodárstva, chovu dobytka a zásobovania priniesol vývoz tabaku Brazílii v roku 2020 príjmy vo výške približne 2,1 miliardy USD, čo z neho robí jeden z najdôležitejších vývážaných poľnohospodárskych

výrobkov krajiny. Portál OEC uvádza, že export surového tabaku z Brazílie v tom istom roku predstavoval objem v hodnote 1,15 miliardy USD, čo predstavuje viac ako 50% celého exportu tabaku v rôznej forme. Hlavnými destináciami brazílskeho vývozu tabaku sú krajiny v Ázii, Európe a Afrike. Najväčšími dovozcami brazílskeho tabaku sú Belgicko, Čína, Indonézia, Spojené štáty americké a Nemecko. Belgicko predstavuje hlavnú destináciu predaja brazílskeho tabaku v zahraničí. Od januára do augusta 2022 bolo zodpovedné za dovoz v hodnote 360 miliónov USD. Tabakové výrobky vyvážané Brazíliou zahŕňajú okrem iného surový tabak, cigarety, cigary a spracovaný tabak. Brazílsky vývoz tabaku podlieha nariadeniam a opatreniam kontroly kvality stanoveným brazílskou vládou vrátane certifikácie výrobných postupov a dodržiavania medzinárodných noriem. Brazília je členom Rámcového dohovoru o kontrole tabaku (FCTC), globálnej zmluvy zameranej na zníženie spotreby tabaku a súvisiacich zdravotných problémov. Tabakový priemysel je však v Brazílii kontroverznou otázkou pre svoje negatívne zdravotné účinky a sociálne a ekonomické dopady na pestovateľov tabaku a pracovníkov. Vláda zaviedla rôzne opatrenia na zníženie spotreby tabaku, vrátane zvýšenia daní na tabakové výrobky, zavedenia zákazu fajčenia na verejných miestach a investícií do programov na kontrolu tabaku.

Tabakový trh na Slovensku je v porovnaní s inými krajinami relatívne malý, no stále ide o dôležité odvetvie. Podľa údajov Slovenského zväzu pestovateľov a výrobcov tabaku bola celková plocha pestovania tabaku na Slovensku v roku 2020 približne 850 hektárov a celková produkcia tabaku približne 1800 ton. Na Slovensku je viacero výrobcov tabaku, veľkých aj malých. Najväčšou tabakovou spoločnosťou na Slovensku je Philip Morris Slovakia, ktorá je dcérskou spoločnosťou nadnárodnej tabakovej spoločnosti Philip Morris International. Philip Morris Slovakia vyrába a distribuuje rôzne tabakové výrobky vrátane cigariet, cigariiek a tabaku na šúľanie. Ďalšími významnými výrobcami tabaku na Slovensku sú JT International Slovakia a Imperial Tobacco Slovakia. Okrem týchto veľkých nadnárodných spoločností pôsobi na Slovensku aj niekoľko menších producentov tabaku, z ktorých sa mnohí špecializujú na výrobu špecializovaných tabakových výrobkov pre domáci trh. Títo menší producenti často úzko spolupracujú s miestnymi pestovateľmi tabaku pri získavaní tabaku a môžu sa zamerať na výrobu tradičných alebo remeselných tabakových výrobkov. Väčšinu tabaku pestovaného na Slovensku tvorí tabak Burley, ktorý sa používa na výrobu cigariet, cigariiek a fajkového tabaku. Na Slovensku sa však vyrába aj časť tabaku Virginia, ktorý sa používa na výrobu cigariet a tabaku na šúľanie. Tabakový priemysel na Slovensku je regulovaný vládou SR, ktorá ukladá dane a kontroly tabakových

výrobkov. Obmedzené je aj fajčenie na verejných miestach, pričom na niektorých miestach sa vyžadujú vyhradené priestory pre fajčiarov. Slovensko je súčasťou Európskej únie, a tak podlieha nariadeniam EÚ o tabakových výrobkoch, ktoré zahŕňajú obmedzenia reklamy, balenia a označovania. EÚ tiež podporuje programy na kontrolu tabaku v členských štátoch vrátane Slovenska. Slovensko dováža značné množstvo tabaku a tabakových výrobkov, aby uspokojilo domáci dopyt. Podľa údajov Ministerstva financií SR bola celková hodnota tabaku a tabakových výrobkov dovezených na Slovensko v roku 2020 približne 276 miliónov EUR. V roku 2022 to bolo podľa (ITC) takmer 329 miliónov EUR. Hlavnými krajinami, ktoré vyvážajú tabak a tabakové výrobky na Slovensko, sú Česká republika (102 mil. EUR), Poľsko (72,5 mil. EUR) a Taliansko (35 mil. EUR). Väčšina dovážaného tabaku je vo forme surového tabaku, ktorý sa používa na výrobu cigariet a iných tabakových výrobkov. Fajčenie má na Slovensku dlhodobý klesajúci trend. Na základe údajov z Úradu verejného zdravotníctva SR pred pätnástimi rokmi fajčilo okolo 40 % populácie, zatiaľ čo v roku 2019 to bolo už len 18,5 %.

Európa je hlavným dovozcom tabaku, pričom viaceré krajiny v regióne sú významnými spotrebiteľmi tabakových výrobkov. Európska únia (EÚ) je najväčším trhom s tabakovými výrobkami na svete s odhadom 20 % celosvetovej spotreby tabakových výrobkov. V súčasnosti sa tabak pestuje v 12 krajinách EÚ. Hlavnými producentmi sú Taliansko, Španielsko, Poľsko, Grécko, Chorvátsko, Francúzsko, Maďarsko a Bulharsko, čo predstavuje 99 % produkcie tabaku v EÚ. Prejavuje sa trend smerom k menším pestovateľským plochám, najmä v dôsledku klesajúcej spotreby tabakových výrobkov. EÚ produkuje menej ako 2 % celosvetovej ročnej produkcie surového tabaku. V roku 2018 EÚ doviezla približne 420 000 ton. Tabakový režim EÚ sa opiera o nariadenie EÚ 1308/2013, ktoré definuje surový tabak (kód KN 2401) a ustanovuje medziodvetvové organizácie v sektore tabaku. Od roku 1993 sa v EÚ uplatňuje na tabak systém obmedzenia produkcie a od 1. januára 2010 EÚ neposkytuje žiadne osobitné dotácie na výrobu surového tabaku. Dohoda medzi EÚ a MERCOSUR je kontroverzná, najmä pokiaľ ide o jej potenciálny vplyv na tabakový priemysel. EÚ má množstvo nariadení na zníženie spotreby tabaku a ochranu verejného zdravia vrátane obmedzení marketingu a predaja tabakových výrobkov. Európska únia ukladá dovozné clá na tabakové výrobky z Brazílie, rovnako ako na všetky krajiny mimo EÚ. Výška dovozných ciel sa líši v závislosti od druhu tabakového výrobku a krajiny pôvodu. Podľa Spoločného colného sadzobníka EÚ je dovozné clo na nespracovaný tabak (kód HS 2401) z Brazílie a pre krajiny doložky

najvyšších výhod (MFN) v súčasnosti stanovené na 141,77 EUR za 1 000 kg. Dovozné clo na cigarety (kód HS 2402) z Brazílie sa líši v závislosti od dĺžky a hmotnosti cigarety, ako aj od iných faktorov, ako je prítomnosť filtrov alebo aróm. Napr. dovozné clo na balenie 20 cigariet z Brazílie sa pohybuje od 0,28 do 4,17 eura v závislosti od druhu cigariet. Dovozné clo však môže byť pre konkrétne krajiny nižšie alebo vyššie v závislosti od obchodných dohôd alebo iných faktorov. EÚ podpísala obchodnú dohodu s MERCOSUrom, ktorá by v priebehu rokov postupne odstránila dovozné clá na celý rad tovarov vrátane tabakových výrobkov. Dohoda však ešte nebola ratifikovaná a je predmetom prebiehajúcich diskusií a rokovaní. Je dôležité poznamenať, že okrem dovozných ciel EÚ uplatňuje na tabakové výrobky aj daň z pridanej hodnoty (DPH), ktorá je v súčasnosti stanovená na minimálne 15 %. To znamená, že konečná cena dovážaných tabakových výrobkov môže byť výrazne vyššia ako cena, ktorú zaplatí dovozca v dôsledku týchto dodatočných daní.

