

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
Obchodná fakulta

Evidenčné číslo: 102003/D/2021/36122163738201604

**POSTAVENIE STREDNEJ ÁZIE V
ZAHRANIČNOOBCHODNÝCH VZŤAHOCH SLOVENSKA
A MOŽNOSTI PODPORY EXPORTU NA ÁZIJSKÉ TRHY –
NA PRÍKLADE KONKRÉTNEJ KRAJINY**

Dizertačná práca

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
Obchodná fakulta

**POSTAVENIE STREDNEJ ÁZIE V
ZAHRANIČNOOBCHODNÝCH VZŤAHOCH SLOVENSKA
A MOŽNOSTI PODPORY EXPORTU NA ÁZIJSKÉ TRHY –
NA PRÍKLADE KONKRÉTNEJ KRAJINY**

Dizertačná práca

Študijný program: *marketingový a obchodný manažment*

Študijný odbor: *ekonómia a manažment*

Školiace pracovisko: *Katedra medzinárodného obchodu*

Školiteľ: *doc. Mgr. Elena Kašťáková, PhD.*

Čestné vyhlásenie

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

Dátum: 20.5.2021

Pod'akovanie

Týmto by som veľmi rada vyjadrila pod'akovanie všetkým, ktorý mi pomohli pri písaní mojej dizertačnej práce a to predovšetkým doc. Mgr. Elene Kaš'ákovkej, PhD., za rady a odborné vedenie. Ďalej by som sa chcela pod'akovať Andrejovi Koledovi za jeho usmernenie a pripomienky a všetkým inštitúciám, ktoré mi pomohli s cennými informáciami a to agentúre najmä SARIO a štátnym a verejným inštitúciám v jednotlivých štátoch Strednej Ázie.

ABSTRAKT

BARINKOVÁ, Natália : *Postavenie Strednej Ázie v zahraničnoobchodných vzťahoch Slovenska a možnosti podpory exportu na ázijské trhy – na príklade konkrétnej krajiny* - Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu. - Školiteľ záverečnej práce: doc. Mgr. Elena Kašáková, PhD. - Bratislava: OF EU, 2021, 140 s.

Primárnym cieľom dizertačnej práce je preskúmať postavenie krajín Strednej Ázie v zahraničnoobchodných vzťahoch Slovenska, zhodnotiť ich význam v rozvojových zámeroch vonkajších ekonomických vzťahoch Slovenska a stanoviť odporúčania pre ďalší vývoj vzájomnej zahraničnoobchodnej činnosti a možnosti podpory exportu slovenských podnikateľov na dané trhy. Práca je rozdelená do 6 kapitol, obsahuje 28 tabuliek, 53 grafov a 5 príloh. Prvá kapitola sa venuje teoretickému vymedzeniu problematiky. Nasleduje identifikácia postavenie krajín strednej Ázie v Stratégií vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 a v strategických záujmoch EÚ. Ďalej určíme zmluvný základ zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou a EÚ a Strednou Áziou. Táto kapitola ďalej zhodnotí súčasný stav a vývoj hospodárstva krajín Strednej Ázie. Druhá kapitola vymedzuje hlavný cieľ práce, parciálne ciele a stanovené hypotézy. V tretej kapitole uvádzame metodiku a metódy skúmania, pričom sa zameriavame najmä na jednofaktorové a viacfaktorové indikátory využité v dizertačnej práci. V štvrtej kapitole prezentujeme výsledky práce. Na úvod zhodnotíme zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Strednou Áziou. Štvrtá kapitola ďalej obsahuje predikciu vývoja zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou a na základe výpočtov vybraných indexov a pozorovania stanovuje perspektívne oblasti spolupráce Slovenska s týmto regiónom, prostredníctvom SWOT analýzy určíme silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby zahraničnoobchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou a prostredníctvom funkcie CORREL stanovíme možné faktory vplyvajúce na slovenský export. Ďalej v rámci tejto kapitoly popisujeme konkrétne možnosti štátnej podpory exportu vybraných inštitúcií na stredoázijské trhy, pričom detailnejšie si ju popíšeme na príklade Kazachstan. Taktiež vyhodnotíme riadený rozhovor a originálny dotazníkový prieskum, ktorý nám slúži na zhodnotenie štátnej podpory exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie, určenie problémov, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu a navrhnutiu konkrétnych odporúčaní na zlepšenie a zefektívnenie štátnej podpory exportu. Na záver štvrtej kapitoly zhodnotíme stanovené hypotézy, čiastkové ciele a stanovíme odporúčania pre obchodné vzťahy Slovenska a Strednej Ázie. V piatej kapitole porovnávame naše výsledky práce s výsledkami iných autorov. Šiesta kapitola vyhodnocuje teoretické a praktické prínosy práce.

Kľúčové slová: EÚ, predikcia vývoja, potenciálne sektory spolupráce, Slovensko, Stredná Ázia, zahraničnoobchodná spolupráca

ABSTRACT

BARINKOVÁ, Natália : *Position of Central Asia in Slovakia's foreign trade relations and possibilities of export support to Asian markets – on the example of a particular country* – University of Economics in Bratislava. Faculty of Commerce; Department of International Trade. – Supervisor of official thesis: doc. Mgr. Elena Kašťáková, PhD. - Bratislava: FC UE, 2021, 140 p.

The primary goal of our thesis is to examine the position of Central Asian countries in Slovakia's foreign trade relations, evaluate their importance in the development plans of Slovakia's external economic relations and set recommendations for further development of mutual foreign trade activities and export support for Slovak entrepreneurs. The thesis is divided into 6 chapters, contains 28 tables, 53 graphs and 5 annexes. The first chapter deals with the theoretical definition of the topic of our thesis. The following is an identification of the position of the countries of Central Asia in the Slovak Republic External Economic Relations Strategy for 2014 – 2020 and in the strategic interests of the EU. Followingly we will determine the contractual basis of foreign trade relations between Slovakia and Central Asia and the EU and Central Asia. This chapter also describes the current state and development of the economies of the Central Asian countries. The second chapter defines the main goal of the thesis, partial goals and our hypotheses. In the third chapter we present the methodology and research methods, focusing mainly on one-factor and multifactor indicators used in the thesis. In the fourth chapter we present the results of the work. Foreign trade cooperation between Slovakia and Central Asia is evaluated at the beginning of this chapter. The fourth chapter also contains a prediction of the development of foreign trade between Slovakia and Central Asia and, based on the calculations of selected indices and observations, sets out the perspective areas of Slovakia's trade cooperation with this region, through SWOT analysis we determine the strengths and weaknesses, opportunities and threats of foreign trade cooperation between Slovakia and Central Asia and through the CORREL function we determine possible factors influencing Slovak exports to Central Asia. Furthermore, in this chapter we describe the specific possibilities of state support for Slovak exporters provided by selected institutions to Central Asian markets and we describe it in more detail on the example of Kazakhstan. We also evaluate guided interview and the original questionnaire survey which serves to evaluate state support for exports for Slovak companies exporting to Central Asian markets, determining the problems that companies face when exporting to this region, and proposing specific recommendations to improve and streamline state support for exports. At the end of the fourth chapter, we will evaluate the set hypotheses, partial goals and set recommendations for trade relations between Slovakia and Central Asia. In the fifth chapter we compare our results with other authors. The sixth chapter evaluates the theoretical and practical benefits of the work.

Key words: the EU, prediction of foreign trade cooperation, potential sectors of cooperation, Slovakia, Central Asia, foreign trade cooperation

Obsah

ÚVOD DO PROBLEMATIKY	11
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ	14
1.1 Teoretické východiská riešenej problematiky.....	15
1.2 Postavenie krajín strednej Ázie v Stratégii vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020.....	20
1.3 Postavenie Strednej Ázie v strategických záujmoch EÚ.....	22
1.4 Zmluvný základ zahraničnoobchodných vzťahov medzi EÚ a Strednou Áziou	27
1.5 Zmluvný základ zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou	28
1.6 Ekonomika krajín strednej Ázie.....	30
1.6.1 <i>Ekonomika Kazachstanu</i>	31
1.6.2 <i>Ekonomika Kirgizska</i>	35
1.6.3 <i>Ekonomika Uzbekistanu</i>	39
1.6.4 <i>Ekonomika Tadžikistanu</i>	42
1.6.5 <i>Ekonomika Turkménska</i>	45
2 CIEĽ PRÁCE	49
2.1 Cieľ práce.....	49
2.2 Stanovenie hypotéz	49
3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA	51
3.1 Vybrané jednofaktorové a viacfaktorové indikátory využité za účelom hodnotenia konkurencieschopnosti ekonomík krajín Strednej Ázie v porovnaní so Slovenskom	52
3.2 Metóda výpočtu obchodnej intenzity.....	54
3.3 Metóda výpočtu obchodnej komplementarity.....	55
3.4 Metóda výpočtu indexu odhalených komparatívnych výhod RCA1 – Balassov index	55
3.5 Metóda výpočtu indexu čistej obchodnej výkonnosti RCA 2.....	56
3.6 Metóda výpočtu indexu vnútroodvetvového obchodu – Grubel - Lloyd index (GLI)	57
3.7 Prognóza prostredníctvom prognostickej funkcie PROGNOZY	58
3.8 Korelačná analýza prostredníctvom funkcie CORREL	58
3.9 Dotazníkový prieskum	59
3.10 Riadený rozhovor.....	60
4 VÝSLEDKY PRÁCE	61
4.1 Zahraničnoobchodné vzťahy medzi EÚ a Strednou Áziou.....	61
4.2 Zahraničnoobchodné vzťahy medzi Slovenskom a Strednou Áziou	64
4.2.1 <i>Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Kazachstanom</i>	68
4.2.2 <i>Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Uzbekistanom</i>	70
4.2.3 <i>Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Kirgizskom</i>	72
4.2.4 <i>Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Tadžikistanom</i>	73

4.2.5 Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Turkménskom	75
4.2.6 Porovnanie zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska so Strednou Áziou a Česka so Strednou Áziou.....	76
4.3 Komplementarita vzájomného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou	78
4.4 Intenzita vzájomného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou	80
4.5 Vzájomný vnútroodvetvový obchod medzi Slovenskom a Strednou Áziou.....	83
4.6 Perspektívy vzájomných zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska so Strednou Áziou	84
4.6.1 Predikcia vývoja vzájomného obchodu Slovenska so Strednou Áziou	84
4.6.2 Perspektívne oblasti spolupráce na základe na základe vybraných indexov hodnotenia	87
4.6.3 Možnosti spolupráce slovenských spoločností so Strednou Áziou	89
4.6.4 SWOT analýza zahraničnoobchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou	91
4.7 Korelačná analýza vplyvu vybraných faktorov na zahraničnoobchodnú spoluprácu Slovenska so Strednou Áziou.....	92
4.8 Štátna podpora slovenského exportu na stredoázijské trhy.....	93
4.8.1 Možnosti podpory exportu slovenských spoločností na stredoázijské trhy so zameraním na Kazachstan	
4.8.2 Odporúčania a návrhy na zlepšenie štátnej podpory exportu	98
4.9 Výsledky a vyhodnotenie dotazníkového prieskumu a riadeného rozhovoru.....	100
4.9.1 Vyhodnotenie dotazníkového prieskumu	100
4.9.2 Riadený rozhovor	110
4.10 Zhodnotenie stanovených hypotéz, čiastkových cieľov a stanovenie odporúčaní pre ďalší vývoj vzájomnej zahraničnoobchodnej činnosti	111
5 DISKUSIA	117
6 TEORETICKÉ A PRAKTICKÉ PRÍNOSY DIZERTAČNEJ PRÁCE.....	121
ZÁVER.....	124
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	128
ZOZNAM PRÍLOH.....	140

Zoznam skratiek

AZZZ	Asociácia zamestnávateľských zväzov a združení
EBRD	Európska banka pre obnovu a rozvoj
EEAS	Európska služba pre vonkajšiu činnosť
EEÚ	Eurázijská hospodárska únia
ECB	Európska centrálna banka
EÚ	Európska únia
EPCA	Dohoda o rozšírenom partnerstve
EZVO	Európske združenie voľného obchodu
GLI	Grubel – Lloyd index
HDP	hrubý domáci produkt
MH SR	Ministerstvo hospodárstva SR
HS2	harmonizovaný systém na klasifikáciu tovarov na základe 2-miestneho kódu
HS4	harmonizovaný systém na klasifikáciu tovarov na základe 4-miestneho kódu
MMF	Medzinárodný menový fond
MSP	malé a stredné podniky
MZVEZ SR	Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR
NBS	Národná banka Slovenska
OECD	Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj
OSN	Organizácia spojených národov
PCA	Dohoda o partnerstve a spolupráci
POCE	Podnikateľské centrum
PZI	priame zahraničné investície
RCA1	index odhalených komparatívnych výhod
RCA2	index čistej ekonomickej výkonnosti
RÚZ	Republiková únia zamestnávateľov
SA	Stredná Ázia
SB	Svetová banka
SARIO	Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu
SCO	Šanghajska organizácia spolupráce
SIEA	Slovenská inovačná a energetická agentúra

SITC	Štandardná medzinárodná obchodná klasifikácia
SNŠ	Spoločenstva nezávislých štátov
SOPK	Slovenská obchodná a priemyselná komora
SR	Slovenská republika
SZRB	Slovenská záručná a rozvojová banka
ŠÚ	štatistický úrad
TCI	Index obchodnej komplementarity
TII	Index obchodnej intenzity
UNCTAD	Konferencia Spojených národov pre obchod a rozvoj
USA	Spojené štáty americké
WTO	Svetová obchodná organizácia
ZSSR	Zväz sovietskych socialistických republík
ZÚ	zastupiteľský úrad

ÚVOD DO PROBLEMATIKY

Súčasnú medzinárodnú podnikateľskú prostredie je výsledkom pôsobenia viacerých faktorov, ktoré so sebou nepretržite prinášajú zmenu. Liberalizácia medzinárodného obchodu spojená s rozvojom medzinárodnej deľby práce, rastúca interdependencia ekonomík spojená s ich celosvetovou ale aj regionálnou integráciou a spoluprácou, nástup transnacionálnych korporácií a rozvoj techniky a globálne ekonomické či politické problémy, boli v posledných desaťročiach fundamentálnymi determinantmi nielen hospodárskeho, ale aj spoločenského či politického rozvoja subjektov pôsobiacich vo svetovej ekonomike.

Globalizácia je fenomén, ktorý sa dotýka každého subjektu pôsobiaceho vo svetovom hospodárstve. Je spojená so vzájomným zbližovaním a spoločným smerovaním národnostných a hospodárskych individualít jednotlivých suverénnych štátov. Globalizácia samotná a pôsobenie jednotlivých subjektov v nej so sebou prináša prejavy v podobe prehlbujúcej sa liberalizácie medzinárodného obchodu, zintenzívňovania spolupráce, rastu svetového bohatstva či technologického napredovania spoločnosti. S globalizáciou sú spojené pozitíva, negatíva, príležitosti a riziká a záleží na prístupe každého subjektu ako ich využije alebo do akej miery je nimi ovplyvnený. Výsledkom globalizačných tendencií vo svetovom hospodárstve je potreba jednotlivých krajín zapájať sa do medzinárodnej deľby práce. Rozhodujúcim faktorom ovplyvňujúcim rozvoj medzinárodného obchodu je jeho priama interakcia s vývojom svetového hospodárskeho prostredia. Zapojenie krajín do medzinárodných ekonomických štruktúr je existenčne dôležité, pričom platí, že čím je menšia krajina, tým vzniká väčšia potreba zapojenia sa do medzinárodného obchodu (Baláž, 2010). V hospodárskej praxi existujú príklady poukazujúce na to, že stabilné zahraničnoobchodné vzťahy sú dôležité pre prosperitu akejkoľvek krajiny.

Predošlé desaťročia boli charakteristické relatívnou stabilitou, prosperitou a hospodárskym rastom, kde zákony globalizácie predurčovali jednotlivé krajiny k úspechu v medzinárodnom prostredí. Avšak v posledných rokoch možno sledovať výskyt udalostí (konflikty, sankcie či krízy), ktoré podkopávajú samotné globalizačné tendencie a majú výrazný vplyv na vývoj svetového hospodárstva. Súčasne dochádza k udalostiam, ktoré ohrozujú princípy fungovania rozvinutých trhových ekonomík. Dozvuky globálnej finančnej krízy, prepad cien ropy, spomaľovanie hospodárskeho rastu Číny, kumulácia finančných a hospodárskych problémov EÚ a jej členských štátov, nárast protekcionistických opatrení

v medzinárodnom obchode, existujúce sankcie, obchodné vojny obmedzujúce fungovanie zahraničného obchodu či spomalenie hospodárskeho rastu rozvinutých ekonomík, patria k najvýznamnejším ekonomickým problémom súčasnosti. Subjekty svetového hospodárskeho prostredia sú v súčasnosti konfrontované aj s ďalšími problémami ovplyvňujúce vývoj ich hospodárstva. Migračná kríza, konflikty v Iráne a na Blízkom východe, boj proti Islamskému štátu, hrozba teroristických útokov či klimatické problémy sú taktiež problémami s potenciálnym globálnym dosahom. Uvedené a mnohé iné problémy súčasnosti majú potenciálne negatívny vplyv na rozvoj globalizácie a globálneho hospodárstva.

Slovenské hospodárstvo je závislé jednak od vývoja ekonomík okolitých štátov ale taktiež je silne exportne orientované. Väčšina zahraničného obchodu zostáva v rámci EÚ, avšak trhy európskych krajín sú nasýtené tovarmi a konkurencia je vysoká. Pre udržanie hospodárskeho rastu krajiny či konkurencieschopnosti jednotlivých spoločností je potrebné hľadať nové exportné trhy. Rozvojové krajiny často nemajú rozvinutú vlastnú výrobu a hospodárstvo krajiny je závislé na vývoze nerastných surovín alebo produktov primárnej výroby. Stroje a technológie potrebné pre spracovanie surovín preto dovážajú z rozvinutých krajín. Stredná Ázia predstavuje región s veľkým geopolitickým významom. Krajiny Strednej Ázie môžu pre slovenské spoločnosti predstavovať jednu z perspektívnych oblastí exportu. Do akej miery je však v súčasnosti otáznе a bude potrebné uskutočniť dlhodobý výskum.

Stredná Ázia je rozsiahla vnútrozemská oblasť strategického významu. Ekonomiky jednotlivých štátov sa nachádzajú na rôznom stupni vývoja, avšak pre všetky krajiny je typická orientácia na ťažobný priemysel a export nerastných surovín. Najrozvinutejšou ekonomikou je Kazachstan, ktorý má aj najviac rozvinuté obchodné vzťahy s krajinami celého sveta. Jednotlivé štáty sú taktiež členmi rôznych medzinárodných alebo regionálnych organizácií, ktoré taktiež ovplyvňujú smerovanie a orientáciu ekonomík. Stredoázijské krajiny sa však aj ďalej snažia rozvíjať obchodné vzťahy s dôležitými obchodnými partnermi, medzi ktorých patrí aj EÚ, ktorá krajinám pomáha s rozvojom ich ekonomík ako aj zvýhodňuje export na jej trh.

Spolupráca Strednej Ázie so Slovenskom ako aj ďalšími rozvinutými krajinami EÚ má pre daný región strategický význam najmä z pohľadu ďalšieho ekonomického rozvoja, sociálneho pokroku a upevnení pozície vo svetovom hospodárstve. Spolupráca so Slovenskom a EÚ predstavuje pre Strednú Áziu možnosť na modernizáciu ekonomiky, získanie európskych investícií, moderných technológií a rast konkurencieschopnosti

stredoázijských spoločností s možnosťou vstupu na jednotný európsky trh. Zahraničnoobchodná spolupráca Strednej Ázie so Slovenskom a ďalšími krajinami EÚ je zameraná najmä na ťažobný a energetický sektor, avšak obe strany majú záujem o rozvoj spolupráce aj v iných oblastiach. V politickom aspekte determinuje spolupráca demokratizáciu a modernizáciu politického a právneho systému a dereguláciu štátnej moci v prospech občanom a súkromnej sféry.

Hlavným cieľom dizertačnej práce je preskúmať postavenie krajín strednej Ázie v zahraničnoobchodných vzťahoch Slovenska, zhodnotiť ich význam vo vonkajších ekonomických vzťahoch Slovenska a stanoviť odporúčania pre ďalší vývoj vzájomnej zahraničnoobchodnej činnosti a možnosti podpory exportu slovenských podnikateľov na dané trhy.

Vzhľadom na vyššie uvedené východiská a cieľ dizertačnej práce sa zameriavame na identifikovanie teoretických a praktických perspektív zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska s regiónom Strednej Ázie. Základom práce je prehľad teoretických východísk, identifikácia postavenia Strednej Ázie v Stratégií vonkajších ekonomických vzťahov Slovenska na obdobie 2014 – 2020 a strategických záujmoch EÚ a zhodnotenie súčasného stavu a vývoja hospodárstva krajín strednej Ázie. V ďalšej časti kladieme dôraz na identifikáciu zmluvného základu medzi EÚ, Slovenskom a Strednou Áziou, následne podrobne hodnotíme zahraničnoobchodnú spoluprácu Slovenska s krajinami Strednej Ázie na základe indexu obchodnej intenzity a indexu obchodnej komplementarity, pričom využitím SWOT analýzy určíme silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby zahraničnoobchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou a taktiež v krátkosti porovnáme pôsobenie Slovenska a Česka v danom regióne. Taktiež na základe funkcie PROGNOZY stanovíme predikciu vývoja zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou a pomocou vybraných jednofaktorových indikátorov určíme perspektívne oblasti spolupráce. Na záver predstavíme možnosti štátnej podpory exportu na stredoázijské trhy a prostredníctvom originálneho dotazníkového prieskumu zhodnotíme štátnu podporu exportu a stanovíme konkrétne odporúčania na jej zlepšenie

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ

Zahraničnoobchodná politika je súčasťou hospodárskej politiky štátu. Prostredníctvom nej sa reguluje pohyb tovarov, služieb a kapitálu cez hranice štátu. Zahraničný obchod je neoddeliteľnou súčasťou medzinárodných ekonomických vzťahov a predstavuje vývoz a dovoz tovarov a služieb rôzneho druhu a charakteristík (Euroekonóm, 2009).

Prebiehajúce geopolitické zmeny vo svetovom hospodárstve a postupné prispôbovanie sa zahraničnoobchodnej politiky EÚ turbulentnému vývoju svetovej ekonomiky v ostatných rokoch boli sprevádzané viacerými neočakávanými javmi. Tieto javy pôsobili na predvídateľné a nepredvídateľné faktory ovplyvňujúce stagnáciu či recesiú ekonomík členských štátov EÚ. Pre súčasnú geopolitickú situáciu je charakteristická vysoká miera volatility. Nastávajú významné a častokrát neočakávané zmeny, ktoré majú dosah na subjekty zúčastňujúce sa medzinárodnej obchodnej výmeny v rámci globalizovanej ekonomiky. EÚ ako jedno z najvýznamnejších integračných zoskupení na svete má významný vplyv na presadzovanie svojich zahraničnoobchodných záujmov, avšak ich implementácia je v dôsledku premenlivej geopolitickej situácie náročná. Tieto zmeny sa vo výraznej miere prejavujú aj v slovenskej ekonomike, ktorá je charakteristická vysokou mierou otvorenosti. Do popredia tak neustále vystupuje potreba zvyšovania vonkajšej konkurenčnej schopnosti krajín (Kašťáková, Ružeková, 2019)

Slovenská republika je v podmienkach globálnej ekonomiky malým hospodárstvom, ktoré charakterizuje nedostatok vlastných surovinových zdrojov, ale zároveň silný proexportný charakter ekonomiky. Aj z tohto dôvodu je kľúčové, aby štáty ako Slovensko realizovali silnú zahraničnoobchodnú politiku, ktorá je charakteristická predovšetkým tým, že v rámci štátu existuje vnútorný konsenzus o zahraničnoobchodnom smerovaní, prioritách a stratégii štátu. Ide najmä o Ministerstvo hospodárstva SR, Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí, Ministerstvo financií, Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka, Ministerstvo dopravy a výstavby SR, SARIO, EXIMBANKA SR či ďalšie.

Pri formovaní zahraničnoobchodnej politiky Slovenska je potrebné brať do úvahy aj ďalšie faktory. Jedným z nich je obmedzenie vyplývajúce z členstva Slovenska v EÚ, WTO, OECD a OSN. Ďalším je charakter slovenského hospodárstva. Slovensko je malá otvorená ekonomika silno závislá od exportu. V hospodárstve Slovenska má zahraničný obchod

významné postavenie nakoľko sa vo veľkej miere podieľa na ekonomickom raste krajiny a tvorbe HDP (Kašťáková, Ružeková, 2019).

Viac ako 70 % zahraničnoobchodnej výmeny Slovenska sa realizuje v rámci Európskej únie. Slovenskí exportéri sú nútení hľadať nové exportné teritória nakoľko na jednej strane je európsky trh už presýtený ale aj spoločnosti nechcú ostať závislé na exporte do jednej krajiny. Jedným z cieľom Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov Slovenska na obdobie 2014 – 2020 bola diverzifikácia slovenského exportu aj na mimoeurópske trhy. Krajiny Strednej Ázie boli zaradené do prvej skupiny teritoriálnych priorít Slovenska.

1.1 Teoretické východiská riešenej problematiky

Globalizačné procesy, ktoré prebiehajú v súčasnom svetovom hospodárstve ovplyvňujú jednotlivé ekonomiky a ich zapojenie do deľby práce, pričom prostredníctvom ich pôsobenia dochádza najmä k zvyšovaniu vplyvu transnacionálnych korporácií a internacionalizácie. Svetovú ekonomiku ovplyvňujú okrem globalizácie aj regionalizácia, ktorá sa realizuje najmä prostredníctvom vytvárania zón voľného obchodu, colnej únie či ďalšieho stupňa spolupráce (Řehak, 2009). Regionalizmus je zo strany Kašťákovvej a Ružekovej (2014) vnímaný ako jedna z možností liberalizácie obchodu. Podľa Balassu (1977) regionalizmus predstavuje politické aj ekonomické zbližovanie s cieľom zjednocovania ekonomík. Hnat (2008) chápe regionalizmus ako politiku štátov, ktorá prispieva k liberalizácii a integrácii. Regionalizmu sa rozvíjal v troch vlnách. Prvá vlna v 30. – 40. rokoch 20.storočia predstavovala odstraňovanie prekážok v obchode medzi dvoma alebo viacerými krajinami. Druhá vlna v 50. – 80.-tych rokoch sa prejavovala ešte vyšším stupňom obchodnej spolupráce a liberalizácie. Integračné procesy v Európe mali za následok vznik ďalších regionálnych zoskupení v Ázii, Afrike či na americkom kontinente, v našom prípade v regióne Strednej Ázie. Po páde bipolárneho sveta v 90.-tych rokoch sa začali objavovať nové regionálne zoskupenia a objavuje sa tzv. nový regionalizmus. Hettne (2003) popísal rozdiel medzi starým a novým regionalizmom: „Kým starý regionalizmus bol chápaný ako podpora obchodu opierajúca sa o regionálne dohody, nový regionalizmus predstavuje rozsiahly multidimenzionálny program zahrňujúci ekonomické, bezpečnostné, environmentálne a iné otázky. Podľa Rūlanda (2002) je pre nový regionalizmus typický transregionalizmus, interregionalizmus, subregionalizmus a vytváranie celokontinentálnych regionálnych usporiadaní a rozširovanie regionálnych dohôd o nové oblasti ako ekológia, služby, investície či duševné vlastníctvo. Výrostová (2010) popisuje nový regionalizmus ako zoskupovanie základných priestorových jednotiek do väčších celkov. Regionalizmus

v Strednej Ázii sa začal rozvíjať po rozpade ZSSR. Stredoázijské krajiny však boli na rôznom stupni vývoja a ovplyvňované záujmami svetových hráčov ako Rusko, Čína či USA (Bohr, 2004). Jednotlivé štáty sa zaujímali o budovanie národa a svojej identity, pričom spočiatku došlo k odcudzeniu štátov (Patnaik, 2019). Až v posledných rokoch môžeme v regióne Strednej Ázie sledovať rozvoj regionalizmu. Jedným z výsledkov vplyvu regionalizmu v regióne je aj vytvorenie Eurázijskej hospodárskej únie, ktorej členmi sú viaceré štáty Strednej Ázie. Regionalizmu je vnímaný ekonómami rôzne. Ružeková (2013) sa prikláňa k skupine ekonómov, ktorá vníma regionalizáciu ako prostriedok, ktorý poskytuje efektívne riešenia liberalizácie obchodu. Ciele regionalizmu môžu byť ekonomické, politické alebo iné. Ekonomický regionalizmus pritom predstavuje preferenčnú formu spolupráce štátov v určitom regióne alebo geografickom mieste (Yamamoto, 1996). Ekonomická spolupráca má zvyčajne tendenciu rozšíriť sa prirodzene na politickú (Fishlow, 1996). Niektoré krajiny Strednej Ázie si uvedomili výhody plynúce z regionálnej integrácie a stali sa členmi integračných zoskupení (Laruelle, Peyrouse, 2012).

Stredná Ázia je rozsiahla vnútrozemská oblasť Ázie. Existuje viacero definícií Strednej Ázie, avšak žiadna z nich nie je všeobecne akceptovaná. Termín Stredná Ázia tak nemá jasné vymedzenie. V roku 1843 prvýkrát definoval pojem Stredná Ázia nemecký geograf Alexander von Humboldt, ktorý Strednú Áziu vymedzil geograficky ako oblasť nachádzajúcu sa od 39,5° - 49,5 ° zemepisnej šírky (Dani, Masson, 1992). Podľa definície z Veľkej sovietskej encyklopédie z roku 1975 zahŕňa pojem Stredná Ázia krajiny Uzbekistan, Tadžikistan, Turkménsko, Kirgizsko a Južný Kazachstan (Prokhorov, 1975). Najširšia je definícia UNESCO, ktorá je založená na klimatických podmienkach. Podľa nej do Strednej Ázie patrí Uzbekistan, Turkménsko, Tadžikistan, Kirgizsko, Kazachstan, Mongolsko, západná Čína a Tibet, severovýchodný Irán, Afganistan, západný Pakistan a severná časť Indie (Dani, Masson, 1992). Ázijská rozvojová banka vo svojej publikácii definuje Strednú Áziu ako región pozostávajúci piatich bývalých sovietskych republík a Azerbajdžanu (Ifzal, 2003). Existuje taktiež pojem Centrálna Ázia, ktorý sa používa najmä v západnej literatúre. Tento pojem zahŕňa Strednú Áziu a Irán, Afganistan, čínsky Sin-cian (Juza, 2006).

V minulosti mala oblasť Strednej Ázie tranzitný význam, nakoľko cez ňu viedla hodvábná cesta, ktorá viedla z Číny na Blízky Východ až do Európy (Byrd, 2006). Po skončení Napoleonských vojen sa tento región stal strategickým pre dve veľmoci – Anglicko a Rusko. Veľká Británia sa snažila ochrániť svoju najdôležitejšiu kolóniu Indiu, Rusko sa snažilo rozšíriť svoj vplyv na juh a krajiny Strednej Ázie sa po ruskej revolúcii v roku 1917

stali súčasťou ZZSR na takmer 70 rokov. V tomto období krajiny Strednej Ázie centralizovali politické systémy, zároveň aj prešli procesom industrializácie a kolektivizácie, čo rozvinulo rozsiahlu priemyselnú a poľnohospodársku výrobu a integrovalo republiky do sovietskej ekonomiky. Rozpadom Sovietskeho zväzu sa o vplyv v tomto regióne začala uchádzať Čína, Irán či Turecko. Okrem strategickej polohy boli aj sú krajiny Strednej Ázie bohaté na viaceré nerastné suroviny ako ropa, zemný plyn, zlato, urán, čím sa stali taktiež atraktívne pre potenciálnych kolonizátorov a v súčasnosti pre mocenské veľmoci (Makarenko, 2009). Nerastné suroviny sa stali zároveň hlavným faktorom hospodárskeho rozvoja a nástrojom ich zahraničnej politiky (Teleuova, 2015).

V súčasnosti zohráva región Strednej Ázie významnú úlohu v súčasných geopolitických vzťahoch Ruska, USA, Číny, ale aj iných regionálnych hráčov ako Irán či Turecko. Záujmy Ruska v regióne Strednej Ázie sú rôznorodé. Jedným sú nerastné suroviny, druhým je strach zo šírenia hnutí za nezávislosť regiónu (Iqbal, Afridi, 2017). Rusko sa snaží o posilnenie politického vplyvu, vojenskej prítomnosti a podpory ruských spoločností v tejto oblasti. Získanie nezávislosti krajín Strednej Ázie v deväťdesiatych rokoch korešpondovalo so začiatkom hospodárskeho rastu Číny a jej rastúcim záujmom o komodity. Z hľadiska čínskych záujmov sa región s kedysi s okrajovou pozíciou stáva jednou z hlavných priorít zahraničnej politiky Číny. Hlavné záujmy Číny sú v oblasti bezpečnostnej, energetickej a ekonomickej spolupráce. Svoje ekonomické a politické záujmy si Čína v regióne upevňuje aj vďaka Šanghajskej organizácii spolupráce (SCO), ktorej členmi sú aj Kazachstan, Kirgizsko, Tadžikistan a Uzbekistan. Postupne posilňuje svoje pozície nielen čo sa týka nákupu energetických zdrojov, ale aj ako investor v regióne (Drieniková, 2018). Cez krajiny Strednej Ázie prechádzajú tovary z Číny cez projekt novej hodvábnej cesty smerujúce na Blízky východ a do EÚ. Grieger (2015) upozorňuje na rastúci vplyv Ruska Číny v regióne. Pre USA vzrástol záujem o oblasť Strednej Ázie po teroristických útokoch v roku 2001. Irán sa zameriava viac na ekonomickú spoluprácu so stredoázijskými republikami a ponúka svoje územie ako tranzitné územie na transport ropy do Turecka a následne do EÚ. Turecko je krajina, cez ktorú sa môžu dostať stredoázijské výrobky na európske trhy (Šimko, 2015). EÚ nie je podľa Konopelka (2018) kľúčovým hráčom v regióne a nemôže súperiť s Ruskom či Čínou v oblasti konceptu použitia vojenskej sily, avšak zameriava sa na uplatňovanie demokratických princípov, ochranu ľudských práv a boju proti chudobe. V minulosti bola hlavnou oblasťou spolupráce medzi EÚ a Strednou Áziou energetika, v súčasnosti sa dostávajú do popredia aj iné oblasti (Cornell, Engvall, 2017).

Podľa Kašťákovéj, Ružekovej a Žatka (2016) nepatria krajiny Spoločenstva nezávislých štátov medzi významných obchodných partnerov Slovenska, avšak potenciál spolupráce je veľký. Analýze hospodárskych vzťahov medzi EÚ a Strednou Áziou a ich zmluvným rámcom sa venuje vo viacerých odborných článkoch Drieniková (2018), ktorá považuje za dôležitú modernizáciu a aktualizáciu stratégie EÚ voči Strednej Ázii, od ktorej sa odvíjajú vzťahy a spolupráca medzi EÚ a Strednou Áziou.

Jedným z vnímaných indikátorom merania vzájomných obchodných vzťahov je index obchodnej komplementarity, ktorý prvýkrát predstavili v roku 1982 Ross Garnaut a Peter Drysdal (1982). Podľa Drysdala sa komplementarita používa na definovanie, do akej miery majú krajiny odlišné zdroje a exportné vzorce a či môžu intenzívnejšie medzi sebou obchodovať. Finger a Kreinin (1979) potvrdzujú, že ak nie sú vývozy medzi krajinami podobné alebo pri vývoze nedochádza k prekryvaniu komodít, existuje medzi krajinami vzájomný obchod. Vaillant a Ons (2002) vysvetľujú komplementárnosť obchodu ako nástroj na meranie úrovne podobnosti medzi vývoznou ponukou krajiny a dovozným dopytom jej partnerov. Wu a Zhou (2006) dodávajú, že ak dôjde k prekryvaniu medzi dvoma krajinami v komparatívnej výhode alebo v obchodných vzoroch, musí medzi krajinami existovať konkurencia v týchto oblastiach. Obchodnou komplementaritou sa zaoberal aj Michaely (1996), ktorého vzorec používa vo výpočtoch WTO alebo MMF a použijeme ho aj pri výpočtoch v našej práci. Index komplementarity vyjadruje, v akom rozsahu sú krajiny prirodzenými obchodnými partnermi a meria, či a v akom rozsahu sa prekryva export jedného exportného partnera s druhým exportným partnerom. Na základe výsledkov index indikuje komplementárne sektory dvoch partnerov bez ohľadu na to, či vzájomný obchod medzi partnermi už prebieha alebo nie. Index predstavuje teóriu, že partneri môžu benefitovať zo zvýšeného vzájomného obchodu identifikáciou zložiek komoditnej štruktúry, ktoré rozširujú exportnú alebo importnú základňu (Svetová banka, 2016). Index obchodnej komplementarity nie je vhodné použiť pre krajiny, ktoré sú veľmi geograficky vzdialené, nakoľko im vznikajú prepravné a transakčné náklady. Index obchodnej komplementarity môže dosahovať vysoké hodnoty, avšak z dôvodu týchto nákladov, nie sú krajiny vhodnými obchodnými partnermi.

Intenzitu obchodu prvýkrát definoval v roku 1949 Brown a neskôr v roku 1964 Kojima. Intenzitu obchodu definovali ako vzájomný obchod medzi dvoma krajinami vo vzťahu k celkovému svetovému obchodu a jeho podielu na ňom. Výpočet indexu obchodnej intenzity poskytuje pohodlný prístup na opísanie geografického rozloženia obchodu v jednotlivých krajinách a na analýzu sily dvojstranných obchodných väzieb medzi krajinami.

V roku 1971 aplikoval model intenzity Yamazawa. Na základe toho ohodnotil faktory, ktoré ovplyvňujú obchodnú intenzitu. Lapadre (2004) tvrdil, že intenzita sa nemusí merať iba medzi dvomi krajinami, ale aj ako obchodná intenzita niektorých oblastí a regiónov.

Dôležitým faktorom hodnotenia konkurenciaschopnosti v medzinárodnom obchode je index odhalenej komparatívnej výhody. Pri skúmaní významu sektorov je potrebné určiť tie, ktoré sú schopné presadiť sa na medzinárodných trhoch. Prvý túto teóriu definoval David Ricardo v roku 1817. Následne sa jej vo svojich prácach venoval ekonóm John Stuart Mill (1821), Alfred Marshall (1890). Následne predstavitelia neoklasickej školy Heckscher, Ohlin a Samuelson vytvorili H-O-S model komparatívnej výhody (Teória vyrovnávania cien výrobných faktorov) doplnený o vybavenosť výrobnými faktormi (Ohlin, 1933). Na meranie a analýzu komparatívnych výhod sa používajú rôzne metódy a vzorce. Jednou z metód je Index odhalených komparatívnych výhod (Reavealed Comparative Advantage – RCA), ktorý sa používa na hodnotenie čistej obchodnej výkonnosti krajiny. Prvýkrát túto metódu použil Balassa v roku 1965 a následne ho niekoľkokrát revidoval (Balassa, 1965). Neskôr bola metóda výpočtu niekoľkokrát modifikovaná, napr. Van Marrewijkom, Hinloopenom (2001), Vollarathom (1991) a inými.

Ďalší významný parameter merania exportnej výkonnosti je vnútroodvetvový obchod, ktorý sa zameriava na výmenu podobných produktov s horizontálnym alebo vertikálnym rozdelením komodít. Vnútroodvetvový obchod vzniká integráciou, ktorá spôsobuje, že v rámci rovnakého odvetvia sa vymieňajú komodity v rôznych fázach výroby. Platí, že čím sú ekonomiky vyspelejšie, tým sa vnútroodvetvový obchod zvyšuje. Prvýkrát túto metódu výpočtu použili Grubel a Lloyd (1975) a vysvetlili, prečo môže dochádzať k takejto výmene tovarov. G-L index následne študovali a doplnili ďalší ekonómovia ako Havrylyshyn a Kunzel (1997), ktorí vysvetľovali existenciu vnútroodvetvového obchodu ako dôsledok technického pokroku a špecializácie.

S jednofaktorovými metódami hodnotenia konkurenciaschopnosti úzko súvisia ekonometrické metódy ako regresná a korelačná analýza. V súčasnosti patrí regresná a korelačná analýza k najčastejším metódam používaným v štatistike a ekonometrii. Pojem regresia použil prvýkrát Sir Galton v 1877, ktorý napísal diela *Natural Inheritance* (1889) a *Inquiries into Human Faculty and its Development* (1907). Ďalej sa tejto problematike venoval Gaus (1801), Pearson (1905) či Yule (1919). V úzkom vzťahu s regresnou analýzou je korelačná analýza. Prvenstvo v skúmaní tejto oblasti patrí Galtonovi (1888), kedy sa korelácia po prvýkrát objavila v jeho článku *Co-relations and measurements, chiefly from anthropometric data*.

1.2 Postavenie krajín strednej Ázie v Stratégii vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020

Vláda SR na rokovaní 12. marca 2014 uznesením č. 107 schválila Stratégiu vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020. Stratégia nadväzuje na stratégiu Proexportnej politiky na roky 2007 – 2013. Pri formovaní stratégie sa prihliada na obmedzenia vyplývajúce z členstva Slovenska v EÚ, WTO, OECD a OSN a ďalšie existujúce strategické dokumenty, ktoré určujú smerovanie hospodárstva Slovenska. Medzi takéto dokumenty patrí napríklad Dokument vlády SR: Opatrenia v hospodárskej politike na podporu hospodárskeho rastu prijatý v máji 2013. V dokumente sa uvádza regionálna diverzifikácia exportu SR, to znamená podpora exportu slovenských spoločností mimo trhov EÚ. Ďalším dokumentom je Stratégia EXIMBANKY SR, ktorá medzi prioritné krajiny podporu export zaraďuje aj krajiny Strednej Ázie.

Ciele Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 sú zamerané na štyri oblasti: obchodno-politické ciele, proinvestičné ciele, ciele v oblasti výskumnej a inovačnej spolupráce so zahraničím a ciele v oblasti jednotnej prezentácie Slovenska. Do obchodno-politických cieľov, kategória špecifické (vyplývajúce zo slabých stránok zahraničného obchodu Slovenska) je zaradený aj cieľ: diverzifikácia teritoriálnej štruktúry vývozu - zvýšiť podiel vývozu na mimoeurópske trhy. V stratégii sú zadané konkrétne krajiny prednostného záujmu, ktoré sú rozdelené do dvoch skupín. V prvej skupine sa nachádzajú krajiny Kazachstan, Tadžikistan, Turkménsko a Uzbekistan, čiže 4 z 5 krajín Strednej Ázie (MH SR, 2020).

Štruktúra nástrojov stratégie zodpovedá cieľom stratégie. Medzi tieto nástroje patria obchodno-politické nástroje, proinvestičné nástroje, nástroje podpory inovačnej spolupráce a nástroje jednotnej prezentácie Slovenska v zahraničí. Na dosiahnutie diverzifikácie teritoriálnej štruktúry vývozu sa využívajú najmä obchodno-politické nástroje. K takýmto nástrojom zaraďujeme napr. finančné nástroje, ktorými disponuje EXIMBANKA SR alebo Slovenská záručná a rozvojová banka. Jedným z hlavných strategických cieľov EXIMBANKY SR je diverzifikácia teritoriálnej štruktúry slovenského exportu a to najmä rozšírením ponuky exportných úverov a záruk do prioritných krajín aj s vyšším stupňom rizika (EXIMBANKA SR, 2019). V posledných rokoch zaznamenala EXIMBANKA SR viacero úspešne podporených a realizovaných projektov slovenských exportérov v krajinách Strednej Ázie a to najmä v Kazachstane a Uzbekistane (Hospodárske noviny, 2019). Fond technickej spolupráce SR a EBRD sú ďalším nástrojom podpory činnosti slovenských

poradenských spoločností, ktorého úlohou je uplatniť ich skúsenosti a know-how. Fond teritoriálne pokrýva všetkých 5 krajín Strednej Ázie. Účelom fondu je financovať poradenské služby pre projekty, ktoré EBRD financuje (MH SR, 2020). Regionálnu diverzifikáciu (aj do krajín Strednej Ázie) možno dosiahnuť aj prostredníctvom ďalších nástrojov poskytovaných inštitúciami podporujúcimi export, ako podnikateľské misie, konzultačné dni, kooperačné podujatia či vzdelávanie exportérov. Od prijatia stratégie zorganizovalo SARIO viacero podnikateľských misií práve do krajín Strednej Ázie. Jedným z dôvodov bolo aj EXPO Astana, ktoré sa konalo v roku 2017, taktiež medzivládne komisie s Kazachstanom, oficiálna návšteva Kazachstanu podpredsedom vlády SR alebo podnikateľská misia do Uzbekistanu a Tadžikistanu. V porovnaní s rokmi 2007 – 2013 to predstavuje takmer dvojnásobný nárast (SARIO, 2019).

V stratégii Proexportnej politiky na roky 2007 - 2013 boli teritoriálne priority exportnej politiky SR rozdelené do troch kategórií:

1. Krajiny mimoriadneho významu
2. Krajiny s vysokým potenciálom rastu vývozu
3. Ostatné krajiny s rastovým potenciálom vývozu

Krajiny Spoločenstva nezávislých štátov (SNS) boli zaradené do 3. skupiny. V stratégii vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 sú krajiny Strednej Ázie zaradené do 1. skupiny, čo predstavuje v porovnaní so zaradením v predchádzajúcej stratégii významný posun v dôležitosti krajín Strednej Ázie pre proexportné orientovanie Slovenska.

Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 predpokladala, že v roku 2020 bude vypracovaná hodnotiaca správa za celé sledované obdobie 2014 – 2020 a následne mala byť vypracovaná nová stratégia pod pracovným názvom Proexportná politika Slovenskej republiky 2020+ (Kašťáková, Ružeková, 2019). Ministerstvo hospodárstva SR v spolupráci s Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí SR a ďalšími ministerstvami a inštitúciami pripravuje novú stratégiu pod názvom Koncepcia vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie SR na obdobie 2021 – 2030, ktorá by mala byť platná na obdobie desať rokov.*

* aktuálne sa zapracovávajú finálne pripomienky členov pracovnej skupiny, pričom sa predpokladá, že stratégia bude prezentovaná v 3Q 2021

1.3 Postavenie Strednej Ázie v strategických záujmoch EÚ

Po získaní nezávislosti a pod vplyvom prebiehajúcich globálnych zmien uskutočnili krajiny Strednej Ázie nevyhnutné ekonomické reformy a prechádzali postupne na trhové ekonomiky. Po roku 1991 sa vzťahy EÚ s postsovietskymi krajinami začali rozvíjať najmä od podpisu dohôd o partnerstve a spolupráci s jednotlivými krajinami na bilaterálnej úrovni, keďže Stredná Ázia predstavuje pre EÚ strategicky významný región.

Podľa Gasta (2014) existujú 3 hlavné dôvody, prečo EÚ posilňuje svoju pozíciu smerom k regiónu a upevňuje ju aj zmluvným základom: nerastné suroviny, geostrategický význam regiónu, snaha o expanziu sféry vplyvu. Boonstra a Panella (2018) tvrdia, že región Strednej Ázie má význam pre EÚ najmä z dôvodu, že EÚ je alternatívou voči Rusku a Číne založenou na hodnotovom prístupe so stabilným hospodárskym rozvojom podporujúci spoluprácu.

EÚ sa snaží o rozvoj vzťahov s regiónom Strednej Ázie ako celkom ale aj osobitne s jednotlivými krajinami. Vzťahy medzi EÚ a Strednou Áziou upravovala ešte donedávna Stratégia EÚ pre Strednú Áziu z roku 2007, ktorá prešla v roku 2015 štvrtou revíziou, ktorá sa zameriava najmä na podporu princípov trvalo udržateľného rozvoj a bilaterálne vzťahy (Apokinsm 2016). V oblasti obchodu a investícií sa stratégia zameriavala aj na podporu vstupu krajín Strednej Ázie do Svetovej obchodnej organizácie. Ide hlavne o Uzbekistan, ktorý je zatiaľ len pozorovateľskou krajinou WTO a Turkménsko, ktoré o vstup do WTO ešte nepožiadalo. Cieľom EÚ bolo vytvoriť novú stratégiu zohľadňujúcu aktuálnu geopolitickú a hospodársku situáciu. Vysoká predstaviteľka Únie pre zahraničné veci a bezpečnostnú politiku a Európska komisia vypracovali novú stratégiu pre Strednú Áziu s názvom: EÚ a Stredná Ázia: nové príležitosti pre silnejšie partnerstvo. Podľa Mogheriniovej sa zo Strednej Ázie stáva čoraz strategickejší región a existencia nových globálnych výzev si vyžaduje silnejšie partnerstvo. Stratégia bola prijatá Radou EÚ v júni 2019. Cieľom stratégie EÚ je nadviazať nevýhradné partnerstvo s krajinami strednej Ázie. EÚ bude naďalej spolupracovať s medzinárodnými organizáciami, najmä s Organizáciou pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe, OSN a Radou Európy, ako aj s tretími krajinami, ak je to potrebné, v prípade širšieho zapojenia, ktoré by prispelo k všeobecným cieľom EÚ a tejto stratégie (Rada EÚ, 2019). Rada podporuje úsilie prepojiť Strednú Áziu s krajinami Východného partnerstva a Afganistanom. Podľa Buriana má stratégia aj presnejšie odraziť špecifiká, priority a potreby jednotlivých krajín Strednej Ázie a reálne možnosti a nástroje EÚ na ich realizáciu (SFPA, 2018).

V spoločnom vyhlásení Európskeho parlamentu a Rady EÚ je vyjadrená myšlienka, že EÚ a päť krajín Strednej Ázie majú dlhodobé vzťahy založené na obojstranných záujmoch. Rozvoj krajín Strednej Ázie vytvoril nové príležitosti pre spoluprácu medzi týmito dvomi regiónmi.

EÚ a Stredná Ázia: nové príležitosti pre silnejšie partnerstvo sa zameriava na 3 priority, ktoré sú vzájomne prepojené (Európska komisia, 2019):

1. Partnerstvo pre odolnosť

Je v strategickom záujme EÚ posilniť odolnosť Strednej Ázie a jej štátov. To si vyžaduje posilnenie ich schopnosti predvídať a odolávať vonkajšiemu a vnútornému tlaku, prijať reformy a rýchlejšie reagovať na riešenie problémov vyplývajúcich z globalizácie, rastu populácie, zmeny podnebia a degradácie životného prostredia, tlaku na vodu a energiu, zdroje, migráciu pracovných síl a nových bezpečnostných hrozieb.

1.1 Podpora demokracie, ľudských práv a zásad právneho štátu

EÚ v spolupráci s OSN bude naďalej podporovať dodržiavanie ľudských práv v súlade s medzinárodnými dohodami, slobodu prejavu (vrátane plurality médií), práva žien, práva detí. EÚ zintenzívni úsilie na podporu demokracie, právneho štátu a dobrej správy vecí verejných.

1.2. Posilňovanie spolupráce v oblasti riadenia hraníc, migrácie a mobility a pri riešení spoločných bezpečnostných výziev

EÚ a Stredná Ázia sú dlhoročnými partnermi v oblasti bezpečnosti. Pravidelné stretnutia politického a bezpečnostného dialógu na vysokej úrovni medzi zástupcami EÚ a Strednej Ázie poskytujú príležitosť na výmenu názorov o širších bezpečnostných výzvach a účinných politických reakciách.

Zmena podnebia a zhoršovanie životného prostredia predstavujú aktuálne hrozby. EÚ preto bude do svojej politiky ďalej začleňovať prepojenie medzi životným prostredím, podnebím a bezpečnosťou, predchádzanie konfliktom, rozvojové a humanitárne akcie a stratégie znižovania rizika katastrof v celej Strednej Ázii.

Terorizmus a násilný extrémizmus zostávajú výzvou v EÚ aj v Strednej Ázii. Spolupráca pri predchádzaní násilnému extrémizmu a radikalizácii, financovaní terorizmu a riešení, otázka návratu teroristických bojovníkov zostane prioritou partnerstva. EÚ zintenzívni spoluprácu so Strednou Áziou v oblasti modernej integrovanej správy hraníc rozšírením regionálnej spolupráce s Afganistanom. EÚ bude hľadať ďalšie spôsoby zintenzívnenia spolupráce s regiónom v boji proti organizovanému zločinu, prevádzaniu

migrantov, obchodovaniu s ľuďmi a nelegálnymi drogami. EÚ bude spolupracovať so stredoázijskými štátmi na podpore otvoreného, slobodného a bezpečného kyberpriestoru a zvýšení kybernetickej bezpečnosti. Je tiež v záujme EÚ, aby pokračovala v monitorovaní vývoja regionálnych bezpečnostných štruktúr ako napríklad Šanghajska organizácia spolupráce.

1.3. Zvyšovanie environmentálnej, klimateckej a vodnej odolnosti

Stredná Ázia čelí čoraz vážnejším výzvam v oblasti životného prostredia. EÚ bude pri vykonávaní Parížskej dohody spolupracovať so svojimi stredoázijskými partnermi. EÚ bude podporovať krajiny Strednej Ázie pri prijímaní vysokých environmentálnych štandardov a prechodu k obehovému hospodárstvu. EÚ bude naďalej podporovať spoluprácu s týmto regiónom prostredníctvom odbornej prípravy odborníkov, podporovať integrované hospodárenie s vodnými zdrojmi.

2. Partnerstvo pre prosperitu

Strategická poloha na križovatke Európy a Ázie, rast populácie, miera gramotnosti a dostatok prírodných zdrojov poskytujú Strednej Ázii významný rastový a rozvojový potenciál. Zároveň v regióne rastie potreba prijať nové modely hospodárskeho rozvoja a diverzifikovať ekonomiky tak, aby plnili výzvy a príležitosti globalizácie. EÚ bude krajinám Strednej Ázie pomáhať dosahovať trvalé výsledky, ktoré budú znamenať rozvoj súkromného trhu, zlepšenie investičného prostredia, urýchlenie prechodu na zelené a obehové hospodárstvo, zníženie sociálno-ekonomického nerovnosti, investície do ľudského kapitálu podporu dôstojnej práce pre všetkých, uvoľnenie potenciálu pre obchod medzi regiónmi a podporu udržateľného prepojenia.

2.1. Upevňovanie partnerstva pre hospodárske reformy

EÚ má veľký záujem podporiť transformáciu ekonomík strednej Ázie, ktorá v súčasnosti závisí od vývozu komodít s nízkou pridanou hodnotou a remitencií, na diverzifikované a konkurencieschopné ekonomiky poháňaných súkromným sektorom, ktoré môžu vytvárať pracovné miesta, integrovať sa do regionálnych a globálnych hodnotových reťazcov a poskytnúť rovnaké podmienky a príležitosti pre všetky hospodárske subjekty. Rozvoj konkurencieschopného súkromného sektora, najmä malých a stredných podnikov (MSP) bude prioritou, ktorú môže mať súkromný sektor pri podpore hospodárskeho rastu. V rámci pravidelných bilaterálnych konzultácií s krajinami strednej Ázie, EÚ posilní spoluprácu pri makroekonomických reformách, finančných, menových a fiškálnych politikách či správe verejných financií.

2.2. Uľahčenie medziregionálneho a mimoregionálneho obchodu a investícií

EÚ bude naďalej povzbudzovať a podporovať vstup všetkých štátov Strednej Ázie do WTO. EÚ zintenzívni úsilie zamerané na pomoc krajinám Strednej Ázie pre lepšie využitie jednostranného preferenčného prístupu na trh EÚ poskytovaného prostredníctvom GSP a GSP +. EÚ ďalej zintenzívni spoluprácu so Strednou Áziou s cieľom podporiť súlad s európskymi a medzinárodnými normami pre podporu exportu tovarov a služieb.

2.3. Podpora udržateľného prepojenia

V súlade so svojou Stratégiou pre prepojenie Európy a Ázie, EÚ nadviaže partnerstvá v oblasti udržateľného prepojenia s krajinami Strednej Ázie. Spolupráca v tejto oblasti by sa mala zamerať hlavne na dopravu, energetiku, digitálne spojenie, ako aj medziľudské kontakty.

2.4. Investície do mládeže, vzdelávania, inovácií a kultúry

EÚ bude podporovať medziregionálnu spoluprácu pri budovaní kapacít a zvyšovaní kvality vzdelávania, odborného vzdelávania a prípravy. Podporí sa tým synergia medzi vzdelávacími systémami a trhom práce, ako aj digitálnym vzdelávaním. EÚ môže pomocou programu Erasmus + pomôcť stredoázijským univerzitám pri modernizácii a plnení cieľov Bolonského procesu týkajúce sa vysokoškolského vzdelávania a Turínskych zásad odborného vzdelávania. EÚ by sa mala usilovať o rozvoj európskych štúdií na univerzitách v Strednej Ázii.

3. Lepšia spolupráca

3.1. Posilnenie architektúry partnerstva a zapojenie občianskych spoločností a parlamentov

Výročné zasadnutia medzi EÚ a Strednou Áziou by mohli doplniť neformálne stretnutia „Fórum EÚ - Stredná Ázia“, na ktorom by sa zúčastnili zástupcovia občianskej spoločnosti, akademickej obce a think-tankerov, ako aj oficiálni zástupcovia EÚ a Strednej Ázie.

3.2. Spolupráca pre väčší vplyv

Spolupráca EÚ s týmto regiónom sa bude v nadchádzajúcich rokoch riadiť novou stratégiou EÚ pre Strednú Áziu na niekoľko ďalších rokov. Plnenie záväzkov v rámci Agendy OSN pre trvalo udržateľný rozvoj do roku 2030 bude kľúčovým prvkom aktivít EÚ v Strednej Ázii.

3.3. Zvyšovanie dôležitosti partnerstva

Na zviditeľnenie EÚ v Strednej Ázii je potrebné, aby sa EÚ a jej členské štáty rozvíjali dynamickú a lepšie zameranú komunikačnú stratégiu na zdôraznenie príležitostí, ktoré môže partnerstvo medzi EÚ a Strednou Áziou priniesť pre tento región a jej občanom.

Ďalšou stratégiou, ktorá okrajovo upravuje spoluprácu EÚ s daným regiónom je stratégia Prepájanie Európy a Ázie – budovanie blokov pre EÚ stratégiu (2018). Zámerom stratégie je podporiť udržateľnú a konkurencieschopnú konektivitu, ktorá zabezpečí rast kvality života jednotlivcov. Hlavnými oblasťami spolupráce sú energetika, doprava a digitalizácia (Rada EÚ, 2018).

Okrem spomínaných stratégií potvrdzujú významnosť Strednej Ázie pre EÚ aj pravidelné ministerské stretnutia EÚ a krajín Strednej Ázie. Počas stretnutia v 2019 v Biškeku boli prijaté nové programy pre krajiny Kazachstan, Kirgizsko, Tadžikistan, Turkménsko, Uzbekistan a Afganistan. Ide o programy v hodnote 72 mil. EUR zamerané na ochranu životného prostredia, energetiku, udržateľnú spotrebu či boj proti terorizmu. Prijaté programy sú nad rámec existujúcej finančnej pomoci a majú podporiť plnenie novej stratégie EÚ pre Strednú Áziu (EÚ, 2019). EÚ na obdobie 2014 – 2020 vyčlenila pre región Strednej Ázie na bilaterálnu a regionálnu pomoc viac ako 1 miliardu eur (Európska komisia, 2019).

EÚ si dala za cieľ pomôcť rozvojovým krajinám diverzifikovať ich export v snahe znižovať chudobu, podporovať správu vecí verejných a trvalo udržateľný rozvoj pomocou GSP schémy, prostredníctvom ktorej poskytuje znížené alebo nulové colné sadzby na exportované tovary vybraných krajín na trhy EÚ. Právnym rámcom pre GSP je nariadenie Európskeho parlamentu a Rady EÚ č. 978/2012 z 25. októbra 2012, ktorým sa uplatňuje systém všeobecných colných preferencií (MH SR, 2020). Nariadenie platí do 31. decembra 2023. Rozvojovým krajinám sa automaticky poskytuje GSP, ak sú klasifikované Svetovou bankou s úrovňou príjmu pod „horným stredným príjmom“ a zároveň nepoužívajú výhody plynúce z iných dohôd (napríklad z dohody o voľnom obchode), ktoré im poskytujú prednostný prístup na trh EÚ.

Štandardný GSP je určený pre krajiny s nízkym a stredným príjmom. To znamená čiastočné alebo úplné odstránenie ciel na dve tretiny colných položiek. GSP + sa poskytuje krajinám s nízkym a stredným príjmom obzvlášť zraniteľným z hľadiska diverzifikácie hospodárstiev úplné pozastavenie cla pri tých istých dvoch tretinách colných položiek ako v štandardnom GSP. Krajiny pritom musia implementovať 27 medzinárodných dohovorov týkajúcich sa ľudských práv, pracovných práv, ochrany životného prostredia a dobrej správy

vecí verejných. Krajina spadajúca pod GSP+ je povinná spolupracovať s Komisiou pri monitorovaní vykonávania týchto dohovorov.

Aktuálne benefitujú z GSP schémy tri krajiny Strednej Ázie. Kirgizsko využíva systém GSP+ od roku 2016, čo pre kirgizských exportérov znamená úplné odstránenie cla pre viac ako 6000 tovarov ako napr. ovocie, potraviny, textil, tabak či koberce. Podľa správy Európskej komisie z 2018 využíva Kirgizsko GSP+ najmenej spomedzi 8 krajín GSP+. Kirgizský export do EÚ tvorí v priemere 5 % celkového kirgizského exportu a medzi exportované komodity v systéme GSP+ patria predovšetkým poľnohospodárske produkty s nízkou pridanou hodnotou (EUCAM, 2019). Uzbekistan spolu s Tadžikistanom sú zaradené do GSP, pričom v júni 2020 Uzbekistan oficiálne požiadal EÚ o preradenie do GSP+, keďže spĺňa oficiálne požiadavky únie na zaradenie do tejto skupiny (The Tashkent Times, 2020). O preradenie do GSP+ prejavil záujem aj Tadžikistan, ktorý tieto podmienky ešte nespĺňa (Európska komisia, 2020). Hoci EÚ nepredstavuje pre Tadžikistan významného exportného partnera, preradenie do GSP+ by pre túto krajinu malo pozitívny vplyv najmä z dôvodu vysokého podielu exportu textilu do EÚ. Exportovaný textil by tak bol úplne oslobodený od cla (UNECE, 2019).

1.4 Zmluvný základ zahraničnoobchodných vzťahov medzi EÚ a Strednou Áziou

Bilaterálne vzťahy EÚ s krajinami Strednej Ázie sa riadia nepreferenčnými dohodami o partnerstve a spolupráci (PCA) znázornené v tabuľke 1. Dohoda PCA s Turkménsko bola podpísaná v roku 1998 ale nevstúpila do platnosti kvôli politickej situácii, preto sú vzájomné vzťahy upravené Dočasnou dohodou z roku 1999 (Drieniková, 2018). Bilaterálne vzťahy medzi EÚ a Kazachstanom sú upravené v Dohode o rozšírenom partnerstve a spolupráci (EPCA), ktorá je dohodou podpísanou 21. decembra 2015 v Astane (Delegácia Európskej únie v Kazachstane, 2018). Väčšina kapitol tejto dohody sa stalo platnými od 1. mája 2016 a následne bola dohoda ratifikovaná všetkými členskými štátmi EÚ a Európskym parlamentom a vstúpila do platnosti 1. marca 2020 (EEAS, 2020). Vzťahy medzi EÚ a Kazachstanom sa do 29. februára 2020 riadili Dohodou o partnerstve a spolupráci (PCA) podpísanou v roku 1995, ktorá nadobudla platnosť v roku 1999. Počas provizórneho uplatňovania EPCA sa spolupráca EÚ s Kazachstanom zamerala na prioritné oblasti ako životné prostredie, ľudské práva, zelená ekonomika či doprava (EEAS, 2020).

Tabuľka 1 Zmluvné rámce EÚ s krajinami Strednej Ázie

	Kazachstan	Kirgizsko	Tadžikistan	Turkménsko	Uzbekistan
PCA	nie je v platnosti	platnosť od júla 1999	platnosť od januára 2010	podpis v roku 1998, bez vstupu do platnosti	platnosť od júla 1999
EPCA	platnosť od marca 2020	rokovania ukončené 2019	tadžická strana požiadala o začatie rokovaní v novembri 2018		začiatok rokovaní v novembri 2018

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa EEAS, 2020

Ekonomická časť EPCA vytvára lepšiu právnu úpravu v oblastiach, ako sú: obchod so službami, zakladanie spoločností, pohyb kapitálu, suroviny a energia, vládne obstarávanie a práva duševného vlastníctva (ec.europa.eu, 2018). Doteraz bola spolupráca medzi Strednou Áziou a Kazachstanom prevažne ekonomicky orientovaná, ale v posledných rokoch môžeme pozorovať aj prehlbovanie vzťahov v sociálnej alebo kultúrnej oblasti (Kembayev, 2016). Podľa EPCA sa budúca spolupráca medzi Kazachstanom a EÚ zameriava nielen na ekonomické otázky, ale aj na ďalších 29 kľúčových oblastí vrátane finančných, energetických, dopravných, vzdelávacích, kultúrnych a sociálnych otázok (Drieniková, Kašťáková, 2016).

EÚ by okrem EPCA s Kazachstanom chcela dokončiť aj rokovania o podobnej dohode s Uzbekistanom a Kirgizskom a zároveň tým rozšíriť nástroje rozvojovej pomoci.

1.5 Zmluvný základ zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou

Pre plynulé fungovanie zahraničného obchodu je potrebná existencia dohôd o zamedzení dvojitého zdanenia a o ochrane investícií. Slovensko má uzavreté nasledujúce dohody o ochrane investícií a dohody o zamedzení dvojitého zdanenia s krajinami z tohto regiónu (Ministerstvo financií, 2019):

- Zmluva medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Kazašskej republiky o podpore a vzájomnej ochrane investícií Z.z. 191/2016
- Dohoda medzi Slovenskou republikou a Republikou Tadžikistan o podpore a vzájomnej ochrane investícií Z.z. 26/1997

- Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Turkmenistanu o podpore a vzájomnej ochrane investícií Z.z. 235/1999
- Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Republiky Uzbekistan o podpore a vzájomnej ochrane investícií 101/1999
- Zmluva medzi Slovenskou republikou a republikou Kazachstan o zamedzení dvojitého zdanenia a zabránení daňovému úniku v odbore daní z príjmov a z majetku Z.z. 257/2008 (+ Oznámenie č. 239/2020 Z. z.)
- Zmluva medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Turkmenistanu o zamedzení dvojitého zdanenia v odbore daní z príjmov a z majetku Z.z. 100/1999
- Zmluva medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Uzbekistanu o zamedzení dvojitého zdanenia v odbore daní z príjmov a z majetku Z.z. 444/2003

Slovensko má s týmito krajinami podpísané aj ďalšie dohody:

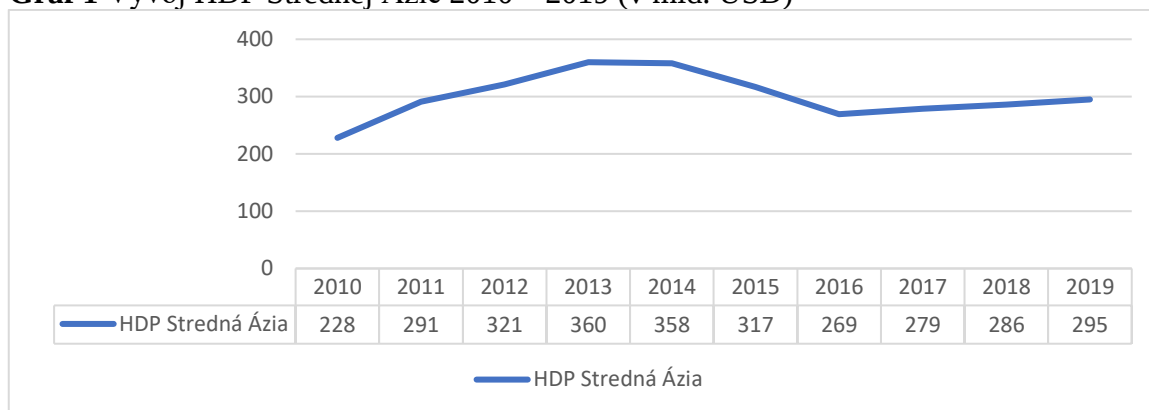
- Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Kazašskej republiky o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci – platnosť od 07.03.2013 (ZÚ SR v Nur-Sultane, 2019)
- Dohoda o spolupráci medzi MH SR a Ministerstvom vonkajších ekonomických vzťahov, investícií a obchodu Uzbeckej republiky – platnosť 13.7.2009 (ZÚ SR v Taškente, 2019)

Existencia dohôd podporuje zahraničnoobchodnú výmenu medzi Slovenskom a danými krajinami, na druhej strane neexistencia dohody o zamedzení dvojitého zdanenia medzi Slovenskou republikou a Kirgizskou republikou brzdí zahraničný obchod, ktorý sa následne realizuje alternatívnymi cestami pomocnou reexportu do inej krajiny Strednej Ázie. Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Kazašskej republiky o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci sa vykonáva. Pravidelne sa konajú medzivládne komisie, ktorých cieľom je prehĺbenie spolupráce v konkrétnych oblastiach ako je hospodárska spolupráca, meteorológia, lesníctvo, školstvo či energetika. Tieto komisie sú spojené aj s podnikateľskou misiou, ktorý ponúka možnosť aj súkromnému sektoru zapojiť sa do dialógu na štátnej či súkromnej úrovni. Dohoda o spolupráci medzi MH SR a Ministerstvom vonkajších ekonomických vzťahov, investícií a obchodu Uzbeckej republiky by mala byť vykonávaná na základe pravidelného zasadania medzivládnej komisie medzi týmito dvomi krajinami. Dátum prvého zasadania zatiaľ nebol stanovený, uzbecká strana navrhla apríl 2020, čo v dôsledku konania parlamentných volieb na Slovensku nebolo možné realizovať.