3.5.4 Farmaceutické výrobky

Pri produktovej skupine 30 (farmaceutické výrobky) Brazília nedosahovala značnú komparatívnu výhodu, ale rozhodli sme sa ju zaradiť medzi produkty hodné bližšej analýzy, vzhľadom na veľkosť importu, ako aj dôležitosť produktov pre obyvateľstvo. Brazília je jedným z najväčších farmaceutických trhov na svete a krajina má silný domáci farmaceutický priemysel, ktorý je schopný vyrábať širokú škálu produktov vrátane generických liekov, vakcín a biologických látok. V roku 2021 mal brazílsky trh s liekmi 349 farmaceutických spoločností. Z týchto spoločností bolo 118 (33,81 %) medzinárodného pôvodu a 231 (66,19 %) brazílskeho pôvodu. Jednou zo silných stránok Brazílie vo farmaceutickom priemysle je jej schopnosť produkovať lacné generické lieky, čo pomohlo urobiť zdravotnú starostlivosť dostupnejšou a dostupnejšou pre obyvateľstvo krajiny. Brazílska vláda tiež poskytuje stimuly pre spoločnosti, aby investovali do výskumu, vývoja a inovácií, čo pomohlo podporiť rast tohto odvetvia. Brazílsky farmaceutický priemysel je prísne regulovaný Národnou agentúrou pre dohľad nad zdravím je ANVISA, ktorá je zodpovedná za zabezpečenie bezpečnosti, účinnosti a kvality farmaceutických výrobkov v krajine. ANVISA tiež dohliada na registráciu farmaceutických produktov a schvaľovanie klinických skúšok. Brazília má niekoľko veľkých farmaceutických spoločností vrátane EMS, Eurofarma a Aché Laboratórios Farmacêuticos, ktoré vyrábajú rôzne lieky pre domáci aj medzinárodný trh. Krajina je tiež domovom niekoľkých výskumných a vývojových (R&D) centier vrátane Butantan Institute a Oswaldo Cruz

Foundation, ktoré sa venujú vývoju vakcín a iných biologických produktov. V Latinskej Amerike je Brazília jedinou krajinou, ktorá sa radí medzi popredné farmaceutické trhy na celom svete s globálnym trhovým podielom približne 1,8 % a trhovou hodnotou takmer 21 miliárd amerických dolárov. Brazílska farmaceutická výroba sa vo veľkej miere spolieha na komodity z Číny a Indie (viac ako 90 %). Nedostatok v dodávateľskom reťazci v dôsledku pandémie spôsobili, že tieto dovozy sú drahšie, čo vedie k vyšším cenám vstupov pre výrobcov liekov. Maloobchodníci s liečivami však v roku 2021 vykázali 12 % nárast predaja liekov, pričom sa tento rok očakáva ďalší rast. Napriek súčasným inflačným tlakom môžeme predpokladať, že ziskové marže farmaceutických výrobcov, veľkoobchodníkov a distribútorov zostanú stabilné. Export farmaceutického priemyslu v roku 2021 dosiahol 1,10 miliardy USD, čo v porovnaní s predchádzajúcim rokom predstavovalo nárast o 2,33 %. Medzi niektoré z nevyvážanejších farmaceutických produktov patria:

1. Vakcíny: Brazília je známa výrobou vakcín, pričom hlavní hráči ako Instituto Butantan a Fiocruz vyvážajú vakcíny na žltú zimnicu, meningitídu a chrípkové vakcíny do krajín po celom svete.
2. Generické lieky: Brazília je najväčším výrobcom generických liekov v Latinskej Amerike a jej generiká sa vyvážajú do rôznych krajín regiónu, ako aj do Afriky a Ázie.
3. Onkologické lieky: Brazílsky farmaceutický priemysel je známy výrobou cenovo dostupných onkologických liekov, ktoré sú celosvetovo veľmi žiadané. Spoločnosti ako Aché a Cristália vyrábajú a vyvážajú rôzne druhy liekov proti rakovine.
4. Biofarmaceutiká: Brazília má rastúci biofarmaceutický priemysel, pričom spoločnosti ako Biomm a Eurofarma vyvážajú biologické lieky, ako je inzulín a rastový hormón.
5. Produkty pre zdravie zvierat: Brazília je tiež hlavným výrobcom a vývozcom produktov pre zdravie zvierat, ako sú vakcíny a lieky pre hospodárske zvieratá a domáce zvieratá.

Spojené štáty americké boli v roku 2021 vedúcou cieľovou krajinou farmaceutického vývozu Brazílie s vývoznou hodnotou viac ako 176 USD. Argentína sa umiestnila na druhom mieste s farmaceutickými výrobkami v hodnote takmer 105 USD.

Farmaceutický trh na Slovensku je rýchlo rastúce odvetvie, ktoré sa neustále vyvíja. Slovenská vláda zavádza rôzne opatrenia, aby zabezpečila, že farmaceutický priemysel

v krajine bude naďalej rásť a pacienti budú mať prístup ku kvalitným a cenovo dostupným liekom. Podľa Slovenskej asociácie farmaceutických spoločností (SAFS) mal farmaceutický trh na Slovensku v roku 2020 hodnotu približne 2,1 miliardy eur. Väčšinu tohto trhu tvoria lieky na predpis s vyše 80 % podielom na trhu. Najvýznamnejšími hráčmi na slovenskom farmaceutickom trhu sú medzinárodné farmaceutické spoločnosti ako Pfizer, Novartis, Sanofi, ktoré majú v krajine silné zastúpenie. Existuje však aj niekoľko lokálnych farmaceutických spoločností, ktoré vznikajú a rastú na trhu. Slovenská vláda sa v posledných rokoch zameriava na podporu používania generických liekov, ktoré sú lacnejšie ako ich značkové náprotivky, s cieľom znížiť náklady na zdravotnú starostlivosť. Okrem toho vláda investuje do rozvoja domáceho farmaceutického priemyslu a povzbudzuje miestne spoločnosti, aby vyrábali a distribuovali svoje produkty v krajine. Celkovo sa očakáva, že farmaceutický trh na Slovensku bude v nasledujúcich rokoch naďalej rásť, a to v dôsledku faktorov, ako je starnutie populácie, rastúci dopyt po inovatívnych terapiách a zameranie vlády na zlepšenie dostupnosti a cenovej dostupnosti zdravotnej starostlivosti. Slovensko dováža značné množstvo liečiv, aby uspokojilo potreby svojej populácie v oblasti zdravotnej starostlivosti. Podľa Slovenskej asociácie farmaceutických spoločností (SAFS) Slovensko v roku 2020 doviezlo liečivá v hodnote približne 1,7 miliardy EUR. Na základe údajov z ITC v roku 2022 Slovensko doviezlo farmaceutické výrobky v hodnote 2,7 miliardy EUR. Väčšina dovozu liekov na Slovensko pochádza z iných krajín Európskej únie, pričom najväčšími dodávateľmi sú Česká republika (550 mil. EUR), Nemecko (455 mil. EUR), Maďarsko (204 mil. EUR) a Belgicko (195 mil. EUR). Na Slovensko vyvážajú farmaceutické výrobky aj krajiny mimo EÚ ako Švajčiarsko a Spojené štáty americké. Brazília sa umiestnila až na posledných miestach v hodnote dovozu. Druhy farmaceutických výrobkov dovážaných na Slovensko zahŕňajú lieky na predpis, voľnopredajné, ako aj zdravotnícke prístroje a zariadenia. Mnohé z týchto produktov sa používajú na liečbu chronických ochorení, ako sú kardiovaskulárne ochorenia, rakovina a cukrovka, ako aj akútnych stavov, ako sú infekcie a zranenia. Slovenská vláda zaviedla opatrenia na zabezpečenie toho, aby dovážané farmaceutické výrobky spĺňali potrebné bezpečnostné a kvalitatívne normy. Za reguláciu dovozu a distribúcie liečiv na Slovensku je zodpovedný Štátny ústav pre kontrolu liečiv (ŠÚKL), ktorý úzko spolupracuje s Európskou liekovou agentúrou (EMA), aby dovážané produkty spĺňali rovnaké normy bezpečnosti a účinnosti ako tie predávané v iných krajinách EÚ.

Farmaceutický trh Európskej únie je jedným z najväčších a najpokročilejších farmaceutických trhov na svete s významným príspevkom pre globálny farmaceutický priemysel. Podľa Európskej federácie farmaceutického priemyslu a asociácií (EFPIA) bola hodnota farmaceutického trhu EÚ v roku 2020 približne 220 miliárd EUR. Farmaceutickému trhu EÚ dominujú lieky na predpis, ktoré predstavujú približne 75 % podielu na trhu. Trh sa vyznačuje aj vysokou úrovňou inovácií, pričom mnohé z popredných svetových farmaceutických spoločností sídli v Európe, ako napr. Novartis, Roche a Sanofi. Farmaceutický trh EÚ podlieha aj medzinárodným obchodným dohodám, ako je napr. Dohoda Svetovej obchodnej organizácie o obchodných aspektoch práv duševného vlastníctva (TRIPS), ktorá stanovuje minimálne normy ochrany práv duševného vlastníctva pre farmaceutické výrobky. V rámci dohody sa EÚ a MERCOSUR zaviazali znížiť clá na farmaceutické výrobky, čo by uľahčilo obchod a zlepšilo prístup k liekom v oboch regiónoch. Priemerná tarifa pre dovoz farmaceutického tovaru bola 5 %. Dohoda obsahuje aj ustanovenia týkajúce sa ochrany duševného vlastníctva farmaceutických produktov vrátane patentov a exkluzivity údajov. Dohoda ešte nebola plne ratifikovaná a jej budúcnosť zostáva neistá vzhľadom na tieto obavy a ďalší politický vývoj. Viaceré európske krajiny vrátane Francúzska, Írska a Belgicka vyjadrili svoj nesúhlas s dohodou v jej súčasnej podobe a niektoré pohrozili zablokovaním jej ratifikácie.