1.6 Ekonomika krajín strednej Ázie

Stredná Ázia je pomenovanie oblasti štátov, ktoré ležia v oblasti centrálnej Ázie s rozlohou viac ako 4 mil. km² a populáciou približne 73 mil. obyvateľov (Svetová banka, 2019). Svetová banka charakterizuje Strednú Áziu ako rozmanitý región pozostávajúci z krajín s vyšším stredným a nízkym príjmom a veľkým strategickým významom vzhľadom na ich polohu a dostupnosť prírodných zdrojov (Svetová banka, 2019). Podľa údajov Svetovej banky bolo HDP krajín Strednej Ázie v roku 2019 viac ako 295 mil. USD, z čoho viac ako 60 % tvorilo len HDP Kazachstanu (Svetová banka, 2020).

Graf 1 Vývoj HDP Strednej Ázie 2010 – 2019 (v mld. USD)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky

Vývoj HDP Strednej Ázie 2010 – 2019 je ovplyvnený najmä volatilitou menových kurzov domácich mien (napr. zmenami kurzovej politiky v Kazachstane), vyššou mierou inflácie a cenami ropy, ktoré mali dopad najmä na kazašské HDP (graf 1).

Ekonomiky jednotlivých štátov sa vyvíjajú rozdielne, krajiny sa snažia o užšiu ekonomickú spoluprácu. Spolupráca v ekonomickej oblasti medzi Kazachstanom a Kirgizskom je ešte intenzívnejšia nakoľko sú obe krajiny členmi Eurázijskej hospodárskej únie, ktorá vznikla v roku 2015 s cieľom rozšíriť ekonomickú spoluprácu medzi jej členmi. Členmi Eurázijskej hospodárskej únie sú okrem Kazachstanu a Kirgizska aj Rusko, Bielorusko a Arménsko. Cieľom organizácie je podpora regionálnej ekonomickej spolupráce, zabezpečenie voľného pohybu tovarov, služieb a kapitálu a spoločná colná politika. Na druhej strane sú Kazachstan, Kirgizsko, Uzbekistan a Tadžikistan členmi Šanghajskej organizácie spolupráce, ktorá vznikla s cieľom podporiť vojenskú spoluprácu v regióne, zameriava sa však aj na politickú a ekonomickú spoluprácu členov. Hospodársky vývoj celého regiónu sa v súčasnosti častejšie spomína v súvislosti s čínskym projektom obnovy starovekej Hodvábnej cesty. Geografická poloha a nevyužitý hospodársky potenciál

mu predurčujú strategickú pozíciu ako križovatku politických a hospodárskych záujmov (Drieniková, 2018).

Viaceré základné ekonomické údaje krajín Strednej Ázie sú označené pojmom tajné, alebo ich pravdivosť je diskutabilná, čo môže skresľovať obraz o ich hospodárstve.

V nasledujúcich podkapitolách analyzujeme ekonomiky jednotlivých krajín Strednej Ázie a zhodnotíme ich na základe vybraných indikátorov konkurencieschopnosti:

- Ease of Doing Business
- The Global Competitiveness Index GCI (Index globálnej konkurencieschopnosti)
- Index of Economic Freedom IEF (Index ekonomickej slobody)
- Corruption Perceptions Index (Index vnímania korupcie)

1.6.1 Ekonomika Kazachstanu

Kazašská republika je vnútrozemský štát s rozlohou 2 724 900 km² a populáciou približne 18,6 mil. obyvateľov (Svetová banka, 2020). Je najrozvinutejším štátom z krajín Strednej Ázie a rozlohou patrí medzi 10 najväčších krajín sveta. V poradí konkurencieschopnosti, ktoré každoročne zostavuje Svetové ekonomické fórum sa Kazachstan umiestnil na 55.mieste zo 141 hodnotených krajín (Svetové ekonomické fórum, 2020). Krajina zažila za posledných 25 rokov obrovský hospodársky rozvoj a pretransformovala sa zo zaostalej krajiny na krajinu s vyšším stredným príjmom. Významný negatívny vplyv na hospodárstvo Kazachstanu malo zrušenie povoleného fluktuačného pásma menového kurzu domácej meny k svetovým menám v 2015 v dôsledku čoho sa kurz 188 KZT/USD zvýšil na 380 KZT/USD v priebehu pol roka (ZÚ ČR v Nur-Sultane, 2020). V roku 2015 bola prijatá nová politika „Nury žol“ ako reakcia na nepriaznivú ekonomickú situáciu. Cieľom programu bolo podporiť infraštruktúru, bytovú výstavbu, energetické projekty (ZÚ SR v Nur-Sultane, 2020).

Od 1.januára 2015 je jedným zo zakladajúcich štátov Eurázijskej hospodárskej únie (EEÚ), čo do určitej miery ovplyvňuje aj zameranie obchodnej politiky na členské krajiny EEÚ. V tom istom roku sa Kazachstan stal členom WTO.

Podľa štatistík Národnej banky Kazachstanu dosahuje Kazachstan hospodársky rast nepretržite od roku 1999, pričom v rokoch 2000 – 2007 zaznamenal priemerný hospodársky rast na úrovni 9 %. Prepád rastu HDP v 2015 a 2016 bol spôsobený poklesom cien ropy. V roku 2017 už Kazachstan opätovne zaznamenal rast na úrovni viac ako 4 %. V roku 2019

dosiahol Kazachstan hospodársky rast 4,5 %. Ekonomika Kazachstanu sa vzhľadom na extrémne vysoký hospodársky rast prejavuje symptómami prehrievania. Inflácia v Kazachstane má posledných 5 rokov klesajúci charakter, pričom v roku 2019 dosiahla hodnotu 5,2 %. Nezamestnanosť sa posledných 5 rokov pohybuje na úrovni okolo 5 %. V roku 2019 bol HDP Kazachstanu 181,7 mld. USD. HDP Kazachstanu dosiahlo najvyššiu hodnotu za posledných 10 rokov v roku 2013. V dôsledku kurzových zmien a poklesu cien ropy sa kazašské HDP prepadlo niekoľkonásobne v rokoch 2014, 2015. Od 2016 zaznamenal Kazachstan opätovný nárast (Svetová banka, 2019). Základné makroekonomické ukazovatele Kazachstanu 2015 – 2019 a predikcia na 2020 a 2021 sú zobrazené v tabuľke 2. Najväčší podiel na HDP Kazachstanu majú služby, ktoré sa v roku 2019 podieľali na HDP 55,5 %, priemysel tvoril 40,5 % a poľnohospodárstvo 4 % (graf 2). Hodnotenie Kazachstanu na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020 je zobrazené v tabuľke 3. Možno vidieť, že Kazachstan sa v hodnotení Doing business 2020 umiestnil na 25. mieste a poskytuje lepšie podmienky pre podnikanie ako Slovensko. Najlepšie hodnotenie dosiahol Kazachstan v oblastiach: ochrana malých investorov, vymožitelnosť zmlúv a zakladanie spoločnosti (Doing business, 2020).

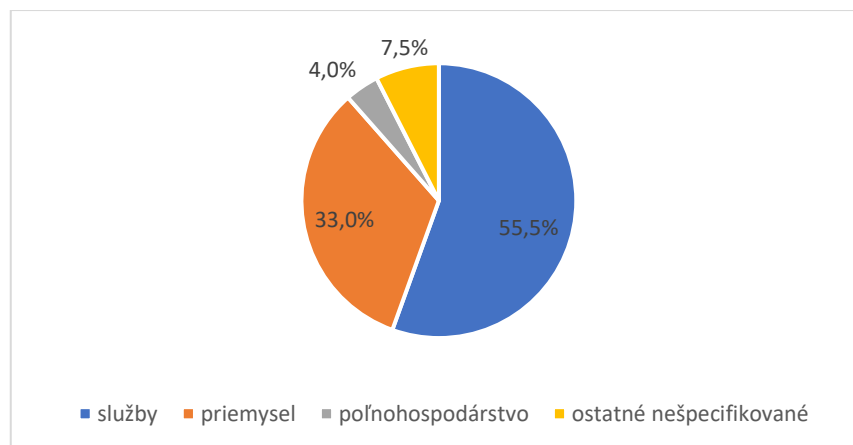
Tabuľka 2 Základné makroekonomické ukazovatele Kazachstanu 2015 – 2019 a predikcia na 2020 a 2021

	2015	2016	2017	2018	2019	2020f	2021f
HDP (mld. USD)	184,4	137,3	166,8	179,3	181,7	-	-
rast HDP (%)	1,2	1,1	4,1	4,1	4,5	-3,2	2,6
Inflácia (%)	6,7	14,6	7,4	6	5,2	7,6	5,7
Nezamestnanosť (%)	4,9	5	4,9	4,8	4,6	6,1	5,6

Poznámka: 2010f, 2021f – predikcia vývoja

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky, EIU

Graf 2 Podiel sektorov na HDP Kazachstanu 2019 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky

Tabuľka 3 Hodnotenie Kazachstanu na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020

Vybrané indexy	Kazachstan	Slovensko
Ease of doing business	25.	45.
Index globálnej konkurencieschopnosti	55.	42.
Index ekonomickej slobody	39.	60.
Index vnímania korupcie	113.	59.

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetová banka 2020, Svetové ekonomické fórum 2019, The Heritage Foundation 2020, Transparency International 2019

Hoci poľnohospodárstvo sa podieľa na tvorbe HDP krajiny iba malým percentom, zamestnáva až 15 % obyvateľstva. V Kazachstane sa pestuje najmä repka, obilniny, tabak, ryža a ovocie (ZÚ ČR v Nur-Sultane, 2020). Krajina má bohaté zásoby nerastných surovín, predovšetkým ropy, zemného plynu, čierneho uhlia, uránu, zlata, striebra či medi. Ekonomika Kazachstanu je zameraná prioritne na ťažobný priemysel, keďže krajina disponuje bohatými zásobami ropy, zemného plynu, uránu, zlata a striebra. Príjmy z ropy tvoria až 50% štátneho rozpočtu krajiny (ZÚ ČR v Nur-Sultane, 2020). Ďalšími významnými odvetviami sú metalurgický, potravinársky, chemický, strojársky, stavebný, kovospracujúci priemysel a farmaceutický priemysel. Kazachstan sa snaží v posledných rokoch diverzifikovať štruktúru ekonomiky a znižovať svoju závislosť na ťažobnom priemysle a exporte nerastných surovín (Drieniková, 2018). Najväčším dielom sa na HDP Kazachstanu podieľajú služby a to najmä veľkoobchod a maloobchod, realitné služby a doprava, a preto Kazachstan vynakladá časť finančných prostriedkov na stavbu ciest a železníc. Železničným spojením je prepojená Čína, Kazachstan a ďalšie štáty Strednej Ázie, čím sa do popredia dostáva projekt Hodvábnej cesty.

COVID-19 zasiahol Kazachstan v marci 2020. Vláda od vtedy prijala viac ako 120 opatrení v rozsahu 7,7 % HDP s cieľom znížiť dopady pandémie. Opatrenia boli zamerané najmä na sociálnu stabilitu, podporu podnikania (daňové úľavy, zníženie DPH, a i.), čo by malo mať vplyv na zvýšenie deficitu štátneho rozpočtu vo výške 3,5 % (Svetová banka, 2020). Taktiež sa predpokladá zníženie príjmov z ropy.

Za posledných 18 rokov dosahoval Kazachstan aktívnu obchodnú bilanciu. V roku 2019 bol celkový obrat zahraničného obchodu Kazachstanu 115,29 mld. USD, z čoho 65,5 mld. USD predstavoval export a 49,79 mld. USD import. Vývoj zahraničného obchodu Kazachstanu v rokoch 2015 – 2019 je zobrazený v tabuľke 4.

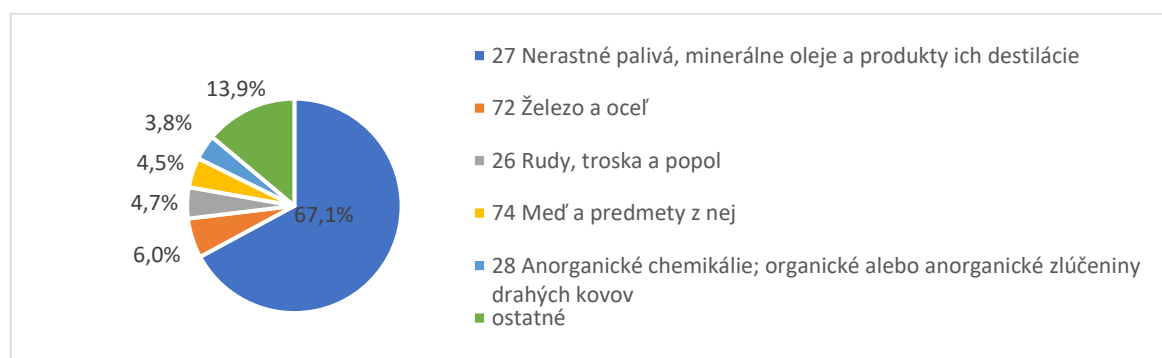
Tabuľka 4 Zahraničný obchod Kazachstanu s tovarmi a službami v rokoch 2015 – 2019 (v mld. USD)

	2015	2016	2017	2018	2019
Vývoz	52,13	42,86	54,85	68,28	65,5
Dovoz	41,47	35,02	39,39	44,51	49,79
Saldo	10,66	7,84	18,46	23,77	15,71

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Tovarová štruktúra vývozu a dovozu Kazachstanu v 2019 podľa klasifikácie HS2 je zobrazená na grafe 3 a 4. Viac ako 67 % kazašského exportu v 2019 tvorili nerastné palivá, 6 % železo a oceľ, 4,7 % rudy a 4,5 % meď. Podľa detailnejšej štruktúry HS4 reprezentovali kazašský export 58 % ropné oleje (HS 2709), 6 % ropný plyn (HS 2711) a 4,4 % meď a medené odliatky (HS 7403) (ITC, 2020).

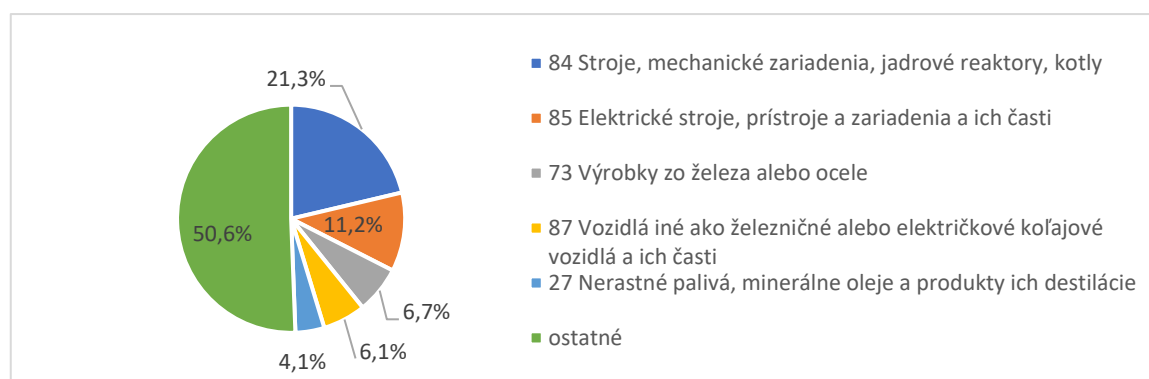
Graf 3 Tovarová štruktúra exportu Kazachstanu v 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Kazašský import v 2019 bol podľa klasifikácie HS2 tvorený 21,3 % stroje a mechanické zariadenia, 11,2 % elektrické stroje a 6,7 % výrobky zo železa a ocele. Podľa detailnejšej klasifikácie HS4 tvorili import 2,4 % telefónne zariadenia (HS 8517), 2,2 % liečivá (HS 3004), 2,1 % kohútiky a ventily (HS 8481) (ITC, 2020).

Graf 4 Tovarová štruktúra importu Kazachstanu v 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Najdôležitejšími exportnými partnermi Kazachstanu sú Taliansko, Čína, Holandsko, Rusko, Švajčiarsko a importnými partnermi Rusko, Čína, Nemecko, USA, Taliansko (ZÚ SR v Nur-Sultane, 2020).

Ekonomika Kazachstanu je závislá na zahraničnom obchode, vďaka exportu nerastných komodít dosahuje krajina dlhodobu aktívnu obchodnú bilanciu. Do popredia dostáva projekt Hodvábnej cesty, ktorý má byť využívaný na prepravu čínskych tovarov do EÚ a mal by prispieť k rozvoju čínskej aj kazašskej ekonomiky. Kazachstan disponuje významným logistickým a dopravným uzlom - najväčším suchým prístavom na svete – Khorgos Gateway, strategicky umiestnený na kazašsko-čínskej hranici. Obe krajiny spája železničnou traťou (Drieniková, 2018). Do roku 2020 by cez Kazachstan mal byť prepravených 2 mil. TEU kontajnerov, čo by malo priniesť 5 mld. EUR z tranzitných poplatkov pre kazašskú ekonomiku (Gotev, 2018). Ďalším faktorom rozvoja obchodných vzťahov medzi Kazachstanom a Čínou bude dobudovanie diaľnice, ktorá vedie od západnej hranice Číny po západnú hranicu Kazachstanu a bude pokračovať až do St.Peterburgu.

1.6.2 Ekonomika Kirgizska

Kirgizská republika je menší vnútrozemský štát s počtom obyvateľov 6,5 mil. (Svetová banka, 2020). Podľa hodnotení agentúry Focus Economics sa Kirgizsko umiestnilo na 10. mieste medzi krajinami s najnižším HDP na jedného obyvateľa, ktoré v roku 2018 predstavovalo 1070 USD (ZÚ SR v Nur-Sultane, 2019). Podiel tieňovej ekonomiky sa odhaduje na viac ako 40 %. Negatívne vplyva na vývoj krajiny aj jej závislosť na ruskej ekonomike. Viac ako 1/6 Kirgizov žije a pracuje v Rusku, odkiaľ posielajú pracovníci remitencie svojim rodinám v Kirgizsku. Tieto remitencie sa podieľajú na HDP vo výške 30 – 40 %. Ekonomika krajiny je okrem zahraničných remitencií závislá na ťažbe nerastov (zlato). O rozvoj ekonomiky sa krajina pokúša aj prostredníctvom pôžičiek z medzinárodných organizácií ako MMF či EBRD. V roku 2015 sa Kirgizsko stalo súčasťou Eurázijskej hospodárskej únie (EEÚ). S krajinami tohto združenia realizuje okolo 34 % zahraničného obchodu (ZÚ SR v Nur-Sultane, 2019). V hodnotení Doing Business, ktoré každoročne pripravuje Svetová banka sa Kirgizsko v roku 2020 umiestnilo na 80. mieste spomedzi 190 krajín, čo predstavuje posun o 10 priečok nadol oproti predchádzajúcemu roku (Svetová banka, 2020). Spomedzi krajín EEÚ sa umiestnilo na poslednom mieste.

V 2019 bolo HDP Kirgizska 8,5 mld. USD. Jeho výška je ovplyvňovaná najmä cenou zlata, nakoľko to sa podieľa na tvorbe HDP značnou mierou. Rast HDP krajiny je pomerne

stabilný a v priemere dosahuje úroveň 4%. Nezamestnanosť Kirgizska sa pohybuje na úrovni okolo 6 %. Takáto nízka miera nezamestnanosti je spôsobená najmä vysokým počtom Kirgizov pracujúcich v zahraničí a taktiež vysokým podielom ľudí pracujúcich na seba. Základné makroekonomické ukazovatele Kirgizska 2015 – 2019 a predikcia na 2020 a 2021 sú zobrazené v tabuľke 5.

Tabuľka 5 Základné makroekonomické ukazovatele Kirgizska 2015 – 2019 a predikcia na 2020 a 2021

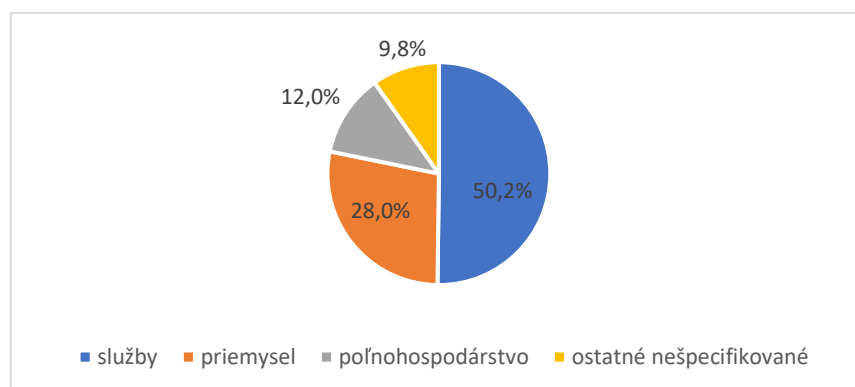
	2015	2016	2017	2018	2019	2020f	2021f
HDP (mld. USD)	6,7	6,8	7,7	8,3	8,5	-	-
rast HDP (%)	11	4,0	4,4	3,7	4,5	-2,9	1,4
Inflácia (%)	3,4	6,1	6,3	3,5	-0,8	8,0	2,0
Nezamestnanosť (%)	7,2	6,9	6,0	6,0	6,3	9,5	9,3

Poznámka: 2010f, 2021f – predikcia vývoja

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky, EIU

Kirgizská republika je z hľadiska HDP najmenšou ekonomikou Strednej Ázie. Najväčší podiel na HDP Kirgizska majú služby, ktoré sa v roku 2019 podieľali na HDP 50,2 %, priemysel tvoril 28 % a poľnohospodárstvo 12 % (graf 5). Najvýznamnejším odvetvím v sektore priemyslu je kovospracujúci priemysel nasledovaný ťažobným a potravinárskym priemyslom. V Kirgizsku sa nachádzajú rozsiahle náleziská zlata, volfrámu a uhlia. Baňa Kumtor je považovaná za jednu z najväčších nálezísk zlata na svete a podieľa sa až 40 % na tvorbe HDP Kirgizska. V sektore poľnohospodárstva je zamestnanej viac ako 50 % pracovnej sily. Významnú úlohu zohráva najmä pestovanie pšenice a bavlny. Veľký potenciál v sektore služieb Kirgizska zohráva turizmus. Rastúca miera chudoby, korupcia a obmedzenia v oblasti investícií a obchodu bránia ďalšiemu rozvoju krajiny. Pod hranicou chudoby žije v Kirgizsku viac ako 25 % obyvateľstva (ZÚ SR v Nur-Sultane, 2020).

Graf 5 Podiel sektorov na HDP Kirgizska 2019 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky

Pandémia COVID-19 mala na ekonomiku Kirgizska veľmi negatívny vplyv a Kirgizsko bolo závislé na zahraničnej finančnej a humanitárnej pomoci. Predikcia vývoja ekonomiky na rok 2020 je taktiež veľmi negatívna.

Hodnotenie Kirgizska na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020 je znázornené v tabuľke 6. Podľa správy Doing business je v Kirgizsku možné si ľahko zaobstarat' nehnuteľnosť a úver, na druhej strane je slabá ochrana malých investorov, nízka vymožiteľnosť zmlúv a zabezpečenie stálych dodávok energie (Doing business, 2020).

Tabuľka 6 Hodnotenie Kirgizska na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020

Vybrané indexy	Kirgizsko	Slovensko
Ease of doing business	80.	45.
Index globálnej konkurencieschopnosti	96.	42.
Index ekonomickej slobody	81.	60.
Index vnímania korupcie	126.	59.

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetová banka 2020, Svetové ekonomické fórum 2019, The Heritage Foundation 2020, Transparency International 2019

Celkový obrat zahraničného obchodu Kirgizska dosiahol v roku 2019 hodnotu 9,01 mld. USD, čo predstavuje nárast oproti minulému roku o 6,1 %. Zahraničný obchod krajiny dlhodobo dosahuje pasívne saldo (tabuľka 7). Kirgizsko má podpísané dohody o zóne voľného obchodu s viacerými krajinami SNŠ a to Bieloruskom, Arménskom, Azerbajdžanom, Moldavskom, Ruskom, Ukrajinou, Kazachstanom, Tadžikistanom, Turkménskom a Uzbekistanom. Do týchto krajín smeruje najviac kirgizského exportu. Európska únia predstavuje pre Kirgizsko tretieho najvýznamnejšieho obchodného partnera po krajinách Eurázijskej hospodárskej únie a Číne.

Tabuľka 7 Zahraničný obchod Kirgizska s tovarmi a službami 2015 – 2019 (v mld. USD)

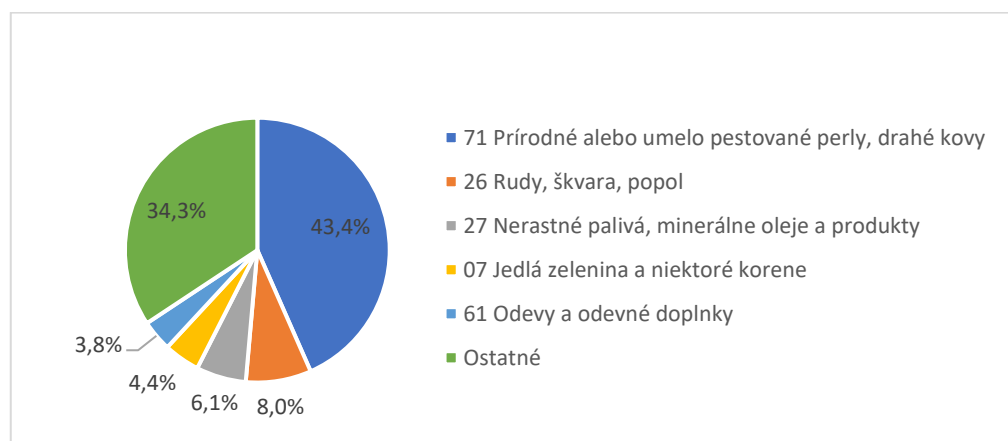
	2015	2016	2017	2018	2019
Vývoz	2,5	2,38	2,61	2,59	3,13
Dovoz	4,99	4,96	5,4	5,87	5,88
Saldo	- 2,44	- 2,79	- 2,69	- 3,28	- 2,75

Zdroj: vlastné spracovanie podľa ITC

Kirgizsko pri vývoze do krajín EÚ využíva systém GSP+ od roku 2016. Jeho využívanie sa prejavilo najviac v roku 2018, kedy Kirgizsko prvýkrát zaznamenalo aktívnu obchodnú bilanciu s EÚ. Ekonomika krajiny je závislá na technickej a rozvojovej pomoci medzinárodných organizácií ako OSN, EÚ, MMF, Svetová banka ale aj bilaterálnej pomoci od krajín ako Čína či Turecko (ZÚ ČR v Nur-Sultane, 2020).

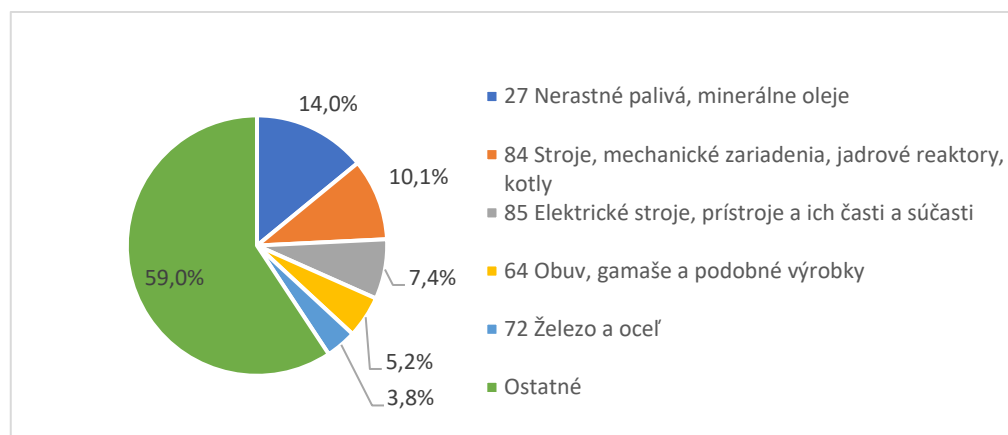
Hlavnými exportnými partnermi Kirgizska v roku 2019 boli Veľká Británia 42 %, Kazachstan 17,2 % a Ruská federácia 13,8 % a importnými partnermi Čína 35,4 %, Ruská federácia 27,8 % a Kazachstan 12,4 % (ZÚ ČR v Nur-Sultane, 2020). Hlavnými exportnými komoditami za rok 2019 podľa HS2 boli prírodné alebo umelo pestované perly, drahé kovy s 43,4 %, rudy 8 % a nerastné palivá 6,1 % (graf 6). Podľa detailnejšej klasifikácie HS4 tvorilo kirgizský export zlato 42,3 % (HS 7108), 8 % rudy drahých kovov (HS 2616) a 3,8 % ropné oleje (HS 2710) (ITC, 2020).

Graf 6 Tovarová štruktúra exportu Kirgizska 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Graf 7 Tovarová štruktúra importu Kirgizska v 2019 podľa HS2 (v %)



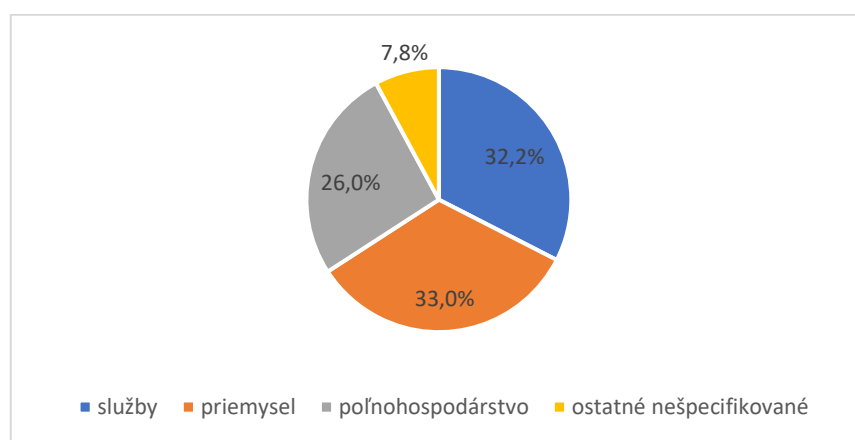
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Najvýznamnejšími importnými komoditami Kirgizska v 2019 podľa HS2 boli 14% nerastné palivá, 10,1 % stroje a zariadenia a 7,4 % elektrické stroje (graf 7). Podľa detailnejšej klasifikácie HS4 75,9 % ropné oleje (HS 2710), 4,2 % obuv (HS 6402) a 4,1 % telefónne súpravy (HS 8517) (ITC, 2020).

1.6.3 Ekonomia Uzbekistanu

Uzbecká republika je najväčším trhom spomedzi krajín Strednej Ázie s počtom obyvateľov viac ako 33,58 mil. (Svetová banka, 2020). V roku 2019 dosiahol HDP Uzbekistanu 57,9 mld. USD, z čoho 32,2 % vytvorili služby, 33 % priemysel a 26 % poľnohospodárstvo (graf 8). Čoraz významnejšiu úlohu v sektore služieb zohráva cestovný ruch. Najvýznamnejšími priemyselnými odvetviami ekonomiky sú ťažobný, potravinársky, strojársky a textilný priemysel ktoré majú v krajine dlhú tradíciu. Ekonomia Uzbekistanu je založená na ťažbe zemného plynu a poľnohospodárstve. V roku 2019 bol Uzbekistan 8. najväčší producent zemného plynu a bavlny na svete (ŠÚ Uzbekistan, 2019).

Graf 8 Podiel sektorov na HDP Uzbekistanu v 2019 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky

Krajina zaznamenala za posledných 20 rokov stabilný ekonomický rast vo výške v priemere na úrovni 5 %, v roku 2019 dosiahol rast HDP 5,6 %. Vývoj HDP je závislý od cien ropy a zemného plynu, bavlny a ekonomických opatrení prijímaných vládou. Nezamestnanosť Uzbekistanu sa podľa oficiálnych štatistík pohybuje na úrovni okolo 6 %. Vysoká miera inflácie je dlhodobým problémom Uzbekistanu. Podľa ministra financií Uzbekistanu Jamshida Kuchkarova sú príčinami vysokej inflácie bezprostredné kroky, ktoré musela krajina podniknúť, a to zvýšenie cien pšenice a bavlny, palív a mazív, veľké množstvo pôžičiek a vysoké finančné výdavky na riešenie sociálnych a ekonomických

problémov krajiny (The Tashkent Times, 2020). Základné makroekonomické ukazovatele Uzbekistanu 2015 – 2019 a predikcia na 2020 a 2021 sú zobrazené v tabuľke 8.

Tabuľka 8 Základné makroekonomické ukazovatele Uzbekistanu 2015 – 2019 a predikcia na 2020 a 2021

	2015	2016	2017	2018	2019	2020f	2021f
HDP (mld. USD)	81,8	81,8	59,2	50,4	57,9	-	-
rast HDP (%)	7,5	6,1	4,7	5,4	5,6	0,9	6,1
Inflácia (%)	10,4	8,8	19,4	27,5	19,2	11,9	11,3
Nezamestnanosť (%)	5,2	5,2	5,8	5,7	5,9	-	-

Poznámka: 2010f, 2021f – predikcia vývoja

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky, EIU

Hodnotenie Uzbekistanu na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020 je zobrazené v tabuľke 9. V hodnotení Doing Business sa Uzbekistan umiestnil na 69 mieste, pričom najlepšie hodnotenie dosiahol v kategórii založenie spoločnosti a najhoršie v zahraničnom obchode (Doing business, 2020). Medzi krajinami Strednej Ázie sa v tomto hodnotení umiestnil Uzbekistan na 2. mieste za Kazachstanom.

Tabuľka 9 Hodnotenie Uzbekistanu na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020

Vybrané indexy	Uzbekistan	Slovensko
Ease of doing business	69.	45.
Index globálnej konkurencieschopnosti	-	42.
Index ekonomickej slobody	114.	60.
Index vnímania korupcie	153.	59.

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetová banka 2020, Svetové ekonomické fórum 2019, The Heritage Foundation 2020, Transparency International 2019

Zahraničný obchod Uzbekistanu vykazuje dlhodobu pasívnu obchodnú bilanciu, čo je spôsobené najmä nedostatočne rozvinutou domácou produkciou a potrebou dovozu strojov a technológií a vývozom nespracovaných nerastných surovín. V roku 2019 dosiahol obrat zahraničného obchodu hodnotu 44,66 mld. USD. Vývoj zahraničného obchodu Uzbekistanu v rokoch 2015 – 2019 je zobrazený v tabuľke 10.

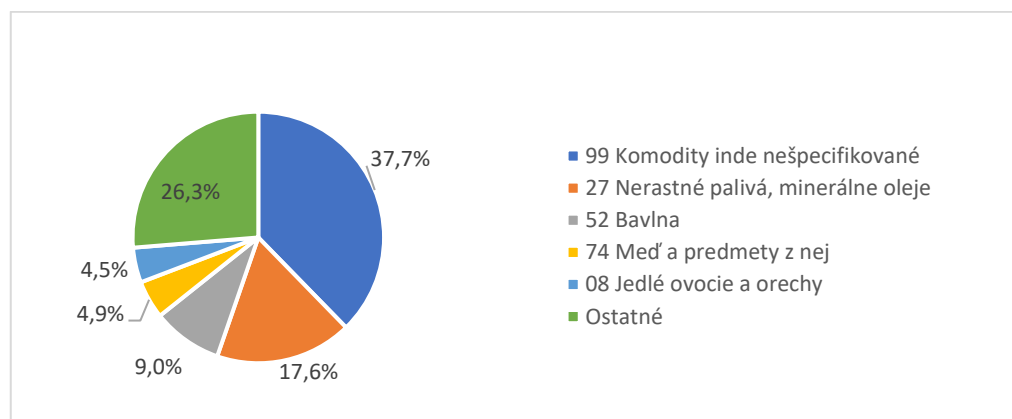
Tabuľka 10 Zahraničný obchod Uzbekistanu s tovarmi a službami 2015 – 2019 (v mld. USD)

	2015	2016	2017	2018	2019
Vývoz	-	-	12,33	13,67	17,44
Dovoz	-	-	16,13	22,5	27,22
Saldo	-	-	- 3,8	- 8,83	- 9,78

Zdroj: vlastné spracovanie podľa ITC

Medzi najvýznamnejších exportných partnerov v 2019 pre Uzbekistan patrili Rusko, Čína, Kazachstan a Turecko (ZÚ ČR v Nur-Sultane). V roku 2019 bola tovarová štruktúra exportu Uzbekistanu tvorená podľa HS2 17,6 % nerastnými palivami, 9 % bavlnou a takmer 5 % medťou (graf 9). Medzi hlavné exportné komodity Uzbekistanu v 2019 podľa užšej klasifikácie HS4 patrili 16 % ropný plyn (HS 2711), 6,4 % bavlnená priadza (HS 5205) a 3,9 % med' (HS 7403) (ITC, 2020).

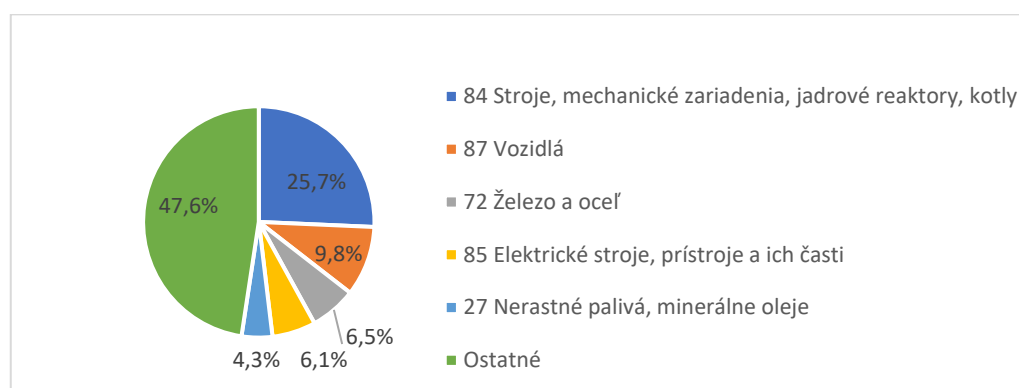
Graf 9 Tovarová štruktúra exportu Uzbekistanu 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Najvýznamnejšími importnými partnermi Uzbekistanu v 2019 boli Čína, Rusko, EÚ a Južná Kórea. V 2019 tvorili uzbecký import podľa HS2 s viac ako 25 % stroje a mechanické zariadenia, 9,8 % vozidlá, 6,5 % železo a oceľ (graf 10). Medzi najvýznamnejšie importné položky Uzbekistanu v 2019 podľa užšej klasifikácie HS4 patrili 3,9 % príslušenstvo pre traktory (HS 8708), 3,8 % lieky (HS 3004) a 2,9 % ropné oleje (HS 2710) (ITC, 2020). Väčšina projektov v Uzbekistane je financovaná prostredníctvom medzinárodných alebo rozvojových bánk. Uzbekistan využíva výhody systému GSP a dováža tovary do EÚ za znížené colné sadzby.

Graf 10 Tovarová štruktúra importu Uzbekistanu 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

COVID-19 zasiahol krajinu o niečo neskôr ako európske krajiny, preto sa dopady pandémie prejavia najviac v druhej polovici 2020. Straty z turistického ruchu, návrat niekoľko tisíc migrantov a s ním spojený pokles remitencií ako aj výpadok v rozpočte budú mať negatívny vplyv na životnú úroveň obyvateľstva, rast nezamestnanosti a inflácie. Opatrenia spojené s podporou ekonomiky vytvárajú enormný tlak na štátny rozpočet a prehlbujú zahraničnú zadlženosť krajiny. Vládne programy sú zamerané najmä na podporu zamestnanosti, sociálnu podporu a rozvoj infraštruktúry (MZV ČR, 2020).

1.6.4 Ekonomika Tadžikistanu

Podľa HDP na obyvateľa, ktoré v 2019 predstavovalo 870 USD, sa Tadžikistan radí medzi najchudobnejšie štáty SNŠ (Svetová banka, 2019). V roku 2019 dosiahlo HDP Tadžikistanu 8,1 mld. USD. Rast HDP sa za posledných 5 rokov pohyboval na úrovni 7 %, nezamestnanosť na priemernej úrovni 11 % a inflácia 5 %. Podľa neoficiálnych zdrojov je nezamestnanosť v Tadžikistane oveľa vyššia a bude rásť nakoľko populácia v krajine je tvorená najmä mladým obyvateľstvom, ktoré si postupne hľadá prácu, túto novú pracovnú silu však tadžický pracovný trh nie je pripravený umiestniť (The Diplomat, 2017). Základné makroekonomické ukazovatele Tadžikistanu 2015 – 2019 a predikcia na 2020 a 2021 sú zobrazené v tabuľke 11.

Tabuľka 11 Základné makroekonomické ukazovatele Tadžikistanu 2015 – 2019 a predikcia na 2020 a 2021

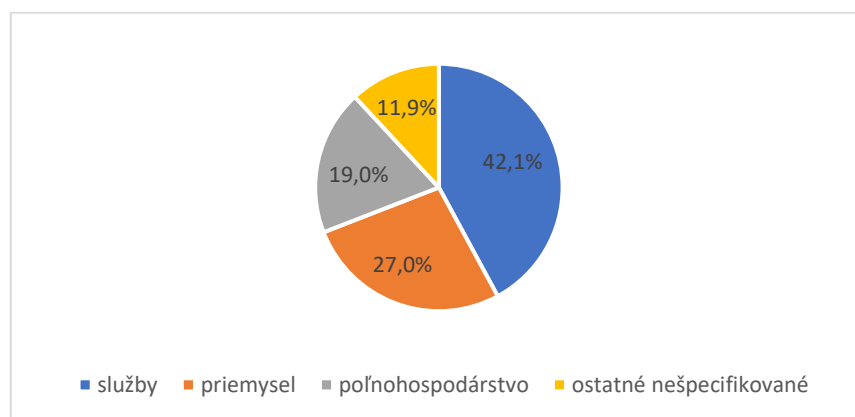
	2015	2016	2017	2018	2019	2020f	2021f
HDP (mld. USD)	7,855	6,953	7,158	7,523	8,117	-	-
rast HDP (%)	6,0	6,9	7,6	7,3	7,0	1,6	-
Inflácia (%)	1,5	5,3	4,4	4,8	5,0	-	-
Nezamestnanosť (%)	11,5	11,4	11,3	11,1	11,0	11,0	-

Poznámka: 2010f, 2021f – predikcia vývoja

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky, EIU

Tadžikistan je agrárna krajina a hoci úrodná pôda pokrýva iba 7 % povrchu Tadžikistanu, poľnohospodárstvo tvorí až 19 % HDP. Priemysel sa v 2019 podieľal 27 % a služby 42 % na HDP (graf 11). Hlavnými poľnohospodárskymi plodinami sú bavlna, ovocie a zelenina. Dlhodobým problémom v tejto oblasti hospodárstva je nedostatok hnojív a poľnohospodárskych strojov, čo spôsobuje pokles výroby a export bavlny. V priemyselnom sektore zohráva najdôležitejšiu úlohu ťažobný a ťažký priemysel (výroba hliníka), textilný priemysel (spracovanie bavlny, hodvábu a tkanie kobercov) a potravinársky priemysel. Problémy v poľnohospodárstve sú spojené s nedostatkom hnojiva a modernej poľnohospodárskej technológie. Dôležitú úlohu v ekonomike zohrávajú remitencie, ktoré pochádzajú od viac ako 1 mil. Tadžikov pracujúcich v Rusku. Dôležitú úlohu zohrávajú remitencie, ktoré prichádzajú najmä od Tadžikov pracujúcich v Rusku. Ich počet sa odhaduje na viac ako 1 milión (ZÚ ČR v Taškente, 2020).

Graf 11 Podiel sektorov na HDP Tadžikistanu v 2019 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky

Hodnotenie Tadžikistanu na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020 je zobrazené v tabuľke 12. Tadžikistan sa v hodnotení Doing business umiestnil na 106. mieste, čím jeho hodnotenie bolo najhoršie spomedzi krajín Strednej Ázie (pozn. Turkménsko nie je klasifikované v Doing Business)

Tabuľka 12 Hodnotenie Tadžikistanu na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020

Vybrané indexy	Tadžikistan	Slovensko
Ease of doing business	106.	45.
Index globálnej konkurencieschopnosti	104.	42.
Index ekonomickej slobody	155.	60.
Index vnímania korupcie	153.	59.

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetová banka 2020, Svetové ekonomické fórum 2019, The Heritage Foundation 2020, Transparency International 2019

V roku 2019 dosiahol obrat zahraničného obchodu Tadžikistanu hodnotu 5,174 mld. USD, pričom saldo zahraničného obchodu má dlhodobu pasívnu bilanciu. Vývoj zahraničného obchodu Tadžikistanu v rokoch 2015 – 2019 je zobrazený v tabuľke 13. Tadžikistan má dlhodobu zápornú obchodnú bilanciu, čo je spôsobené najmä dovozom drahých technológií a vývozom produktov s nízkou pridanou hodnotu.