3.5.5. Železo a oceľ

Poslednou produktovou skupinou, ktorú sme si vybrali na bližšiu analýzu je produktová skupina 72 (železo a oceľ). Brazília je jedným z najväčších svetových producentov a vývozcov železnej rudy, primárnej suroviny na výrobu ocele. Vďaka tomu má krajina dobre rozvinutý železiarsky a oceliarsky priemysel, ktorý zahŕňa výrobu železnej rudy aj spracovanie železnej rudy na oceľ. Pokiaľ ide o produkciu železnej rudy, Brazília je druhým najväčším producentom na svete s produkciou viac ako 400 miliónov metrických ton v roku 2020. Krajina je domovom niektorých z najväčších baní na železnú rudu na svete vrátane bane Carajás, ktorú prevádzkuje Vale S.A., jedna z najväčších ťažobných spoločností na svete. Významný je aj brazílsky oceliarsky priemysel, v krajine pôsobia veľké spoločnosti ako Gerdau, CSN a ArcelorMittal. Brazília je 9. najväčším výrobcom ocele na svete s produkciou okolo 30 miliónov metrických ton v roku 2020. Oceliarsky priemysel v krajine sa primárne zameriava na výrobu dlhých výrobkov, ako sú tyče a prúty, ktoré sa používajú v stavebnom priemysle. Očakáva sa, že toto odvetvie bude v nasledujúcich rokoch naďalej rásť, keďže dopyt po oceli v Brazílii a ďalších rozvojových krajinách rastie.

Priemysel však čelí výzvam, ako sú rastúce náklady na energiu, environmentálne predpisy a konkurencia z iných krajín produkujúcich oceľ. V roku 2020 krajina vyviezla viac ako 280 miliónov metrických ton železnej rudy v hodnote približne 22 miliárd USD. V roku 2021 Brazília vyviezla až 357,7 milióna ton železnej rudy. Vývoz železnej rudy z krajiny predstavoval približne 23 % podielu na svetovom trhu, čím sa Brazília stala druhým najväčším vývozcom železnej rudy po Austrálii. Hlavným cieľom vývozu železnej rudy v roku 2020 z Brazílie boli Čína (18,6 miliardy USD), Malajzia (1,75 miliardy USD), Japonsko (892 miliónov USD). Pokiaľ ide o vývoz ocele, Brazília je 13. najväčším vývozcom na svete s objemom vývozu približne 9 miliónov metrických ton v roku 2020. Vývoz ocele z krajiny bol ocenený na približne 5 miliárd USD a hlavnými destináciami pre vývoz brazílskej ocele sú Spojené štáty americké, Mexiko a Argentína.

Slovensko má rozvinutý železiarsky a oceliarsky priemysel, ktorý je významným prispievateľom k ekonomike krajiny. Priemysel je primárne zameraný na výrobu oceľových výrobkov, ako sú ploché a dlhé oceľové výrobky, ktoré sa používajú v stavebníctve, automobilovej výrobe a iných odvetviach. V roku 2020 krajina vyrobila približne 5,5 milióna metrických ton ocele, čím sa stala 30. najväčším výrobcom ocele na svete. Oceliarskemu priemyslu na Slovensku dominuje U. S. Steel Košice, dcérska spoločnosť United States Steel Corporation. U. S. Steel Košice, ktorý je najväčším zamestnávateľom vo východnej časti Slovenska ročne vyrobí okolo 4 miliónov ton ocele. Z hľadiska dovozu ocele Slovensko viac ocele dováža ako vyváža. V roku 2020 Slovensko doviezlo približne 2,2 milióna metrických ton ocele v hodnote približne 1,6 miliardy USD. Primárnymi zdrojmi dovozu ocele pre Slovensko sú Nemecko, Taliansko a Poľsko. Z hľadiska ťažby železnej rudy Slovensko nedisponuje výraznými rezervami a pri podpore výroby ocele sa spolieha na dovoz surovín. Hlavnými zdrojmi dovážanej železnej rudy do krajiny sú Ukrajina a Rusko. Krajina má dobre rozvinutú infraštruktúru na spracovanie dovážanej železnej rudy na výrobky z ocele. Keď zoberieme tovarovú skupinu 72 ako celok, tak Slovensko v roku 2022 doviezlo produkty v hodnote 4,1 miliardy USD. Medzi popredných dodávateľov týchto produktov patrili Česko (830 mil. EUR), Nemecko (760 mil. EUR) a Poľsko (542 mil. EUR). Slovenský oceliarsky priemysel čelil v posledných rokoch výzvam v dôsledku konkurencie z iných krajín, najmä Číny, čo viedlo k nižším cenám ocele a zníženiu dopytu po slovenských výrobkoch z ocele. Priemysel tiež čelil výzvam súvisiacim s rastúcimi nákladmi na energiu a environmentálnymi predpismi. Napriek týmto výzvam slovenská vláda podporuje oceliarsky priemysel a zaviedla politiky na podporu

konkurencieschopnosti priemyslu, ako napríklad ponúkanie daňových stimulov na investície do nových technológií a zariadení. Očakáva sa, že toto odvetvie bude v nasledujúcich rokoch naďalej zohrávať dôležitú úlohu v slovenskom hospodárstve, najmä keď sa krajina snaží rozvíjať svoj sektor výroby automobilov.

Štúdia od APEX (2022) identifikovala tento sektor ako jeden s najväčším potenciálom vývozu Brazílie do EÚ. V sektore železo a oceľ, v ktorom bolo identifikovaných 7 produktov s exportnými príležitosťami, mala Brazília v posledných rokoch priemerný podiel na trhu 5,9 %, čo zodpovedá 79 miliónom USD v ročnom exporte. Priemerná dovozná tarifa uplatňovaná na Brazíliu Európskou úniou pri vybraných príležitostiach je 2,5 %, čo zodpovedá priemeru 2 miliónov USD ročne na dovozných daniach vybraných v danom období. Napriek efektívnym operáciám majú európski výrobcovia ocele štrukturálne vyššie náklady v porovnaní s inými regiónmi kvôli vyšším nákladom na vyložené suroviny, prácu a iné faktory. Štúdia od McKinsey & Company (2021) predpokladá, že oceliarsky priemysel EÚ27 bude v budúcnosti čeliť trom hlavným výzvam:

1. Zvýšenie nadmernej štrukturálnej kapacity po strate dopytu o päť až desať miliónov metrických ton v dôsledku krízy COVID-19
2. Rastúce náklady súvisiace s platbou za CO₂ emisie
3. Značné investície potrebné na dekarbonizáciu európskeho oceliarskeho priemyslu v strednodobom až dlhodobom horizonte

Na opätovné získanie konkurencieschopnosti by výrobcovia ocele v EÚ mali zvážiť nielen zníženie nadmernej kapacity, ale aj posúdiť investície do inovatívnych technológií, ako sú inteligentné využívanie uhlíka (SCU) a technológie na vyhýbanie sa uhlíku (CDA). Európska rada sa 21. júla 2020 dohodla na návrhu mechanizmu na úpravu uhlíkových hraníc (CBAM), aby sa zabránilo úniku uhlíka a vyrovnali sa podmienky pre domácu a dovážanú oceľ. V rámci obchodnej dohody medzi EÚ a MERCOSUR sa obe strany dohodli na odstránení ciel na priemyselné výrobky vrátane ocele. To by európskym spoločnostiam uľahčilo a zlacnilo dovoz ocele z krajín MERCOSURu a naopak. Oceliarsky priemysel v Európe však vyjadril obavy z dohody, pretože sa obávajú, že prílev dovozu lacnej ocele z krajín Mercosuru by mohol poškodiť ich domáci priemysel. Toto je obava zdieľaná odborovými zväzmi a environmentálnymi skupinami, ktoré sa tiež obávajú vplyvu

zvýšeného obchodu na práva pracovníkov a životné prostredie. V reakcii na to EÚ uviedla, že dohoda obsahuje ustanovenia, ktoré zabezpečia, že obe strany budú dodržiavať prísne pracovné a environmentálne normy. Uviedla tiež, že zavedie opatrenia na ochranu európskeho priemyslu pred akýmkoľvek negatívnymi vplyvmi zvýšeného obchodu.

3.5.6. Zhodnotenie perspektívy vybraných odvetví

V uplynulej časti sme si priblížili a rozanalyzovali vybrané odvetvia z pohľadu slovenského trhu, produkcie Brazílie, aktuálnych trendov či perspektívy v prípade podpísania FTA medzi EÚ a MERCOSUrom. Jednotlivé odvetvia hodnotíme aj na základe názvu práce „Perspektíva importu z Brazílie pre slovenské firmy“ čiže prihliadame na možnosti slovenských spoločností. V tomto kontexte si treba uvedomiť, že na Slovensku až 99 % všetkých spoločností tvoria malé a stredné podniky. Keďže ide o menšie spoločnosti s často obmedzenými skladovacími a ekonomickými zdrojmi, uprednostňujú nákup produktov rámci EÚ (80%).

Ako prvé zhodnotíme produktovú skupinu 02 (mäso a jedlé droby). Brazília patrí medzi najväčších exportérov mäsa na svete, ale nemyslíme si, že by sa jednalo o perspektívny produkt z pohľadu dovozu či už na Slovensko, alebo do EÚ. EÚ je významným hráčom na svetovom trhu s mäsom ako výrobca, tak aj ako spotrebiteľ. V rámci EÚ funguje silná ochrana poľnohospodárskeho trhu voči tretím krajinám, ale aj medzi jednotlivými krajinami EÚ navzájom. Import mäsa je postavený prevažne na kvótach tak, ako to predpokladá aj budúce znenie FTA medzi EÚ a MERCOSUrom. Dovozy mäsa je a aj bude potrebný iba v objemoch, aby doplnil chýbajúcu produkciu v Únii. EÚ má komplexný súbor predpisov upravujúcich výrobu, dovoz a vývoz mäsových výrobkov, ktorých cieľom je zabezpečiť bezpečnosť potravín a ochranu dobrých životných podmienok zvierat. Tieto nariadenia pokrývajú všetko od používania antibiotík v krmivách pre zvieratá až po označovanie mäsových výrobkov. V posledných rokoch medzi spotrebiteľmi v EÚ narastá obava z vplyvu výroby mäsa na životné prostredie, ako aj zo zdravotných dôsledkov konzumácie veľkého množstva mäsa. To viedlo k trendu smerom k alternatívam mäsa, ako sú rastlinné náhradky mäsa a mäso vypestované v laboratóriu, ktoré sa považujú za udržateľnejšie a etickejšie alternatívy k tradičným mäsovým výrobkom. Tiež si myslíme, že by malo byť v záujme Slovenska aj naďalej podporovať vlastných chovateľov dobytká, a tým zvyšovať domácu produkciu a spotrebu mäsa.

Tovarová skupina 09 (káva, čaj a mate) nám príde ako najvhodnejší adept perspektívneho importu na Slovensko. Konkrétne pri produkte káva a zelené kávové zrná vidíme značnú perspektívu vzhľadom na momentálne trendy na trhu. Dôležité je, že káva sa v Európskej únii nepestuje, keďže kávovníky vyžadujú špecifické pestovateľské podmienky, ktoré sa v Európe nenachádzajú. EÚ je však významným spotrebiteľom kávy a je hlavným hráčom v globálnom obchode s kávou. EÚ je regiónom s najväčšou spotrebou kávy na svete s odhadovanou spotrebou viac ako 2 milióny metrických ton ročne. Brazília je najväčším vývozcom kávy do EÚ. V rámci FTA s MERCOSUrom sú zatiaľ zrušené clá na už upraženú a spracovanú kávu. Keďže trh s kávou v EÚ rastie aj na Slovensku rastie a v našich podmienkach nie je možné pestovať kvalitnú kávu, musíme sa spoliehať na dovoz. V prípade nadobudnutia platnosti FTA a následným zrušením cla patrí Brazília medzi najzaujímavejšie trhy odkiaľ nakupovať kávu. Dôležité je ešte spomenúť, že káva má pomerne dlhú trvanlivosť a nie je náročná na skladovanie ako napríklad mäso a ovocie. Z tohto pohľadu je káva perspektívna aj pre menšie Slovenské spoločnosti.

Tovarovú skupinu 24 (tabak a vyrobené tabakové náhradky) hodnotíme ako neperspektívnu z viacerých hľadísk. Prvým dôvodom je snaha EÚ a jednotlivých krajín znižovať počet fajčiarov a tabakových výrobkov pomocou rôznych daní, smerníc a zákonov. Druhým dôvodom je fakt, že počet užívateľov tabakových výrobkov sa pomaly znižuje vzhľadom na osvetu okolo škodlivosti týchto výrobkov. Tiež je dôležité povedať, že tabaková výroba na Slovensku je pomerne malá, a preto väčšinu už sfinalizovaných tabakových výrobkov importujeme z krajín EÚ.

Pri farmaceutických produktoch (tovarová skupina 30) existuje určitá perspektíva dovozu hlavne pri lacných generických liekoch, ktoré Brazília vo veľkom produkuje. Ďalšími perspektívnymi produktmi by mohli byť rôzne inovatívne farmaceutické nástroje a prístroje, ako aj lieky na prírodnej báze. Vzhľadom na silný a pokročilý farmaceutický trh v EÚ, nedosahuje Brazília komparatívnu výhodu pri výrobe týchto produktov. Napriek tomu existujú určité produkty, ktoré sa v EÚ nevyrábajú alebo sa oplatia lacnejšie dovážať z Brazílie. Dohoda medzi EÚ a MERCOSUrom zatiaľ ráta so znížením cla na farmaceutické výrobky, preto si myslíme, že dovoz výrobkov by mohol byť v budúcnosti perspektívny. V budúcnosti sme spomenuli zámerne vzhľadom na starnutie populácie a demografický vývoj v EÚ. Nevýhodou, ktorú vidíme pri dovoze farmaceutických výrobkov je pomerne náročná byrokracia spojená s množstvom certifikácie, dovoznými

licenciami a pod. Dovoz farmaceutických výrobkov zo zahraničia je pomerne komplikovaný oproti spotrebnému tovaru.

Posledná tovarová skupina, ktorá nám ostala je železo a oceľ (72). Medzi najväčších dodávateľov železnej rudy na Slovensko patria Ukrajina a Rusko. Vzhľadom na prebiehajúcu vojnu a prijaté sankcie voči Rusku sa import železnej rudy značne sťažil a obmedzil. Z tohto dôvodu sú slovenskí importéri nútení hľadať exportérov z iných krajín. S prihliadnutím na postavenie Brazílie ako dominantného exportéra železa a ocele si myslíme, že práve Brazília by mohla do značnej miery zaplniť medzeru v importe slovenských spoločností. Toto tvrdenia podporujú aj údaje získané z (ITC), ktoré kvantifikovalo práve produkty zo železnej rudy ako výrobky s najvyšším exportným potencialom Brazílie na Slovensko. Keď zoberieme do úvahy dohodu medzi EÚ a MERCOSUrom, ktorá v momentálnom znení počíta s odstránením cla na oceľ a železo, myslíme si, že import týchto produktov môže byť veľmi perspektívny. Avšak sme si vedomí aj určitých negatív, ktoré by pri dovoze železa a ocele z Brazílie mohli nastať. Prvým problémom pre slovenské spoločnosti by mohla byť vzdialenosť a náročnosť prepravy týchto produktov, nakoľko je dovoz železnej rudy z Ukrajiny oveľa rýchlejší a jednoduchší z dôvodu geografickej blízkosti a už existujúceho železničného prepojenia medzi krajinami. Druhý problém by mohol nastať v blízkej budúcnosti vzhľadom na snahu EÚ o zavedenie uhlíkového cla. Oceliarsky priemysel je pomerne energetický náročný. Preto by cena železa a ocele z Brazílie mohla byť v budúcnosti menej atraktívna ako je tomu dnes.

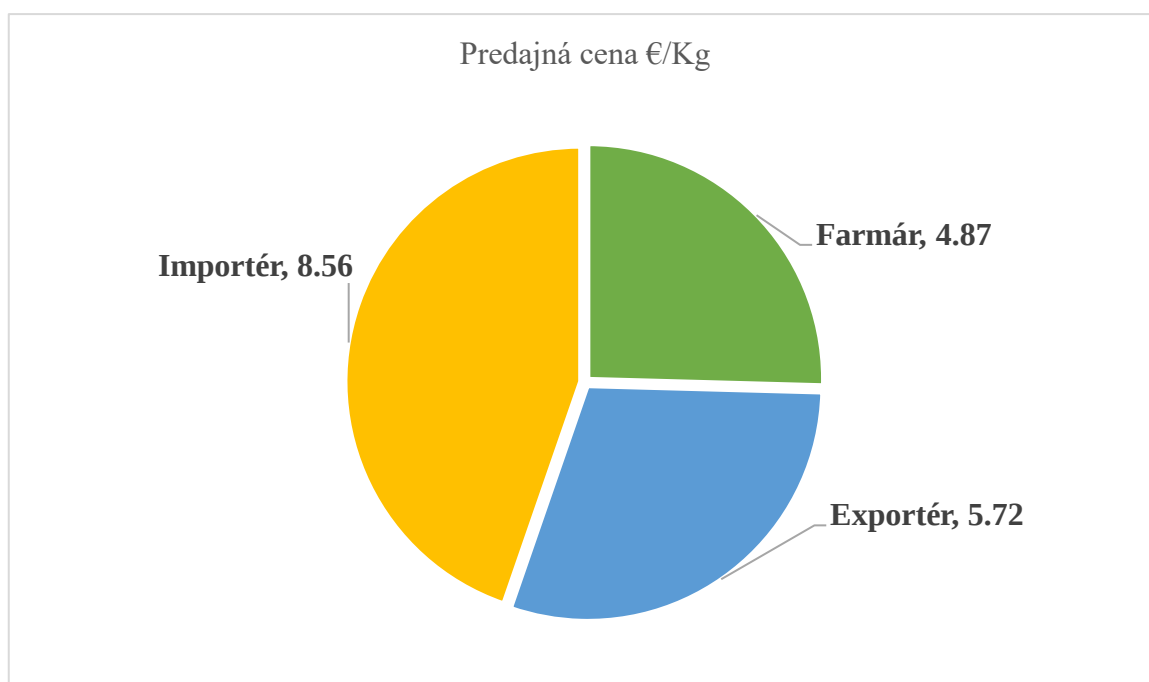
3.6. Káva ako perspektívny produkt dovozu z Brazílie