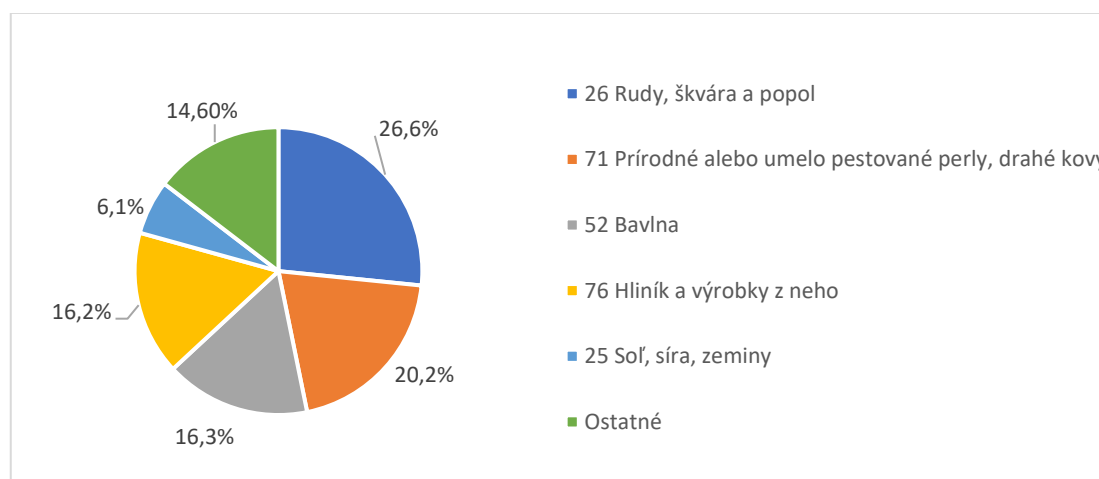
Tabuľka 13 Zahraničný obchod Tadžikistanu s tovarmi a službami 2015 – 2019 (v mld. USD)

	2015	2016	2017	2018	2019
Vývoz	1,15	1,131	1,236	1,316	1,358
Dovoz	3,882	3,405	3,149	3,602	3,816
Saldo	- 2,732	- 2,274	- 1,913	- 2,286	- 2,458

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Tadžikistan využíva výhody systému GSP a dováža tovary do EÚ za znížené colné sadzby. Hlavnými exportnými partnermi Tadžikistanu v 2019 boli Turecko, Švajčiarsko, Kazachstan, Uzbekistan (ZÚ ČR v Taškente, 2020). Najvýznamnejšie exportné položky Tadžikistanu v 2019 podľa HS2 boli s viac ako 26 % rudy, 20,2 % drahé kovy a 16,3 % bavlna (graf 12). Najdôležitejšími exportnými položkami Tadžikistanu v 2019 podľa užšej klasifikácie HS4 boli 20,1 % zlato (HS 7108), 15,7 % hliník (HS 7601) a 12,5 % bavlnená priadza (HS 5205) (ITC, 2020).

Graf 12 Tovarová štruktúra exportu Tadžikistanu 2019 podľa HS2 (v %)

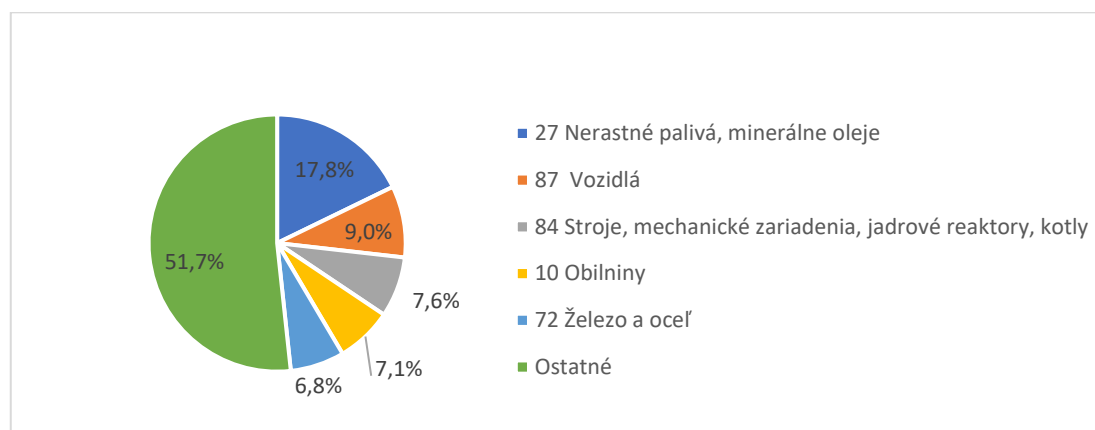


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Najvýznamnejšími importnými partnermi Tadžikistanu v 2019 boli Rusko, Kazachstan, Čína a EÚ, pričom komodity najviac importované do Tadžikistanu v 2019 Podľa užšej špecifikácie HS4 boli 10 % ropné oleje (HS 2710), 6,7 % pšenica (HS 1001),

6,2 % ropný plyn (HS 2711) (ITC, 2020). Na základe údajov z ITC bola tovarová štruktúra importu Tadžikistanu v 2019 podľa HS2 tvorená 17,8 % nerastnými palivami, 9 % vozidlami a 7,6 % strojmi (graf 13).

Graf 13 Tovarová štruktúra importu Tadžikistanu 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Podľa predikcií EIU by rast HDP Tadžikistanu mal klesnúť zo 7 % v 2019 na 1,6 % v 2020. Pandémia znížila remitencie tadžických pracovníkov a spôsobila pokles domácej spotreby, čo bude mať negatívny dopad na príjmy do štátneho rozpočtu. Na zhoršujúcu ekonomickú situáciu v Tadžikistane vplyva aj pokles svetových cien hliníka a bavlny (Flanders Trade, 2020). Dlhodobú pomoc (finančnú alebo materiálnu) Tadžikistanu poskytlo počas pandémie WHO, UNICEF, Svetová banka ale aj jednotlivé štáty ako USA, Čína či Rusko.

1.6.5 Ekonomika Turkménska

Turkménsko je púštna krajina (až 80 % plochy tvoria púšte) s intenzívnym poľnohospodárstvom a veľkými zásobami ropy a zemného plynu. Počtom obyvateľov 5,9 mil. je podobné Slovensku (Svetová banka, 2020). V roku 2019 dosiahlo HDP krajiny 46,7 mld. USD, detailnejší vývoj makroekonomických ukazovateľov je zobrazený v tabuľke 14.

Tabuľka 14 Základné makroekonomické ukazovatele Turkménska 2015 – 2019 a predikcia na 2020 a 2021

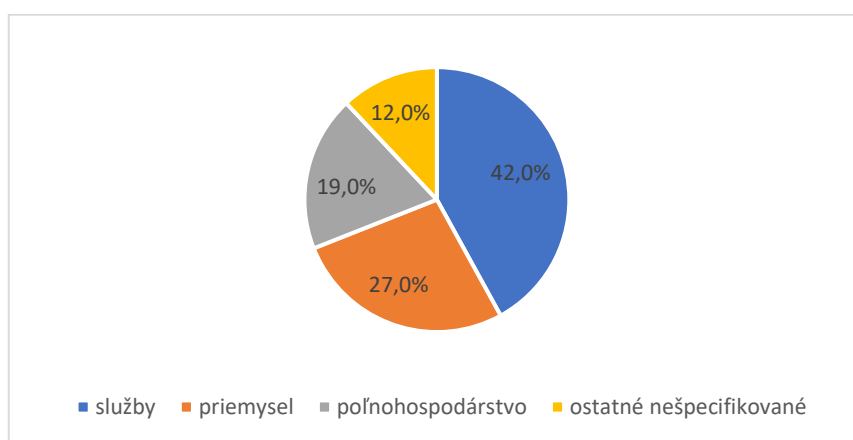
	2015	2016	2017	2018	2019	2020f	2021f
HDP (mld. USD)	35,8	36,18	37,93	40,76	46,7	-	-
rast HDP (%)	6,5	6,2	6,5	6,2	6,3	-	-
Inflácia (%)	-5,2	-4,8	-1,6	1,2	3,5	-	-
Nezamestnanosť (%)	4,0	3,9	3,9	3,8	3,9	4,1	-

Poznámka: 2010f, 2021f – predikcia vývoja

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky, EIU

Krajina zaznamenáva za posledných 10 rokov stabilný ekonomický rast na úrovni v priemere okolo 5 %. Podľa štatistik sa nezamestnanosť v Turkménsku pohybuje na úrovni 4 %, neoficiálne informácie hovoria o oveľa vyšších číslach. Je nevyhnutné poznamenať, že viaceré štatistické dáta Turkménska nie sú dostupné, prípadne môžu byť skreslené. Podiel jednotlivých sektorov na HDP v roku 2018 bol nasledovný: 19 % tvorí poľnohospodárstvo, 27 % priemysel, 42 % služby (graf 14). Dáta za 2019 neboli dostupné. Hoci sa poľnohospodárstvo podieľa iba 19% na tvorbe HDP, zamestnáva viac ako polovicu práceschopného obyvateľstva.

Graf 14 Podiel sektorov na HDP Turkménska v 2018 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky

Hodnotenie Turkménska na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020 je znázornené v tabuľke 15. Turkménsko obsadzuje vo väčšine indexov posledné priečky. Možno pozorovať, že Turkménsko nie je vykazované v hodnotení Doing business ani Global Competitiveness.

Tabuľka 15 Hodnotenie Turkménska na základe vybraných indexov v porovnaní so Slovenskom za rok 2019/2020

Vybrané indexy	Turkménsko	Slovensko
Ease of doing business	-	45.
Index globálnej konkurencieschopnosti	-	42.
Index ekonomickej slobody	170.	60.
Index vnímania korupcie	165.	59.

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Svetová banka 2020, Svetové ekonomické fórum 2019, The Heritage Foundation 2020, Transparency International 2019

Hoci sa poľnohospodárstvo podieľa iba malým percentom na tvorbe HDP, zamestnáva viac ako polovicu práceschopného obyvateľstva. Najdôležitejšiu úlohu zohráva

pestovanie a následný export bavlny. Krajina je bohatá na náleziská nerastných surovín a to predovšetkým zemný plyn, ropu a farebné kovy. Významnú úlohu v priemysle zohráva palivovo-energetický sektor a predovšetkým ťažba zemného plynu, ktoré smeruje predovšetkým do Číny. Druhým najvýznamnejším priemyselným odvetvím je spracovateľský priemysel a to najmä spracovanie bavlny v textilnom priemysle. V krajine je vybudovaných niekoľko desiatok závodov na jej spracovanie a výrobu odevov (ZÚ SR v Taškente, 2019).

Zahraničný obchod Turkménska s tovarmi dlhodobo dosahuje pozitívne saldo, jeho vývoj je zobrazený v tabuľke 16. V roku 2019 bol vývoz tovarov takmer štvornásobne vyšší ako dovoz. Dáta pre vývoz tovarov a služieb nie sú na ITC dostupné, preto je v tabuľke znázornený len zahraničný obchod s tovarmi.

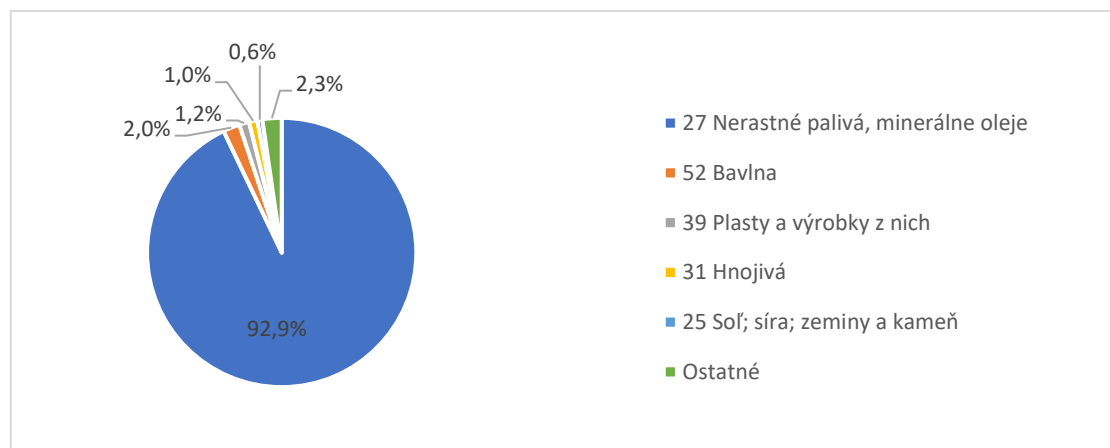
Tabuľka 16 Zahraničný obchod Turkménska s tovarmi 2015 – 2019 (v mld. USD)

	2015	2016	2017	2018	2019
Dovoz	6,717	5,603	4,407	2,799	2,951
Vývoz	10,094	7,964	7,987	10,129	10,326
Saldo	3,377	2,361	3,58	7,33	7,375

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Hlavnými exportnými partnermi Turkménska v roku 2019 boli Čína, Azerbajdžan, Turecko a Rumunsko (ZÚ ČR v Taškente, 2020). Tovarová štruktúra exportu Turkménska v 2019 podľa HS2 pozostávala z takmer 93 % nerastných palív, 2% bavlnou a 1,2 % plastov (graf 15). Najdôležitejšími exportnými položkami v 2019 podľa užšej klasifikácie HS4 boli 83,4 % ropný plyn (HS 2711), 5,8 % ropné oleje (HS 2710) a 3,7 % iné ropné oleje (HS 2709) (ITC, 2020).

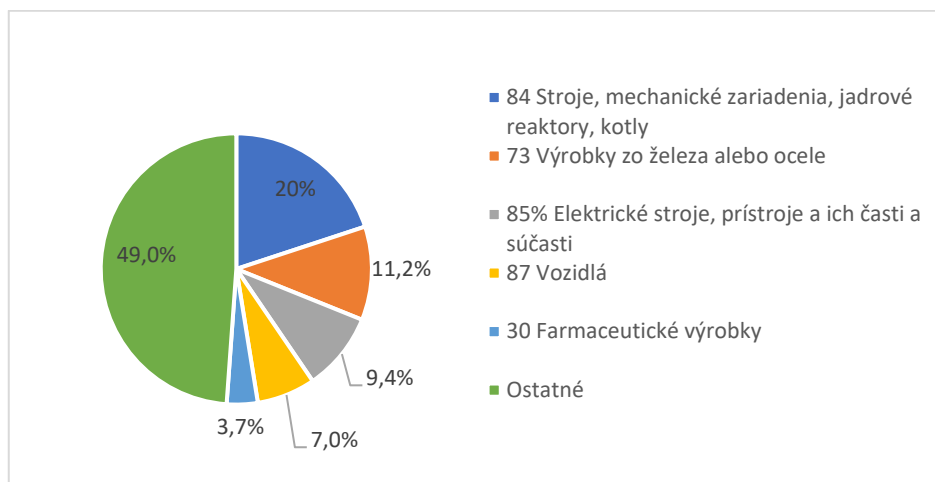
Graf 15 Tovarová štruktúra exportu Turkménska 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Najvýznamnejším importnými partnermi v 2019 boli Turecko, EÚ, Rusko a Čína (ZÚ ČR v Taškente, 2020). Komoditná štruktúra importu Turkménska v 2019 podľa HS2 bola tvorená 20 % stroje a zariadenia, 11,2 % výrobky zo železa a ocele a 9,4 % elektrickými strojmi (graf 16). Turkménsko v 2019 importovalo podľa užšej špecifikácie HS4 rúry (HS 7305), žacie stroje (HS 8433) a lieky (HS 3004) (ITC, 2020).

Graf 16 Tovarová štruktúra importu Turkménska 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

2 CIEĽ PRÁCE

Táto kapitola sa venuje definovaniu a popisu cieľov. V úvodnej časti je predstavený primárny cieľ a parciálne ciele, ktoré napomôžu splneniu primárneho cieľa a taktiež naformulované hypotézy, ktoré sa v projekte dizertačnej práce budeme snažiť potvrdiť alebo vyvrátiť.

2.1 Cieľ práce

Primárnym cieľom dizertačnej práce je preskúmať postavenie krajín Strednej Ázie v zahraničnoobchodných vzťahoch Slovenska, zhodnotiť ich význam v rozvojových zámeroch vonkajších ekonomických vzťahoch Slovenska a stanoviť odporúčania pre ďalší vývoj vzájomnej zahraničnoobchodnej činnosti a možnosti podpory exportu slovenských podnikateľov na dané trhy.

Vzhľadom na rozsiahlosť a komplexnosť riešenej problematiky dizertačnej práce je nevyhnutné stanovenie parciálnych cieľov, ktorých sledovanie rozširuje poznatkovú bázu skúmanej problematiky a napomáha tak naplneniu primárneho cieľa. Parciálne ciele sú:

- identifikovať postavenie Strednej Ázie v Stratégií vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 a v strategických záujmoch EÚ
- zhodnotiť súčasný stav a vývoj hospodárstva krajín Strednej Ázie
- zhodnotiť zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom (EÚ) a Strednou Áziou na základe vybraných jednofaktorových indikátorov hodnotenia
- stanoviť predikcie vývoja zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou a pomocou indexu odhalenej komparatívnej výhody a indexu čistej obchodnej výkonnosti určiť perspektívne oblasti spolupráce
- zhodnotiť podporu slovenského exportu na stredoázijské trhy so zameraním na Kazachstan a stanoviť odporúčania pre jej zlepšenie

2.2 Stanovenie hypotéz

Predmetom dizertačnej práce je stanovenie hypotéz a na základe uskutočneného výskumu ich následne môžeme prijať alebo zamietnuť. Hypotézy sú stanovené v takom rozmedzí, aby obsiahli všetky skúmané a analyzované oblasti dizertačnej práce.

- **Hypotéza 1:** *Obchodné vzťahy medzi Slovenskom a krajinami Strednej Ázie v skúmanom období 2010 – 2019 možno na základe kalkulácie indexu obchodnej intenzity označiť za málo intenzívne.*
- **Hypotéza 2:** *V rokoch 2010 – 2019 dopyt Strednej Ázie v ponuke Slovenska bol väčší ako dopyt Slovenska v ponuke Strednej Ázie, čo je spôsobené diverzifikáciou slovenskej ekonomiky.*
- **Hypotéza 3:** *Vnútroodvetvový obchod medzi Slovenskom a Strednou Áziou v rokoch 2015 – 2019 bol na nízkej úrovni, vzájomná obchodná výmena má charakter medziodvetvového obchodu*
- **Hypotéza 4:** *Súčasná štátna podpora exportu SR na stredoázijské trhy nie je dostatočná*

3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA

K naplneniu primárneho cieľa je potrebné definovať najprimeranejší spôsob riešenia stanoveného výskumného problému. Dôležitou súčasťou je výber objektu skúmania, jeho charakteristika, stanovenie pracovných postupov, metód získavania materiálov a samotné vyhodnotenie výsledkov. Pre potreby projektu dizertačnej práce budeme vychádzať z definície Strednej Ázie podľa Veľkej sovietskej encyklopédie a teda sa projekt zameria na krajiny Kazachstan, Kirgizsko, Uzbekistan, Tadžikistan a Turkménsko.

Pri vypracovávaní dizertačnej práce boli využité štandardné metodologické postupy a to analýza, syntéza, indukcia, dedukcia, pozorovanie a komparácia. Analýza a syntéza sú metódy, ktoré sa vzájomne prelínajú a dopĺňajú, možno preto hovoriť o analyticko-syntetických poznávacích postupoch. Tieto metódy boli v dôsledku značného množstva vstupných informácií využité najmä pri charakteristike atribútov hospodárstiev krajín Strednej Ázie a analýze zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou a EÚ a Strednou Áziou. Metódy indukcie a dedukcie boli dôležité pri definovaní postavenia krajín Strednej Ázie vo vonkajších ekonomických vzťahoch Slovenska na základe Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 - 2020, štátnej podpory slovenských spoločností na stredoázijské trhy alebo pri stanovení perspektívnych sektorov obchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou. Pri získavaní a analýze údajov boli využité aj metódy pozorovania a komparácie. Množstvo doplňujúcich informácií týkajúcich sa aktuálnych vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou je výsledkom dlhodobého cieľavedomého a systematického pozorovania. Metóda komparácie bola uplatňovaná pri porovnávaní štatistík zahraničného obchodu medzi Slovenskom a jednotlivými krajinami Strednej Ázie, prípadne porovnanie zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska so Strednou Áziou a Česka so Strednou Áziou. Metóda pozorovania bola využitá pri stanovení perspektívnych sektorov spolupráce s jednotlivými krajinami a pomohla tak dotvoriť ucelený obraz o významnosti jednotlivých krajín Strednej Ázie pre slovenských exportérov. SWOT analýza bola využitá na určenie silných a slabých stránok, príležitostí a rizík vývoja zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska so Strednou Áziou z pohľadu SR. Za významné považujeme aj výpočty indexu obchodnej komplementarity (Trade Complementarity Index – TCI), indexu obchodnej intenzity (Trade Intensity Index – TII), indexu vnútroodvetového obchodu (Grubel – Lloyd index GLI), indexu odhalených komparatívnych výhod RCA1 a indexu čistej obchodnej

výkonnosti RCA2. Na odhad budúceho vývoja obchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou sme využili prognostické funkcie (PROGNÓZY) v Microsoft Excel a na korelačnú analýzu funkciu CORREL v Microsoft Excel pri určení vzťahu medzi nami vybranými vlastnosťami. Osobné stretnutia v obchodne ladených inštitúciách v krajinách Strednej Ázie (napr. Kazinvest, Atemeken, Kirgizská obchodná komora, Uzbecká obchodná komora a iné) boli využité pri stanovení perspektívnych sektorov spolupráce. Dizertačná práca obsahuje vlastný dotazníkový prieskum, ktorého účelom je overenie hypotézy a naplnenie parciálneho cieľa. Cieľom dotazníkového prieskumu bolo zhodnotiť štátnu podporu exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie, určiť problémy, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu a navrhnúť konkrétne odporúčania na zlepšenie a zefektívnenie štátnej podpory exportu. Taktiež sme využili riadený rozhovor so zástupcami Veľvyslanectva Kazašskej republiky na Slovensku s cieľom ich zhodnotenia zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a Kazachstanom. Za účelom hodnotenia konkurencieschopnosti z hľadiska exportnej výkonnosti zahraničného obchodu krajín Strednej Ázie v porovnaní so Slovenskom sme použili 4 vybrané indikátory a to Ease of Doing Business DB, Index globálnej konkurencieschopnosti, Index ekonomickej slobody, Index vnímania korupcie. Ďalej boli využité aj špeciálne metódy, ako napríklad grafické alebo exaktné zobrazenie.