Vzhľadom na analýzy, ktoré sme v práci urobili, sme identifikovali kávu (kávové zrná) ako perspektívny produkt dovozu slovenskými firmami z Brazílie. Káva je na Slovensku obľúbenou komoditou a trh s kávou v krajine v posledných rokoch neustále rastie. Práve káva pôvodom z Brazílie má dominantné zastúpenie na slovenskom trhu. Brazílska arabica sa zaraďuje medzi najkvalitnejšie kávy na svete a môžeme ju nájsť v kávových výrobkoch takmer všetkých popredných spoločností. Slovenskí spotrebitelia majú čoraz väčší záujem o kvalitnú kávu, a preto rastie trend výberových kaviarní a pražiarní. Je pochopiteľné, že dominantné postavenie na trhu s kávou majú silne etablované značky ako Nestlé a Jacobs Douwe Egberts. Okrem týchto veľkých hráčov je na Slovensku aj niekoľko menších pražiarní kávy, ktoré si získavajú obľubu medzi spotrebiteľmi. Tieto pražiarnie často získavajú kávové zrná priamo od farmárov

v krajine pôvodu alebo importérov z krajín EÚ. Väčšina kávových zŕn z Brazílie prúdi na domáci trh práve z Česka, Talianska, Holandska či Nemecka, kde sa nachádzajú veľkí importéri kávy, ktorí následne distribuujú kávové zrná do ostatných krajín. Výhodou takéhoto nákupu pre slovenské pražiarne je, že sa vyhýbajú rizikám spojením s prepravou, poškodením tovaru alebo nežiaducou kvalitou kávových zŕn. Určitý faktor tu zohráva aj strach z neznámej krajiny a riziká spojené s tým, ako napr. vymožitelnosť pohľadávok, overenie exportéra, legislatívne normy či jazyková bariéra. Komplikácie môžu nastať aj pri byrokracii spojenej s dovozom tovaru z tretích krajín, ako potreba rôznych licencií, oprávnení a dokumentov. Drvivá väčšina slovenských spoločností (MSP) inklinuje k nákupu tovarov v rámci EÚ. Dôvodom je okrem vyššie spomenutého aj nevôľa zahraničných exportérov expedovať produkty v malých množstvách. Väčšina spoločností nemá dostatočne skladovacie priestory, aby si mohla dovoliť doviesť jeden 40 tonový kontajner. V prípade menších kontajnerov existuje riziko oneskorenia dodávky a nutnosť podrobnejšieho plánovania nákupu v predstihu vzhľadom na čas expedície. Pri dovoze z EÚ vedia spoločnosti často objednať tovar aj týždeň či dva pred dodaním. Z tohto pohľadu rozumieme, prečo slovenské spoločnosti preferujú dovážať tovar z krajín EÚ. Na druhej strane si treba uvedomiť, že pri nákupe od „reexportéra“ sa zvyšuje cena. V prípade kávových zŕn sa hrubá marža reexportérov v EÚ pohybuje na úrovni 80-110%.

Graf 3 poukazuje na cenový rozdiel dovezenej kávy Sapucaí Valley (Ferreira Family) z Brazílie spoločnosťou The Coffee Quest, ktorá sídli v Holandsku. Táto spoločnosť podobným spôsobom uvádza ceny všetkých ponúkaných výrobkov. Aj na Slovensku sa snažia pražiarne (Diamonds Roastery) uvádzať, koľko dostal za kávu farmár. Pre zákazníkov je častokrát táto informácia dôležitá ako sme sa dozvedeli v rozhovore s Tomášom Novákom. Jednou z najväčších výziev súčasnosti je zaplatiť výrobcovi férovú cenu a udržať dobré vzťahy medzi pestovateľmi kávy. Je dôležité, aby nielen pražiarne a zákazníci, ale aj farmári presne vedeli, aká je cesta kávy. Dôležité je poznamenať, že cena exportéra 5,72 €/kg je stanovená na základe Free On Board (FOB) Incoterms.

Graf 3 Rozdiel v cene kávového zrna v Brazílii a EÚ



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov The Coffee Quest (2022)

Na Slovensku sa momentálne nenachádza žiadny väčší importér kávových zŕn, ktorý by uspokojil dopyt pražiarní pôsobiacich na trhu. Ako vyplýva z rozhovoru, väčšina spoločností importuje brazílske kávové zrná z krajín ako Česko, Taliansko, Holandsko a Nemecko. V súčasnosti na slovenskom trhu pôbia malé spoločnosť ako Káva Brazil alebo Coffe Veronia, ktoré importujú kávové zrná iba v malom množstve v porovnaní s dopytom. Z dôvodu rastúceho trhu v oblasti výberovej kávy, ako aj rastúceho trendu domácich pražiarní, si myslíme, že vznik väčšej spoločnosti, ktorá by importovala kávu z krajín produkcie by mohlo byť perspektívne. Podobný názor zdieľa aj majiteľ pražiarnie Diamonds Roastery, ktorý by privítal vznik takéhoto subjektu na našom trhu. Za týchto okolností by sa uľahčil prístup slovenských pražiarní ku káve a zároveň by viedol k zníženiu nákladov na dopravu a väčšej časovej flexibilitě pri nákupoch. Perspektívne by to mohlo byť aj vzhľadom na momentálnu expanziu jednotlivých pražiarní na zahraničné trhy. Napr. spoločnosť Diamonds Roastery začala vyvážať svoje kávové produkty do Českej republiky, kde je tiež rastúci trend výberovej kávy. V blízkej budúcnosti sa očakáva, že tento trend začnú silnejšie pociťovať aj ostatné krajiny, ktorých spotrebitelia sú zatiaľ konzervatívnejší. Slovenské pražiarnie výberovej kávy majú dobre meno aj v zahraničí a preto vidíme potenciál rastu ich predaja na ostatných trhoch.

Podľa Finančnej správy (2022) pre EÚ platí, že pri dovoze produktu 0901110000 – Káva (okrem praženej a bezkofeínovej) z Brazílie sa uplatňuje 0 % clo. Dovoz do Únie podmieňuje regulácia – R2123060, ktorá dopĺňa nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2018/848 o pravidlách a úradných kontrolách, pokiaľ ide o zásielky ekologických produktov a produktov z konverzie určených na dovoz do Únie. Pri dovoze kávy musí importér predložiť certifikát o kontrole ekologických produktov (C644). Pri vstupe na slovenský trh káva podlieha 20 % dani. Proces dovozu kávy je z tohto hľadiska jednoduchý. V nasledujúcej časti uvedieme modelový príklad možného dovozu, aby sme potvrdili našu hypotézu, že káva je perspektívny produkt pre dovoz. Cena lodnej prepravy menšieho 20' (6,10 m) kontajnera, ktorý pojme váhu približne 28 ton sa v priemere pohybuje v rozpätí medzi 1500€ - 3000€. V tomto prípade platí spoločnosť za celý kontajner. Pri tomto spôsobe nákupu by sme navrhovali, aby slovenské pražiarne kávy vytvorili „importnú alianciu“, ktorá by pozostávala z menších aj väčších spoločností. Momentálne na Slovensku neexistuje obdobná organizácia, čo vedie spoločnosti k nákupu na „vlastnú päť“. Vychádzame teda z predpokladu, že 28 ton na pravidelnej báze pri momentálnych podmienkach nespracuje žiadna spoločnosť. Diamonds Roastery spracováva približne 600-750 kg brazílskej kávy mesačne. Väčšie spoločnosti ako Popradská káva majú pochopiteľne väčšiu spotrebu. Za predpokladu koordinovaného nákupu viacerých spoločností by sa podarilo zaplniť kontajner, a zároveň by sa zachovalo to, že každá spoločnosť má priestor doviesť požadovanú odrodu kávy v potrebnom množstve. Pri kalkulácii nákladov spojených s pozemnou prepravou z prístavu na Slovensko sa cena môže líšiť od krajiny prístavu a spôsobu prepravy. Priemerne v rámci EÚ pri nákladnej doprave 20' kontajnera počítame cenu prepravy v rozmedzí 1 až 2 EUR na kilometer. Pre modelovú kalkuláciu sme si zvolili najväčší prístav v EÚ – Rotterdam. Z Rotterdamu do Bratislavy to je približne 1 500km. V našej kalkulácii počítame s priemernými cenami, a teda pri 1,5 EUR/km by preprava 20' kontajnera z Rotterdamu do Bratislavy stála približne 2 250 EUR. Ak pripočítame priemernú cenu kontajnera z Brazílie do EÚ (2 250 EUR), tak cena dovozu je približne 5 000 EUR. V tomto modeli nepočítame s ostatnými nákladmi ako poistenie, rôzne poplatky a podobne. Pri cene kávy vychádzame z grafu 3 a počítame s nákupom kávových zŕn od farmára za 4,87 EUR/kg. Pri nákupe 28 ton by bola cena 136 360 EUR. Keď k tomu pripočítame cenu dovozu dostaneme sa na 141 360 EUR za jeden 20' kontajner dovezený z Brazílie na Slovensko. Pre porovnanie, pri spotovom nákupe 28 ton tých istých kávových zŕn

od spoločnosti The Coffe Quest by sme zaplatili 239 680 EUR (8,56 EUR/kg). Cena priameho nákupu z Brazílie je za týchto podmienok takmer o 60 % nižšia oproti nákupu od reexportérov v EÚ. Model počíta len s priemernými cenami a nezahrnuje všetky náklady spojené s dovozom a nákupom. Z tohto dôvodu treba počítať s možnou odchýlkou do 10 %.