Primárnym zdrojom informácií boli monografie, odborné knihy, publikácie, odborné a vedecké časopisy, zborníky z konferencií, štatistické ročenky a denná tlač. Prameňom informácií a údajov súvisiacich s predmetom skúmania boli aj sekundárne zdroje ako napríklad analýzy zastupiteľských úradov SR a ČR v krajinách Strednej Ázie, Czechtrade a SARIO výročné správy. Dôležitým zdrojom dát, údajov a informácií, predovšetkým z hľadiska aktuálnosti boli relevantné internetové stránky, kde boli čerpané informácie z databáz, nevyhnutné pre kvantitatívny výskum v práci. Dáta boli čerpané z internetových databáz ITC, Eurostatu, OECD, UNCTAD, Svetovej banke, Štatistického úradu SR a.i.

3.1 Vybrané jednofaktorové a viacfaktorové indikátory využité za účelom hodnotenia konkurencieschopnosti ekonomík krajín Strednej Ázie v porovnaní so Slovenskom

Ease of Doing Business DB je index vytváraný každoročne Svetovou bankou, ktorý hodnotí štáty podľa podmienok podnikania. Konkrétne sa hodnotí 10 oblastí podnikania (začatie podnikania, stavebné povolenie, zapojenie elektrickej energie, registrácia

nehnuteľností, získanie úveru, ochrana investorov, platba daní, cezhraničný obchod, vynútiteľnosť zmlúv a kontraktov, riešenie insolventnosti). Každá z uvedených oblastí je ohodnotená bodovou škálou od 0 – 100 %, pričom 0 % znamená najhorší výkon a 100 % hraničný výkon v tejto oblasti. Následne sa výsledky z týchto oblastí spriemerujú a vznikne celková pozícia krajiny v rebríčku (Svetová banka, 2020).

The Global Competiveness Index GCI (Index globálnej konkurencieschopnosti) je zostavovaný Svetovým ekonomickým fórom a každoročne uverejňovaný v publikácii The Global Competiveness Report. Index hodnotí schopnosť krajín dosahovať udržateľný hospodársky rast v strednodobom horizonte a tým zabezpečiť vysokú úroveň prosperity svojich občanov. Index sa zameriava na hodnotenie makroekonomického prostredia, kvalitu inštitúcií, stav technológií a podpornú infraštruktúru krajiny. Tento index kombinuje 114 ukazovateľov v 12 pilieroch (inštitúcie, infraštruktúra, adaptácia na IKT, zdravie, zručnosti, makroekonomická stabilita, pracovný trh, trh s tovarmi, finančný systém, dynamika obchodu, veľkosť trhu, inovačná schopnosť). Toto hodnotenie pozostáva z ratingovej stupnice, ktorá sa pohybuje od 1-7, pričom 1 znamená najhoršie hodnotenie a 7 najlepšie hodnotenie. Výsledné hodnotenie sa vypočíta ako priemer všetkých hodnotených ukazovateľov (Svetové ekonomické fórum, 2020)

Index of Economic Freedom IEF (Index ekonomickej slobody) zostavuje Heritage Foundation v spolupráci s Wall Street a hodnotí úroveň ekonomickej slobody. Existencia indexu sa vysvetľuje tým, že ak inštitúcie ochraňujú slobodu jednotlivca, má to pozitívny vplyv na rast blahobytu celej spoločnosti. Index sa zameriava na 4 kľúčové aspekty ekonomického prostredia, ktoré ovplyvňuje vláda danej krajiny: pravidlo zákona, veľkosť vlády, regulačnú účinnosť a otvorenosť trhu. Index hodnotí 186 krajín a vychádza z 12 slobôd: vlastnícke právo, štátna integrita, účinnosť súdu, vládne výdavky, daňové zaťaženie, fiškálne zdravie, sloboda podnikania, pracovná sloboda, menová sloboda, sloboda obchodu, sloboda investovania, finančná sloboda. Index sa hodnotí na princípe bodovej škály, kde každá sloboda je hodnotená bodmi v rozmedzí 0 – 100 bodov. Po sčítaní bodov za každú slobodu a ich následnom spriemerovaní vznikne výsledný index ekonomických slobôd (Heritage Foundation, 2020).

Corruption Perceptions Index (Index vnímania korupcie) každoročne vyhodnocuje Transparency International celosvetovo porovnáva úroveň korupcie v krajinách. Škála hodnotenia sa pohybuje medzi 0 – 100, kde 0 predstavuje najvyššiu úroveň a 100 znamená najnižšiu úroveň vnímania korupcie. Keď sa krajina dostane pod hranicu hodnotenia čísla

50, považuje sa za partnera s vážnymi korupčnými problémami (Transparency International, 2019).

3.2 Metóda výpočtu obchodnej intenzity

Index obchodnej intenzity (TII) je jednou z metód výpočtu obchodnej intenzity a používa sa na posúdenie toho, či objemy obchodu medzi dvoma krajinami sú väčšie alebo menšie, než by sa očakávalo na základe ich pozície vo svetovom hospodárstve. Je definovaný ako podiel vývozu jednej krajiny do partnerskej krajiny, deleného podielom svetového vývozu smerujúceho k partnerskej krajiny (Svetová banka, 2010).

Vypočíta sa ako:

$$TII_{ij} = \frac{(x_{ij}/X_{it})}{(x_{wj}/X_{wt})} \quad (1)$$

kde:

x_{ij} predstavuje hodnotu vývozu z krajiny i do krajiny j ;

X_{it} predstavuje hodnotu celkového vývozu krajiny i do sveta;

x_{wj} predstavuje hodnotu celkového svetového vývozu do krajiny j ;

X_{wt} predstavuje celkovú hodnotu svetového vývozu.

Index obchodnej intenzity hodnotí relatívny význam tokov medzi dvoma krajinami v porovnaní k celému svetu. Hodnoty TII sú v rozsahu od 0 do $+\infty$. Ak je hodnota indexu 1, znamená to, že vyvážajúca krajina i vyváža do krajiny j presný pomer vývozu, ktorý krajine j prináleží vzhľadom na jej podiel na svetových importoch. Ak je hodnota indexu vyššia ako 1, obchodné toky medzi skúmanými krajinami sú na vyššej úrovni, ako by sa očakávalo vzhľadom na dôležitosť ekonomiky vo svetovom hospodárstve. To znamená, že krajina i vyváža do krajiny j v pomere viac tovaru ako do zvyšku sveta. Je to teda intenzívny obchodný vzťah. Ak je hodnota nižšia ako 1, intenzita obchodu je na nižšej úrovni, ako by sa očakávalo. (Svetová banka, 2013).

Index obchodnej intenzity využijeme pri určení intenzity obchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou a tým na prijatie alebo zamietnutie *hypotézy č.1*. Pri výpočte sme využili dáta z UNCTADSTAT.

3.3 Metóda výpočtu obchodnej komplementarity

Index obchodnej komplementarity (TCI – Trade Complementarity Index) je jednou z metód výpočtu obchodnej komplementarity a meria, do akej miery sú 2 krajiny „prirodzenými obchodnými partnermi“. Autorom TCI je Michaely (1996). Index vypovedá o tom, do akej miery sa celkový vývoz jednej krajiny prekrýva s tým, čo dováža druhá krajina. Výhodou indexu je, že identifikuje sektory komplementárne v zahraničnom obchode nezávisle na tom, či obchodovanie prebieha priamo medzi porovnávanými krajinami. Index tým však neberie do úvahy, že niektoré sektory pre obchod nie sú vhodné. Podľa vzorca od Michaelyho, ktorý aplikoval prvýkrát v roku 1996 (WTO, 2012):

$$c^{ij} = 100 \left[1 - \sum \frac{|m_k^i - x_k^j|}{2} \right] \quad (2)$$

Kde x_k^j je podiel produktu k na celkovom exporte krajiny j a m_k^i je podiel produktu k na celkovom importe krajiny i .

Rozsah hodnôt: index môže dosahovať hodnoty od 0 do 100. Ak:

- $c^{ij} = 100$ - krajiny sú ideálnymi obchodnými partnermi;
- $c^{ij} = 0$ - krajiny sú ideálnymi konkurentmi, ktorí sa pri exporte a importe presne zhodujú.

TCI nie je vhodné použiť na akékoľvek krajiny. Krajiny, ktoré sú geograficky vzdialené alebo im vznikajú vysoké dopravné a transakčné náklady nemusia byť ideálni obchodní partneri napriek vysokým hodnotám indexu komplementarity.

Výpočet komplementarity využijeme pre určenie akej miery sa celkový vývoz Slovenska prekrýva s tým, čo dováža Stredná Ázia a určili existenciu perspektívnej spolupráce do budúcnosti. Index taktiež použijeme na dokazovanie *hypotézy č.2*. Zdrojom údajom bola databáza UNCTADSTAT.

3.4 Metóda výpočtu indexu odhalených komparatívnych výhod RCA1 – Balassov index

Index odhalených komparatívnych výhod (RCA1) je v kategórii zahraničného obchodu najčastejšie používaným ukazovateľom špecializácie krajín v jednotlivých komoditných skupinách (Obadi, 2004). Balassov index (1965) je definovaný ako podiel exportu vybranej krajiny v určitej komoditnej skupine na celkovom exporte krajiny k podielu svetového exportu v danej komoditnej skupine na celkovom svetovom exporte.

Poukazuje na to, či daná krajina má v danej komodite komparatívnu výhodu. Podľa Kašťákovvej (2015) indikuje pomer medzi špecializáciou vybranej krajiny a špecializáciou inej krajiny. Index odhalených komparatívnych výhod sa počíta ako:

$$RCA1 = (X_{ij} / X_i) / (X_j / X_{..}) \quad (3)$$

Kde X_{ij} = export krajiny „i“ v komoditnej skupine „j“

X_i = celkový export krajiny

X_j = svetový export v komoditnej skupine „j“

$X_{..}$ = celkový svetový export

Existenciu komparatívnej výhody krajiny pri exporte v danej komoditnej skupine určuje hodnota ukazovateľa RCA vyššia ako 1. V prípade, že je RCA menší ako 1, hovoríme o komparatívnej nevýhode. Pre detailnejšiu identifikáciu komparatívnej výhody rozdelili Hinloopen a Marrewijk (2001) hodnoty indexu do štyroch kategórii.

$1 \geq RCA1 > 0$ žiadna komparatívna výhoda

$2 \geq RCA1 > 1$ slabá komparatívna výhoda

$4 \geq RCA1 > 2$ stredne silná komparatívna výhoda

$RCA1 > 4$ silná komparatívna výhoda

Vo výskume dizertačnej práce sme použili index RCA – Balassov index na určenie perspektívnych oblastí spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou. Zdrojom údajov bola databáza ITC a tovarová štruktúra HS2.

3.5 Metóda výpočtu indexu čistej obchodnej výkonnosti RCA 2

Index čistej obchodnej výkonnosti (NEI alebo RCA2) poukazuje na zhodnotenie čistej obchodnej výkonnosti určitej krajiny. Teda hovorí o tom, či pre daný tovar je krajina čistým dovozcom alebo čistým vývozcom. Tento vzorec bol navrhnutý UNIDO v 1982, pričom vychádzal z Donges-Riedel spôsobu výpočtu odhalenej komparatívnej výhody (Greenaway, 1988). Index čistej obchodnej výkonnosti sa počíta ako:

$$RCA\ 2 = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}) \quad (4)$$

Kde: X_{ij} = export krajiny „i“ v komoditnej skupine „j“

M_{ij} = import krajiny „i“ v komoditnej skupine „j“

Ak $RCA_2 \in (-1,0)$, tak hovoríme o tom, že pre danú komoditu neexistuje, resp. v malej miere existuje export danej komodity. Krajina dané komodity dováža.

Ak $RCA_2 \in (0,1)$, tak hovoríme o tom, že pre danú krajinu neexistuje, resp. v malej miere existuje import danej komodity. Krajina dané komodity vyváža.

Vo výskume dizertačnej práce sme použili index RCA2 na určenie perspektívnych oblastí spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou. Zdrojom údajov bola databáza ITC.

3.6 Metóda výpočtu indexu vnútroodvetvového obchodu – Grubel - Lloyd index (GLI)

Index vnútroodvetvového obchodu alebo Grubel – Lloydov index meria úroveň vnútroodvetvového obchodu medzi dvomi krajinami. Hovorí o tom, či krajina je čistým dovozcom alebo vývozcom, resp. či existuje vnútroodvetvový obchod medzi danými dvoma krajinami (Grubel, Lloyd, 1975). GLI porovnáva importy a exporty rovnakého druhu tovaru alebo rovnakého priemyselného odvetvia medzi dvomi krajinami alebo regiónmi, pričom rozlišuje horizontálny alebo vertikálny obchod. Horizontálny obchod predstavuje vzájomný obchod s rovnakými tovarmi rovnakej kvality (Gabrish, Segnana, 2002) a vertikálny obchod predstavuje s tovarmi, ktoré sa odlišujú kvalitou aj cenou. GLI meria hodnotu obchodu medzi krajinami s produktmi, ktoré sú podobné alebo trochu odlišné. Jeho hodnota sa vyjadruje podielom celkových vývozov z hodnôt vývozu a dovozov pre určité komoditné skupiny. Index vnútroodvetvového obchodu sa počíta ako:

$$GL_{kij} = 1 - (|X_{kij} - M_{kij}|) / (X_{kij} + M_{kij}) \quad (5)$$

Kde: X_{kij} = export komodity „k“ krajiny „i“ do krajiny „j“

M_{kij} = import komodity „k“ z krajiny „j“ do krajiny „i“

Ak $GL = 0$ (only inter-industry trade) tak nie je prítomný vnútroodvetvový obchod a určitá krajina je buď čistým exportérom alebo importérom danej komodity. Ak $GL = 1$ (only intra-industry trade) tak existuje vnútroodvetvový obchod medzi krajinami, ktorý sa realizuje pomocou vnútroodvetvovej výmeny. Čím je hodnota GLI bližšia k 0, tým existuje

vyššia miera špecializácie obchodnej spolupráce medzi krajinami alebo regiónmi (Egger, 2005).

GLI použijeme na zhodnotenie súčasných zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou a to konkrétne, či krajiny medzi sebou obchodujú s podobnými alebo úplne odlišnými tovarmi. Na základe výpočtu GLI príjmem alebo zamietneme *hypotézu č.3*. Zdrojom údajom bola databáza ITC.

3.7 Prognóza prostredníctvom prognostickej funkcie PROGNÓZY

Na odhad budúceho vývoja obchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou sme využili prognostické funkcie (PROGNÓZY) v Microsoft Excel. Funkcia na základe existujúcich hodnôt vypočíta alebo odhadne budúcu hodnotu závislej premennej (y) pre danú hodnotu nezávislej premennej (x). Existujúce hodnoty sú známe hodnoty x a y a prognóza sa odhaduje pomocou lineárnej regresie. Súčasťou prognóz je určenie rozpätia oscilácie budúcich hodnôt sledovaného vývoja. Rovnica pre výpočet prognózy je:

$$y = a + bx \quad (6)$$

kde:

$$a = \bar{y} - b\bar{x} \quad (7)$$

a

$$b = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum(x - \bar{x})^2} \quad (8)$$

kde x a y sú stredné hodnoty vzorky AVERAGE (známe x) a AVERAGE (známe y) (Microsoft, 2021). Pri prognóze sme v našej práci pracovali s 95 % rozpätím hraníc pravdepodobnosti a časovým obdobím 2020 – 2024.

3.8 Korelačná analýza prostredníctvom funkcie CORREL

Jednými z najčastejšie využívaných metód v oblasti ekonometrie je regresná a korelačná analýza, ktoré spolu úzko súvisia. Vznikli aplikáciou techník z viacerých oblastí ako psychológia, financie, marketing a k ich samotnému rozvoju prispela aj samotná

výpočtová technika. Korelácia je miera závislosti medzi dvomi alebo viacerými premennými, ktorá sa dá vypočítať viacerými spôsobmi. V dizertačnej práci použijeme na korelačnú analýzu funkcia CORREL v Microsoft Excel, ktorá určuje, či existuje nejaký vzťah medzi dvomi vlastnosťami (Microsoft, 2021). Rovnica korelačného koeficienta je:

$$Correl(X, Y) = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 \sum (y - \bar{y})^2}} \quad (9)$$

označujúcich

$$\bar{x} \text{ a } \bar{y}$$

ako stredné hodnoty vzorky AVERAGE (pole1) a AVERAGE (pole2).

Korelačný koeficient môže dosahovať hodnoty od -1 do +1. Hodnota -1 reprezentuje najvyššiu negatívnu a +1 najvyššiu pozitívnu koreláciu. Pozitívna korelácia znamená, že ak rastie hodnota x, rastie aj y a naopak negatívna korelácia signalizuje, že ak rastie hodnota x, hodnota y klesá. Hodnota 0 znamená žiadnu koreláciu. V niektorých publikáciách sú hodnoty korelácie rozdelené do 3 skupín: $0,4 > \text{correl}$, slabá korelácia, $0,8 \geq \text{correl} \geq 0,4$ stredná korelácia, $0,8 < \text{correl}$, silná korelácia. V našej práci použijeme toto delenie.

Pomocou korelačnej analýzy sa v dizertačnej práci snažíme zistiť, ktoré z nami vybraných faktorov sú pre vzájomný obchod medzi Slovenskom a Strednou Áziou významné. Tieto vybrané faktory sú cena ropy, výmenný kurz euro/tenge, HDP Strednej Ázie a HDP p.c. Strednej Ázie. Pri výpočtoch sme vychádzali z časového obdobia 2005 – 2019. Vstupné dáta sme získali z databáz ŠÚ SR, ECB, SB a stránky Macrotrends.

3.9 Dotazníkový prieskum

Dizertačná práca obsahuje vlastný dotazníkový prieskum, ktorého účelom je overenie hypotézy a naplnenie parciálneho cieľa. Cieľom dotazníkového prieskumu bolo zhodnotiť štátnu podporu exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie, určiť problémy, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu a navrhnúť konkrétne odporúčania na zlepšenie a zefektívnenie štátnej podpory exportu. Referenčnú skupinu tvorila vymedzená skupina respondentov a to slovenské spoločnosti exportujúce do krajín Strednej Ázie. Dotazník pozostával z 17 otázok s možnosťami odpovede ako aj s možnosťou doplnenia vlastnej odpovede. Pri každej otázke mali

respondenti možnosť pridať svoj komentár pre doplnenie a špecifikáciu svojej odpovede. Otázky boli spracované tak, aby sa zabezpečila čo najväčšia výpovedná hodnota. Zber dát prebiehal prostredníctvom e-mailovej komunikácie a zaslaním dotazníka konkrétnym slovenským spoločnostiam. Dotazník bol vytvorený pomocou Google Forms. Plné znenie otázok sa nachádza v prílohe C.

Databázu kontaktov na slovenské spoločnosti exportujúce do Strednej Ázie poskytla agentúra SARIO, ktorá evidovala slovenské spoločnosti exportujúce do tohto regiónu v období 2015 – 2020. Oslovených bolo 50 spoločností (respondentov), ktorí predstavovali spoločnosti, ktoré obchodovali so Strednou Áziou za ostatných 5 rokov a zúčastnili sa podujatí SARIO (podnikateľské misie, semináre a webináre, medzivládne komisie a iné). Predpokladala sa vysoká návratnosť dotazníkov, keďže so spoločnosťami boli nadviazané osobné kontakty počas práce na SARIO. Počas vyhodnotenia boli uplatnené štatistické metódy a výsledky dotazníka boli aj graficky spracované. Dotazníkový prieskum sme využili na dokazovanie *hypotézy č.4*.

3.10 Riadený rozhovor

V dizertačnej práci bol vykonaný riadený rozhovor so zástupcami Veľvyslanectva Kazašskej republiky na Slovensku, ekonomickým diplomatom Izdenom Sultanom a veľvyslancom Romanom Vasilenkom. Cieľom rozhovoru bolo zistiť, aký je pohľad Kazašského veľvyslanectva na Slovensku na zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Kazachstanom a či sa názor zástupcov veľvyslanectva bude zhodovať s našimi výsledkami práce. Za týmto účelom boli zástupcom veľvyslanectva položené 4 otázky:

1. Ako sa snaží vaše veľvyslanectvo podporovať obchodnú spoluprácu medzi našimi krajinami?
2. Aké sú perspektívne sektory spolupráce medzi Slovenskom a Kazachstanom?
3. V ktorých odvetviach hospodárstva majú slovenské spoločnosti najväčší potenciál pre investície a spoločné podnikanie v Kazašskej republike?
4. Aké sú podľa vás hlavné prekážky obchodu medzi Kazachstanom a Slovenskom?

Výstupy z riadeného rozhovoru sú uvedené v prílohe E v ruskom aj slovenskom jazyku.

4 VÝSLEDKY PRÁCE

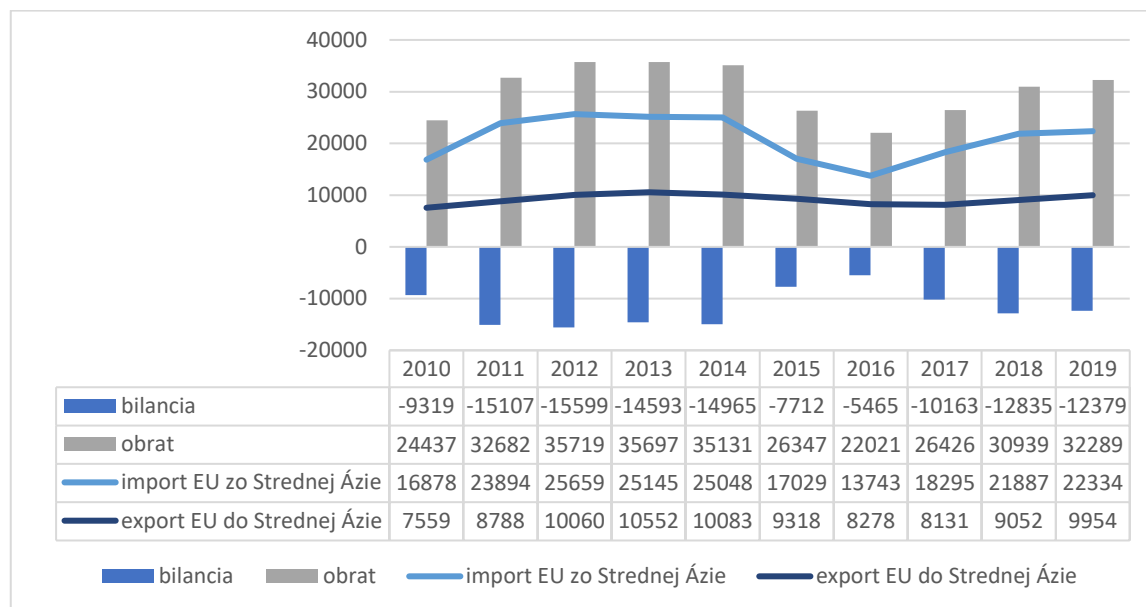
Stredná Ázia predstavuje pre slovenské spoločnosti zaujímavý trh z pohľadu exportu. Slovenský export do Strednej Ázie je ovplyvnený zahraničnoobchodnou politikou EÚ ako aj zameraním vonkajších ekonomických vzťahov Slovenska. V tejto kapitole analyzujeme zahraničnoobchodné vzťahy EÚ so Strednou Áziou ako aj Slovenska so Strednou Áziou, pričom v prípade Slovenska sa pozrieme aj na spoluprácu medzi Slovenskom a jednotlivými krajinami tohto regiónu. Ďalej porovnáme spoluprácu Slovenska so Strednou Áziou a Česka so Strednou Áziou. Prostredníctvom indexu obchodnej intenzity, indexu obchodnej komplementarity a indexu vnútroodvetvového obchodu zhodnotíme aktuálnu zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom (EÚ) a Strednou Áziou. Následne prostredníctvom pozorovania a taktiež indexu odhalených komparatívnych výhod a indexu čistej ekonomickej výkonnosti stanovíme perspektívne sektory spolupráce Slovenska s regiónom Strednej Ázie a využitím SWOT analýzy určíme silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby zahraničnoobchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou. V jednej z podkapitol popíšeme štátnu podporu exportu vybraných inštitúcií na stredoázijské trhy so zameraním na Kazachstan a prostredníctvom dotazníkového prieskumu zhodnotíme štátnu podporu exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie a určíme problémy, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu.