Záver

V práci sme sa zamerali na zhodnotenie perspektívy dovozu vybraného odvetvia Brazílie na Slovensko. V tomto zmysle bolo nutné pochopiť teóriu medzinárodného obchodu a súčasné obchodné vzťahy medzi Brazíliou a Slovenskom. Brazília predstavuje obrovský trh s veľkým potenciálom. Patrí medzi najväčších producentov a exportérov vo viacerých odvetviach. Súčasný obchodný vzťah medzi krajinami nie sú dostatočne rozvinuté vzhľadom na nízky podiel vzájomného obchodu. Dôvodom je do značnej miery protekcionistická politika Brazílie ale aj protekcionistické opatrenia Európskej Únie vo vybraných odvetviach. Značný potenciál Brazílie, ako obchodného partnera si Európska únia dobre uvedomuje, a preto sa momentálne diskutuje o obchodnej dohode medzi EÚ a zoskupením MERCOSUR. V rámci Dohody o voľnom obchode EÚ odstráni clá na 100 % svojho dovozu priemyselného tovaru z MERCOSURu, zatiaľ čo MERCOSUR odstráni clá na 90 % dovozu priemyselného tovaru. Je dôležité poznamenať, že obchod s najviac chránenými výrobkami je potláčaný, a preto EÚ odstráni clá na 82 % poľnohospodárskeho tovaru, zatiaľ čo MERCOSUR odstráni clá na 93 %. Cesta k ratifikácii dohody je náročná pretože ju odsudzujú viaceré štáty a združenia výrobcov. Medzi hlavné dôvody patrí ohrozenie európskych výrobcov, strata konkurencieschopnosti a potravinová bezpečnosť.

V rámci globálneho pôsobenia, a špecificky vo vzťahu k Slovensku, dosahuje Brazília značnú komparatívnu výhodu pri produkcii v agropriemysle. Ďalším silným odvetvím je ťažba a spracovanie nerastných surovín, ako je napríklad železo. Pri výrobkoch zo železa dosahuje Brazília najvyšší exportný potenciál vo vzťahu ku Slovensku. V tomto hľadisku ťaží Brazília zo svojho prírodného bohatstva a priaznivého podnebia. V práci sme hľadali odvetvie, ktoré by predstavovalo najväčšiu perspektívu na základe súčasných trendov s prihliadnutím na potenciál dohody v prípade ratifikácie. Na základe analýzy súčasného dovozu, dovozu krajín V4 a indexu RCA sa nám podarilo identifikovať viacero perspektívnych tovarových skupín.

Bližšie sme analyzovali tovarové skupiny 02 (mäso a jedlé mäsové droby), 09 (káva, čaj, maté a korenie), 24 (tabak a vyrobené tabakové náhradky), 30 (farmaceutické výrobky) a 72 (železo a oceľ). Pri zhodnotení perspektívy jednotlivých tovarových skupín sme došli k nasledovným záverom. Tovarovú skupinu 02 pokladáme za menej perspektívnu z viacerých dôvodov. Síce Brazília patrí medzi najväčších producentov a exportérov hlavne hovädzieho mäsa, vzniká tu obava z používania antibiotík v krmivách pre zvieratá. Ďalej v

rámci EÚ funguje silná ochrana poľnohospodárskeho trhu voči tretím krajinám, ale aj medzi jednotlivými krajinami EÚ navzájom. Dovoz mäsa je postavený prevažne na kvótach tak, ako to predpokladá aj budúce znenie dohody medzi EÚ a MERCOSUrom. Posledným dôvodom je trend znižovania konzumácie mäsa v európskych krajinách. Tovarovú skupinu 09 sme určili, ako najperspektívnejšiu. Káva sa v Európskej únii nepestuje a musí sa dovážať z tretích krajín. Brazílske kávové zrna ARABICA patria medzi najkvalitnejšie a zároveň najvyhl'adávanéjšie na Slovenskom trhu. Perspektívu dovozu dotvára aj to, že EÚ je regiónom s najväčšou spotrebou kávy na svete. Tovarovú skupinu 24 hodnotíme, ako neperspektívnu z viacerých hľadísk. Prvým dôvodom je snaha EÚ a jednotlivých krajín znižovať počet fajčiarov a užívateľov tabakových výrobkov a fakt, že počet užívateľov tabakových výrobkov sa pomaly znižuje. Tiež je dôležité povedať, že tabaková výroba na Slovensku je zanedbateľná. Pri farmaceutických produktoch existuje určitá perspektíva dovozu hlavne pri lacných generických liekoch, ktoré Brazília vo veľkom produkuje. Vzhľadom na silný farmaceutický trh v EÚ, však Brazília nedosahuje komparatívnu výhodu pri výrobe týchto produktov. Napriek tomu existujú určité produkty, ktoré sa v EÚ nevyrábajú alebo sa oplatia lacnejšie dovážať z Brazílie. Tovarovú skupinu 72 považujeme tiež za perspektívnu. Produkty zo železnej rudy sú produkty s najvyšším exportným potenciálom Brazílie na Slovensko. V rámci dohody medzi EÚ a MERCOSUrom sa počíta s odstránením cla na oceľ a železo. Avšak sme si vedomí aj určitých negatív, ktoré by pri dovoze železa a ocele z Brazílie mohli nastať. Prvým problémom pre slovenské spoločnosti by mohla byť vzdialenosť, rýchlosť a náročnosť prepravy týchto produktov s prihliadnutím na skladovaciu kapacitu spoločnosti. Druhý problém by mohol nastať v blízkej budúcnosti vzhľadom na snahu EÚ o zavedenie uhlíkového cla.

V práci sme dospeli k záveru, že najperspektívnejšia tovarová skupina je 09 (káva, čaj, maté a korenie). Z tejto skupiny vidíme najväčší potenciál pri dovoze kávového zrna. Zistili sme, že na Slovensku momentálne nie je žiadny významný importér kávy z Brazílie, a preto pražiarne nakupujú komoditu od reexportérov v ostatných európskych krajinách. Pri dovoze produktu 0901110000 – Káva (okrem praženej a bezkofeínovej) z Brazílie sa uplatňuje 0 % clo. Vo výsledkoch práce sme použili finančný model aby sme podložili naše tvrdenie, že dovoz kávových zŕn z Brazílie je perspektívny. Finančný model počíta len s priemernými cenami a nezahŕňa všetky náklady spojené s dovozom a nákupom. Výsledná cena predstavuje 141 360 EUR za jeden 20' kontajner dovezený z Brazílie na Slovensko. Pri spotovom nákupe 28 ton tých istých kávových zŕn od európskeho reexportera, by slovenské

pražiarne zaplatili 239 680 EUR. Cena priameho nákupu z Brazílie je za týchto podmienok takmer o 60 % nižšia oproti nákupu od reexportérov v EÚ.

Na základe finančnej kalkulácie, ktorú sme uskutočnili, sme zistili, že ak by slovenské spoločnosti vytvorili „zväz importérov“ a nakupovali by z Brazílie spoločne, vyšlo by ich to lacnejšie o 50-60 %. Vznik importéra na Slovensku podporuje aj Tomáš Novák, majiteľ Diamonds Roastery, a vidí perspektívu v dovoze kávových zŕn priamo z Brazílie. Vzhľadom na poznatky nadobudnuté pri písaní práce a súčasnom vývoji trendu praženia kávy na Slovensku a v blízkom zahraničí, si myslíme, že je dovoz kávy perspektívny pre slovenské spoločnosti.

Zdroje

- [1] Balassa B., Trade liberalisation and revealed comparative advantages, in the manchesteer school, 1965, číslo 33., ISSN 1467-9957.
- [2] Balassa, B.,1965, Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. [elektronický zdroj] The Manchester School of Economic and Social Studies, 26-71. Dostupne na:<https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- [3] Baláž P. a kol., Medzinárodné podnikanie na vlne globalizujúcej sa svetovej ekonomiky, Bratislava: Sprint dva, 2010, 546 s. ISBN 978-80-89393-18-3
- [4] Baltensperger M., Dadush, U., The European UnionMercosur Free Trade Agreement: Prospects and risks, Bruegel Policy Contribution, [online], No. 2019/11, Brussels [cit. 4. 1. 2023]. Dostupné na: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/237634/1/1687136467.pdf>
- [5] Bekaert F., Van Hoey M., Hagenbruch T., The future of the European steel industry , McKinsey & Company [online], 2021 [cit. 20. 3. 2023]. Dostupné na: https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/metals%20and%20mining/our%20insights/the%20future%20of%20the%20european%20steel%20industry/the-future-of-the-european-steel-industry_vf.pdf
- [6] Brazilianfarmers, Beef [online], 2022 [cit. 3. 3. 2023]. Dostupné na: <https://brazilianfarmers.com/category/discover/beef/>
- [7] Bronček J., Identifikácia exportného potenciálu Slovenskej Republiky pri obchodovaní s Čínskou Ľudovou Republikou – Ricardovský prístup, Ekonomické rozhl'ady, č.48, 2/2019, [online], 2023 [cit. 4. 2. 2023]. Dostupné na: https://euba.sk/www_write/files/SK/ekonomickerozhlady/2019/er2_2019_broncek_fulltext.pdf
- [8] Center of international development at Harvard University,Atlas of economic complexity, [online]. 2022, [cit. 10. 12. 2022]. Dostupné na: <https://atlas.cid.harvard.edu/glossary>
- [9] BRUNECKIENE, J. – PALTANAVICIENE, D. 2012. Measurement of Export Competitiveness of the Baltic States by Composite Index. In Environmental

Research, Engineering and Management. Lithuana Energy Institute. 2012, No. 23, p. 50-62. ISSN: 2029-2139.

- [10] Cecafe the Brazilian Coffee Exporters Council, The Mercosur – European Union Trade Agreement in the Scope of Brazilian Coffee Agribusiness Sustainability, [online], 2019 [cit. 18. 3. 2023]. Dostupné na: <https://www.cecafe.com.br/en/sustainability/articles/the-mercotur-european-union-trade-agreement-in-the-scope-of-brazilian-coffee-agribusiness-sustainability-20190715/>
- [11] COLLIGNON, S. – ESPOSITO, P. 2017. Measuring European Competitiveness at the Sectoral Level, ETUI report new 25, Brussels: ETUI.
- [12] ContainerFaqS, How Much Does It Cost To Ship a Container Overseas?, [online], 2023 Dostupné na: <https://containerfaqs.com/cost-shipping-container-overseas/>
- [13] Crédit Agricole Groupe, Slovakia - Economic and political overview, [online]. 2022 [cit. 21. 12. 2022]. Dostupné na: <https://international.groupecreditagricole.com/en/international-support/slovakia/economic-overview>
- [14] Daniels J. a kol, International Business: Environments and Operations, 10. vyd. Pearson/Prentice Hall, 2004, 701 s. ISBN 9780-13-121-72-63
- [15] Diamonds Roastery, [online], 2023 [cit. 4. 4. 2023]. Dostupné na: <https://diroastery.sk/>
- [16] DTI. 1994. Department of Trade and Industry of Philippines. The Competitiveness and Innovation Group. Available online: https://www.dti.gov.ph/about/the-organization/competitiveness-innovation/?doing_wp_cron=1609704985.6315710544586181640625
- [17] Duke G., EU-Mercosur deal: what does it mean for the EU beef industry? Mintec global, [online], 2019 [cit. 17. 3. 2023]. Dostupné na: <https://www.mintecglobal.com/top-stories/eu-mercotur-deal-what-does-it-mean-for-the-eu-beef-industry>
- [18] EEAS, First EU-Brazil Fair and Ethical Trade Consultation Forum, held in Rio de Janeiro on 21st June 2018, [online], 2018 [cit. 4. 2. 2023]. Dostupné na: https://www.eeas.europa.eu/node/47546_en

- [19] Euro Domik, Brazília: prírodné zdroje. Nerasty a priemysel Brazílie. Potenciál prírodných zdrojov, [online]. 2022 [cit. 17. 12. 2022]. Dostupné na: <https://eurodomik.ru/sk/materials/braziliya-prirodnye-resursy-poleznye-iskopaemye-i-promyshlennost-brazilii-prirodno-resursnyi-poten.html>
- [20] Euomeat news, Record growth for Brazilian beef exports [online], 2021 [cit. 27. 2. 2023]. Dostupné na: <https://www.euomeatnews.com/Article-Record-growth-for-Brazilian-beef-exports/5636>
- [21] European commision, Brazil, [online]. 2022 [cit. 10. 12. 2022]. Dostupné na: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/brazil_en
- [22] European Commission, EU and Mercosur reach agreement on trade, [online], Press release, Brussels, 28 June 2019 [cit. 20. 3. 2023]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_3396
- [23] European CommissionThe EU-Mercosur agreement explained, [online], 2023 [cit. 10. 2. 2023]. Dostupné na: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercotur/eu-mercotur-agreement/agreement-explained_en
- [24] Eurostat [online], Dostupné na: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/>
- [25] Exportari, LATINSKÁ AMERIKA S VEL'VYSLANCOM CIGÁŇOM, [online]. 2021 [cit. 21. 1. 2023]. Dostupné na: <https://skpodcasty.sk/podcasty/exportair/epizoda/latinska-amerika-s-velvyslancom-ciganom/>
- [26] Grantm M., Porter's 'Competitive Advantage of Nations': An Assessment." Strategic, [elektronický zdroj], Management Journal 12, no. 7, 1991: 535–48. Dostupne na: <http://www.jstor.org/stable/2486525>.
- [27] Groupe Credit du Nord, Country risk of Brazil : International trade, , [online]. 2022 [cit. 17. 12. 2022]. Dostupné na: <https://www.objectif-import-export.fr/en/international-marketplaces/country/brazil/trade-country-risk>
- [28] HSBC. International Business Guide: Brazil. [online]. 2022 [cit. 28. 11. 2022]. Dostupné na: <https://www.business.hsbc.com/business-guides/brazil>

- [29] CHIKAN, A. 2008. National and firm competitiveness: A general research model. In Competitiveness Review. 2008, 18(1), p. 20-28.
- [30] Indexbox, Slovakia - Beef (Cattle Meat) - Market Analysis, Forecast, Size, Trends and Insights, [online], 2023 [cit. 17. 3. 2023]. Dostupné na: <https://www.indexbox.io/store/slovakia-beef-cattle-meat-market-report-analysis-and-forecast-to-2025/>
- [31] Jančura M., Prozbík J., Vývoj a štruktúra Slovenského exportu a importu, Bencot weekly report, číslo 18, [online], 2018 [cit. 9. 1. 2023]. Dostupné na: <https://www.bencont.sk/app/cmsSiteAttachment.php?ID=212&disposition=inline>
- [32] Jones R., Heckscher–Ohlin Trade Theory [elektronický zdroj], Cornell University, online, 13 s. [cit. 2022-20-12]. Dostupné na: <https://courses.cit.cornell.edu/econ6100/JonesHeckscherOhlin.pdf>
- [33] Király L., Nový importér zelenej kávy z Brazílie na Slovensku!, Blog o Káve, [online], 2023 [cit. 4. 4. 2023]. Dostupné na: <https://blogokave.sk/kavaz-brazil-novinka-pre-slovenske-praziarne/>
- [34] Kocánová D., The importance of primary commodities in the foreign trade of Brazil in the 21st century, Ekonomické rozhlady, číslo 51, 2022, [online], 2023, Dostupné na: <https://sekarl.euba.sk/ar1-eu/sk/csg/?repo=eurepo&key=38417918736>
- [35] Kopp C., Product Life Cycle Explained: Stage and Examples,[elektronický zdroj], online,[cit.2022-20-12].Dostupné na: <https://www.investopedia.com/terms/p/product-life-cycle.asp>
- [36] Koreň M., Dohoda Únie s juhoamerickými štátmi poškodí slovenských producentov cukru, tvrdia agrosamosprávy, Euractive, [online], 2019 [cit. 4. 3. 2023]. Dostupné na:<https://euractiv.sk/section/ekonomika-a-euro/news/dohoda-unie-s-juhoamerickymi-statmi-poskodi-slovenskych-producentov-cukru-tvrdia-agrosamospravy/>
- [37] Leamer E., The Leontief Paradox, Reconsidered, [elektronický zdroj], Journal of Political Economy 88, no. 3, 1980, 495–503 s. Dostupné na: <http://www.jstor.org/stable/1831928>.
- [38] Leel S., Albaladejo M., Moreira M., Latin American Industrial Competitiveness and the Challenge of Globalization [online] 2004., IDB INTAL-ITD Occasional Paper No. SITI- 05 [cit. 27. 1. 2023]. Dostupné na: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.511462>

- [39] Lloyds bank, The economic context of Slovakia, [online]. 2023 [cit. 11. 2. 2023]. Dostupné na :<https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/slovakia/economic-context>
- [40] Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2021, Slovak Business Agency, Bratislava, [online], 2022 [cit. 21. 2. 2023]. Dostupné na: https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2022/07/MSP_v_cislach_2021_final.pdf
- [41] Market Access map, [online], 2023 [cit. 4. 4. 2023]. Dostupné na: <https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=703&partner=076&product=090111&level=6>
- [42] McFETRIDGE. 1995. Competitiveness: concepts and measures. Ottawa: Industry Canada, 1995. Occasional paper (Canada. Industry Canada), no. 5.
- [43] MZVEZSR. Ekonomická informácia o teritóriu Brazília, [online]. 2017 [cit. 28. 11. 2022]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Braz%C3%A1lia+-+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2017/63448072-4343-429d-a7a8-0fa26634d00a?version=1.3&previewFileIndex=>
- [44] Nikas A. a spol., A comparative study of biodiesel in Brazil and Argentina: An integrated systems of innovation perspective, [online]. Renewable and Sustainable Energy Reviews, volume 156, 2022, Dostupné na: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1364032121012855>
- [45] OEC, Country profile, [online]. 2022, [cit. 10. 12. 2022]. Dostupné na: <https://oec.world/en/profile/country/bra>
- [46] OECD, Economic outlook [online]. Volume 2022, [cit. 28. 11. 2022]. Dostupné na: <file:///C:/Users/Asus/Downloads/Brazil-economic-outlook-projection-note-november-2022.pdf>
- [47] Oliveira B., Pianto D., Export potential of Brazilian industrial firms, [online]. 2010 [cit. 19. 12. 2022]. Dostupné na: <https://www.scielo.br/j/eco/a/XVb5J3gMQXSr7TzvtjsBvmf/?format=html&lang=en>
- [48] Olmedo L., Santos M., Steffen O., 2022, Acordo Mercosul - União Europeia: Oportunidades para as Exportações Brasileiras, [elektronický zdroj] Agência

Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) Dostupne na: <https://apexbrasil.com.br/br/pt/conteudo/estudos/estudo-acordo-mercosul-uniao-europeia--oportunidades-para-as-exp.html>

- [49] Reuters, Brazil to export record volume of ethanol to Europe this year -S&P Global [online]. 2022 [cit. 19. 12. 2022]. Dostupné na: <https://www.reuters.com/markets/commodities/brazil-export-record-volume-ethanol-europe-this-year-sp-global-2022-09-19/>
- [50] Sindusfarma, Profile of the pharmaceutical industry, [online], 2022 [cit. 20. 3. 2023]. Dostupné na: https://sindusfarma.org.br/uploads/files/229d-gerson-almeida/Publicacoes_PPTs/PERFIL_IND_FARMACEUTICA_22_ENG.pdf
- [51] S&P Global Commodity Insights, H1 Brazilian steel exports to Europe skyrocket 710% on year amid war in Ukraine, [online]. 2022 [cit. 11. 12. 2022]. Dostupné na: <https://www.spglobal.com/commodityinsights/en/market-insights/topics/metals-trade-review>
- [52] S&P Global Commodity Insights, Avaliação de preço Platts para o etanol anidro da região NNE do Brasil, Theory [elektronický zdroj], 2022 , [cit. 2023-19-4]. Dostupné na: <https://www.spglobal.com/commodityinsights/pt/our-methodology/priceassessments/agriculture/platts-nne-brazil-ethanol-price-assessment>
- [53] Szalai P., Ktoré krajiny predávajú oceľ pod ceny?, Euractive [online], 2017 [cit. 17. 2. 2023]. Dostupné na: <https://euractiv.sk/section/vonkajsie-vztahy/news/ktore-krajiny-predavaju-ocel-pod-ceny/>
- [54] Štatistický úrad SR, Spotreba kávy na Slovensku stúpila, vlni jej každý obyvateľ skonzumoval v priemere 2,8 kilogramu, [online], 2022 [cit. 18. 3. 2023]. Dostupné na: https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/aboutus/office.activites/officeNews/vsetkyaktuality/b67d08de-90dc-46a2-89126d7d3a51db8b!/ut/p/z1/tVLLUsIwFP0WF12294a-grvAOLQjqAIzcZJH9AibbCNVP7e4LgQx-fCLPKac-85JyfAYQG8Fju5ElqqWmzMOeHB_SSM6WBAGOL4YoiXG0eTAZsSj_RgfgygV9MzjG_Z9Wh67hH0fODf198BB57VeqtLSFTaitJu17asl7ZYawvNJHdS7836JDZmY-GuLfT6_UUahDnSvLD7mGe2F4ieTfukZwd5mLvCJ3lK0wPLNpM5JL9Cz3-yfXCFXwyGpp6_QoYjFnnhJSK9HPkYs2g27U9cF5n7BvImR2I0hF9qiAjMd7LoYFarpjJJ3fzRYoRwDlymldNllYMOoTSgHgbE972Q9DE4Z

N9rxsPxyvQVujyEomDx4flh8Ss200sPD5yZsJWtS6eNSz-MW1Dx-
 rUpUZ6UyyLpmicp8b85lLrbXtqoYVd1zkrpVabwslUZeFnJaVqjcxjJGyr
 WUXdxb1ejs9cjydU--m-Yycv1RvDCA!!/dz/d5/L2dBISevZ0FBIS9nQSEh/

- [55] TA3, Ceny sú historické v celej Európe, mäso je import. Forrai ozrejmila, čo čaká Slovákov, [online], 2023 [cit. 17. 3. 2023]. Dostupné na: <https://www.ta3.com/clanok/261010/ceny-masa-su-historicke-v-celej-europe-najlacnejši-je-import-forrai-ozrejmila-co-caka-slovakov/2>
- [56] TASR, Slovák zje za rok 70 kg mäsa, jeho spotreba za päť rokov vzrástla, [online], 2021 [cit. 16. 3. 2023]. Dostupné na: <https://www.teraz.sk/ekonomika/slovak-zje-za-rok-70-kg-masa-jeho-spo/549390-clanok.html>
- [57] Trading economics, [online]. 2022 [cit. 7. 12. 2022]. Dostupné na: <https://tradingeconomics.com/brazil/exports-by-country>
- [58] Tridge, [online], 2022, Dostupné na: <https://www.tridge.com/company>
- [59] UVZSR - úrad verejného zdravotníctva SR , Vývoj fajčenia v Slovenskej republike, [online], 2020 [cit. 19. 3. 2023]. Dostupné na: https://www.uvzs.sk/index.php?option=com_content&view=article&id=4557%3Avyvoj-fajenia-vnslovenskej-republike&catid=106%3Aaktualne&Itemid=1
- [60] Valašková, K.; Nagy, M.; Zabožnik, S.; Lazaroiu, G. Industry 4.0 Wireless Networks and Cyber-Physical Smart Manufacturing Systems as Accelerators of Value-Added Growth in Slovak Exports. Mathematics, [elektronický zdroj], 2022 , [cit. 2023-19-4]. Dostupné na: <https://doi.org/10.3390/math10142452>
- [61] Valdes C., USDA, Brazil's Momentum as a Global Agricultural Supplier Faces Headwinds [online]. 2022 [cit. 20. 12. 2022]. Dostupné na: <https://www.ers.usda.gov/amber-waves/2022/september/brazil-s-momentum-as-a-global-agricultural-supplier-faces-headwinds/>
- [62] WEF. 2015. The Global Competitiveness Report 2015–2016. Available online: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

- [63] What Is International Trade Theory? Country Similarity Theory [elektronický zdroj], Saylor Academy, [cit. 2022-20-12]. Dostupné na: <https://learn.saylor.org/mod/book/view.php?id=32092&chapterid=10524>
- [64] WIFO (Austrian Institute of Economic Research, European Union and Centre for European Economic Research). 2017. Measuring Competitiveness. Final Report
- [65] World Bank Group, Doing Business - Economy Profile Brazil, [elektronický zdroj], 2022 , [cit. 2023-19-4]. Dostupné na: <https://archive.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/b/brazil/BRA.pdf>
- [66] Zábojník S., Borovská Z., Competitiveness of the Slovak Republic as a Determinant of its Success in Third Country Markets, SHS Web of Conferences 92, [online]. 2022 [cit. 20. 4. 2023]. Dostupné na: <https://translate.google.sk/?hl=sk&sl=en&tl=slovak&text=SHS%20Web%20of%20Conferences%2092&op=translate>
- [67] ZÁBOJNÍK S., ČIDEROVÁ D., KRAJČÍK D. Competitiveness in International Business: Challenges for the EU Economies. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2020, 272 s. [12,3 AH]. ISBN 978-80-7676-006-6.
- [68] Zábojník S., Ružeková V., Hrinko J., Ekonomická diplomacia a teritoriálne analýzy, Bratislava, Ekonóm, 2021, 162 s., ISBN 978-80-225-4897-7