4.1 Zahraničnoobchodné vzťahy medzi EÚ a Strednou Áziou

Stredná Ázia predstavuje pre obchodné záujmy EÚ región dôležitý z hľadiska importu energetických surovín. Obchodná bilancia Strednej Ázie s EÚ je dlhodobovo pasívna, čo je spôsobené závislosťou EÚ na dovoze nerastných surovín z týchto krajín. Obchodná výmena medzi EÚ a Strednou Áziou je od finančnej krízy v roku 2009 relatívne stabilná. Pokles stredoázijského importu do EÚ bol zaznamenaný v rokoch 2015 a 2016, ktorý bol zapríčinený poklesom cien ropy a zhoršením vzťahov medzi EÚ a Ruskom, čo vplývalo negatívne aj na ekonomiky krajín Strednej Ázie, ktoré sú naviazané na ekonomiku Ruska. Od roku 2017 je opäť zaznamenaný nárast obchodnej výmeny. V 2019 dosiahol obrat obchodnej výmeny medzi EÚ a Strednou Áziou 32,289 mld. EUR, pričom najväčší podiel s pomedzi štátov Strednej Ázie mal na obchodnej výmene Kazachstan 85,1 %, Uzbekistan 9,3 %, Turkménsko 3,3 %, Kirgizsko 1,5 % a Tadžikistan 0,8 % (Európska komisia, 2020).

Vývoj zahraničného obchodu medzi EÚ a Strednou Áziou (z pohľadu Strednej Ázie) je zobrazený v grafe 17.

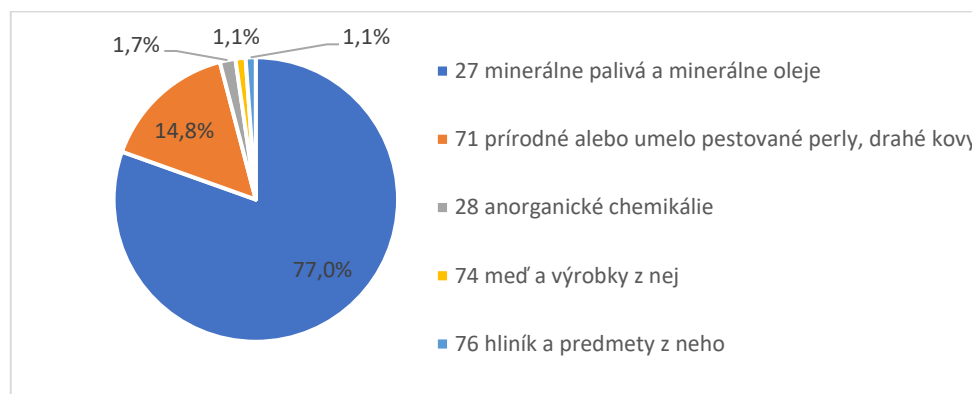
Graf 17 Zahraničný obchod Strednej Ázie s EÚ 2010 – 2019 (v mil. EUR)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov z Európskej komisie

V roku 2019 viac ako 92 % importu EÚ zo Strednej Ázie tvorili podľa klasifikácie HS2 minerálne palivá a minerálne oleje (HS 27) a prírodné alebo umelo pestované perly a drahé kovy (HS 71) (graf 18)

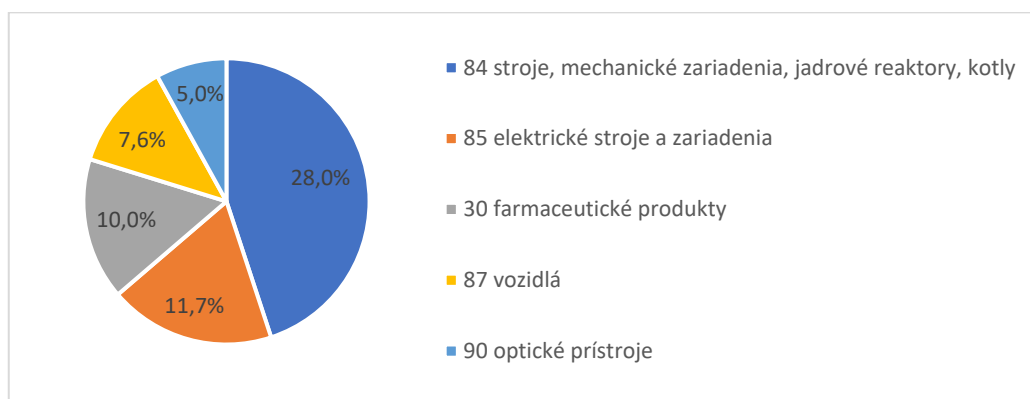
Graf 18 Tovarová štruktúra importu EÚ zo Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Export EÚ do Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 reprezentovali 28 % stroje, mechanické zariadenia, jadrové reaktory a kotly, 11,7 % elektrické stroje a zariadenia a 10% farmaceutické produkty (graf 19). Ide najmä o sofistikované produkty s vyššou pridanou hodnotou.

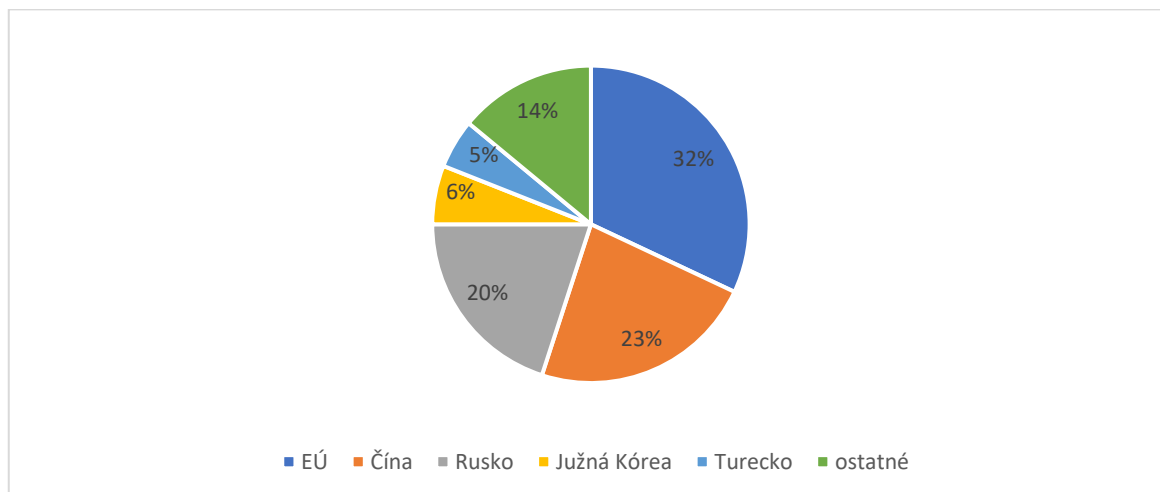
Graf 19 Tovarová štruktúra exportu EÚ do Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

EÚ podporuje snahy krajín Strednej Ázie o integráciu do svetového hospodárstva. Nakoľko je všetkých päť krajín závislých na vývoze najmä nespracovaných nerastných surovín, EÚ si dala za cieľ pomôcť stredoázijským krajinám diverzifikovať ich export prostredníctvom systémov GSP a GSP+, prostredníctvom ktorých poskytuje znížené alebo nulové colné sadzby pre stredoázijské exporty na trhy EÚ. Kirgizsko využíva systém GSP+ a Tadžikistan s Uzbekistanom systém GSP (Európska komisia, 2019). Hospodársky vplyv systémov nie je zatiaľ významný, nakoľko napríklad v roku 2019 takmer tri štvrtiny kirgizského exportu do EÚ pochádzali z jedinej komodity, zlata (ITC, 2020). Problém je, že krajiny Strednej Ázie exportujú do EÚ najmä nerastné suroviny, na ktoré sa zníženie cla nevzťahuje a nie tovary s vyššou pridanou hodnotou, pre ktoré sú znížené colné sadzby určené (CABAR, 2020). V budúcnosti by tento systém mohol pomôcť výrobkom s potenciálom export ako napríklad kirgizskému sušenému ovociu alebo uzbeckej bavlny dosiahnuť európske trhy.

Graf 20 Najvýznamnejší obchodní partneri Strednej Ázie 2019 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov Európskej komisie

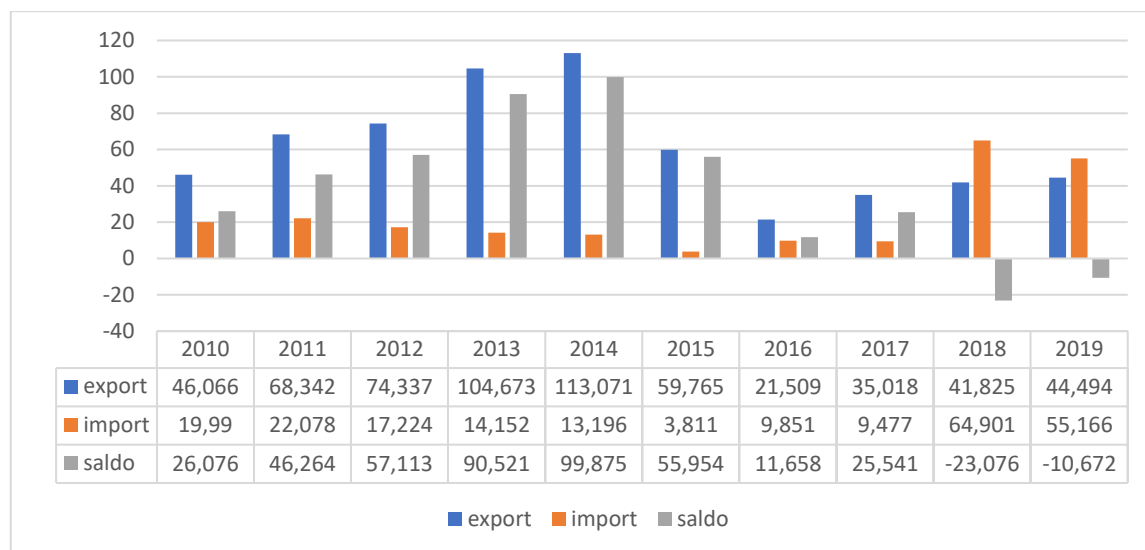
Zahraničnoobchodná spolupráca medzi EÚ a Strednou Áziou prebieha aj vo forme priamych zahraničných investícií smerujúcich najmä z EÚ do Strednej Ázie. Dáta ohľadom priamych zahraničných investícií z EÚ do Strednej Ázie sú skreslené najmä z dôvodu chýbajúcich údajov zo strany Turkménska. Podľa The Astana Times dosiahli celkové PZI do Strednej Ázie za obdobie 2007 – 2019 hodnotu 378,2 mld. USD, pričom podiel EÚ predstavuje 40 %, t.j. 151,28 mld. USD. Najväčšia časť investícií za sledované obdobie spomedzi krajín Strednej Ázie smerovala do Kazachstanu, až 77,7 %. PZI z EÚ smerovali najmä do oblasti ťažobného sektora (The Astana Times, 2020).

4.2 Zahraničnoobchodné vzťahy medzi Slovenskom a Strednou Áziou

V roku 2019 dosiahol zahraničný obchod Slovenska úroveň 159,821 mld. EUR. Z toho export predstavoval 80,459 mld. EUR a import 79,362 mld. EUR (ŠÚ SR, 2020). Ekonomika Slovenska je závislá na exportne a jej najvýznamnejším obchodným partnerom je dlhodobo EÚ (Kašťáková, Ružeková, Žatko, 2016). V roku 2019 sa krajiny Európskej únie podieľali na zahraničnom obchode Slovenska 75,8 %. Medzi najvýznamnejších obchodných partnerov Slovenska mimo EÚ patrí USA, Rusko, Čína a krajiny EZVO. Krajiny Strednej Ázie sa na zahraničnom obchode Slovenska s tretími krajinami podieľali 0,26 % a celkovo na zahraničnom obchode Slovenska 0,062 %. Najväčší podiel z týchto 5 krajín má dlhodobo Kazachstan a najmenší Tadžikistan. Na porovnanie, podiel krajín Strednej Ázie na zahraničnom obchode EÚ v 2019 dosiahol niečo menej ako 1 %.

Vývoj zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou v rokoch 2010 – 2019 je zobrazený na grafe 21, pričom možno pozorovať, že Slovensko malo v 2018 – 2019 pasívnu obchodnú bilanciu so Strednou Áziou, v rokoch 2010 – 2017 bola obchodná bilancia na druhej strane aktívna. Rast importu zo Strednej Ázie 2018 – 2019 bol spôsobený zvýšeným dovozom minerálnych palív najmä z Kazachstanu. V rokoch 2015 a 2016 možno sledovať prepád zahraničného obchodu so Strednou Áziou v dôsledku vypuknutia rusko-ukrajinského konfliktu, pričom sankcie uvalené na Rusko zo strany EÚ mali dopad na obchod s krajinami Strednej Ázie. Ekonomiky Strednej Ázie sú závislé na obchode s Ruskom a rovnako ako ruská ekonomika, aj ekonomiky týchto krajín zaznamenali pokles. Prepád bol taktiež zapríčinený aj poklesom cien ropy, ktorá je hlavnou exportnou komoditou, ktorej predaj predstavuje príjem do HDP krajín Strednej Ázie, najmä Kazachstanu. Následne v rokoch 2017 – 2019 sme zaznamenali opätovný rast s predpokladom ďalšieho zvýšenia zahraničnoobchodnej výmeny v nasledujúcich rokoch.

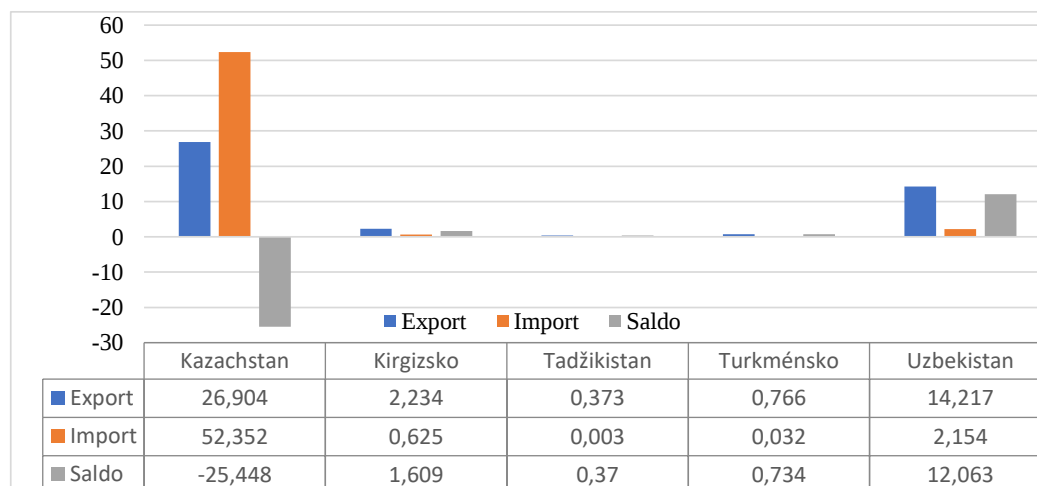
Graf 21 Zahraničný obchod Slovenska so Strednou Áziou v rokoch 2010 – 2019 (v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Vývoj zahraničného obchodu Slovenska s jednotlivými krajinami Strednej Ázie v 2019 je zobrazený v grafe 22.

Graf 22 Obchodná výmena Slovenska s jednotlivými krajinami Strednej Ázie v roku 2019 (v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Celkový export Slovenska do krajín stredoázijského regiónu v roku 2019 dosiahol hodnotu 44,494 mil. EUR. Z toho export do Kazachstanu bol vo výške 26,9 mil. EUR, Kirgizska 2,234 mil. EUR, Tadžikistanu 373-tis. EUR, Turkménska 766-tis. EUR a Uzbekistanu 14,217 mil. EUR. Celkový import Slovenska z týchto krajín bol realizovaný vo výške 55,166 mil. EUR. Z toho import z Kazachstanu v objeme 52,352 mil. EUR, Kirgizska 625-tis. EUR, Uzbekistan 2,154 mil. EUR. Import z Tadžikistanu a Turkménska

sa pohyboval na úrovni blízkej nule (ŠÚ SR, 2020). S pohľadu obratu sa v roku 2019 Kazachstan podieľal na zahraničnom obchode medzi Slovenskom a Strednou Áziou viac ako 79,5 % a je dlhodobo najvýznamnejším obchodným partnerom Slovenska spomedzi krajín Strednej Ázie.

Ak sa pozrieme na komoditnú štruktúru zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou za rok 2019, možno pozorovať, že najviac exportovanými tovarmi zo Slovenska do Strednej Ázie podľa HS2 boli vozidlá 28,7 %, stroje a zariadenia 19,4 % a guma a výrobky z nej 7,8 %, elektrické stroje a zariadenia 7,0 % a živé zvieratá 5,7 % (graf 23)

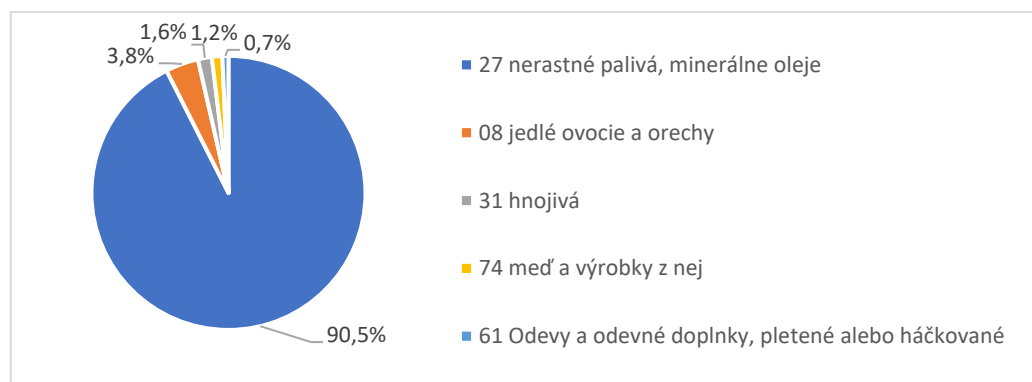
Graf 23 Tovarová štruktúra exportu SR do Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Import Slovenska zo Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 zastupovali s podielom viac ako 90 % nerastné palivá, nasledované orechmi a ovocím 3,8 % a hnojivami 1,6 % (graf 24)

Graf 24 Tovarová štruktúra importu SR zo Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Podľa klasifikácie HS4 boli najviac exportovanými položkami zo Slovenska do Strednej Ázie osobné automobily 21 %, časti, súčasti vozidiel 5,9 % a živé hovädzie zvieratá 5,7 % a najviac importovanými komoditami ropné oleje s viac ako 91 %, hrozno 3,2 % a hnojivá 1,3 % (tabuľka 17).

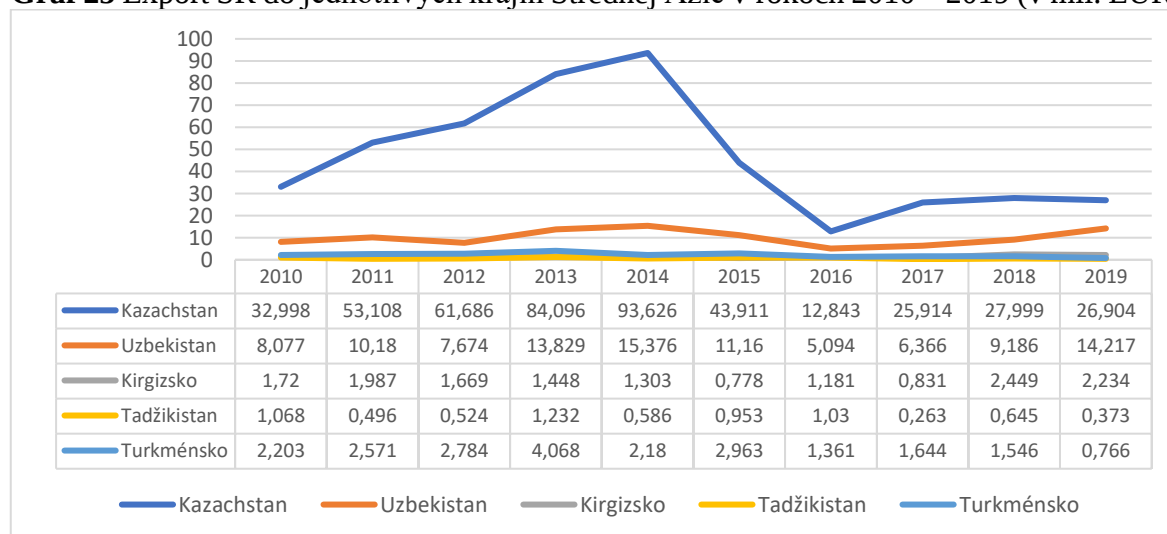
Tabuľka 17 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou v 2019 podľa HS4

HS4	Exportované komodity	Eur	%
8703	Osobné automobily a iné motorové vozidlá	9 336 000	21,0
8708	Časti, súčasti a príslušenstvo motorových vozidiel	2 618 862	5,9
0102	Živé hovädzie zvieratá	2 546 600	5,7
4011	Nové pneumatiky, z kaučuku	2 122 407	4,8
9302	Revolvery a pištoly	2 088 228	4,7
HS4	Importované komodity	Eur	%
2709	Ropné oleje a oleje získané z bitúmenových nerastov, surové	50 392 718	91,3
0806	Hrozno, čerstvé alebo sušené	1 772 186	3,2
3105	Minerálne alebo chemické hnojivá	735 091	1,3
7404	Medené odpady a medený šrot	568 381	1,0
2711	Ropné plyny a iné uhľovodíky	303 567	0,6

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Najvýznamnejším exportným a importným partnerom Slovenska je dlhodobo Kazachstan. Ako vyplýva z grafu 25, export slovenských spoločností do Kazachstanu závisí od ekonomickej situácie v krajine a kolíše. Za posledných 10 rokov bol najvyšší export zo Slovenska do Kazachstanu v roku 2014, následne export začal klesať v dôsledku už spomínaných udalostí. Druhým najväčším exportným partnerom Slovenska spomedzi krajín Strednej Ázie je Uzbekistan. Export slovenských spoločností do ostatných krajín Strednej Ázie je pomerne nízky.

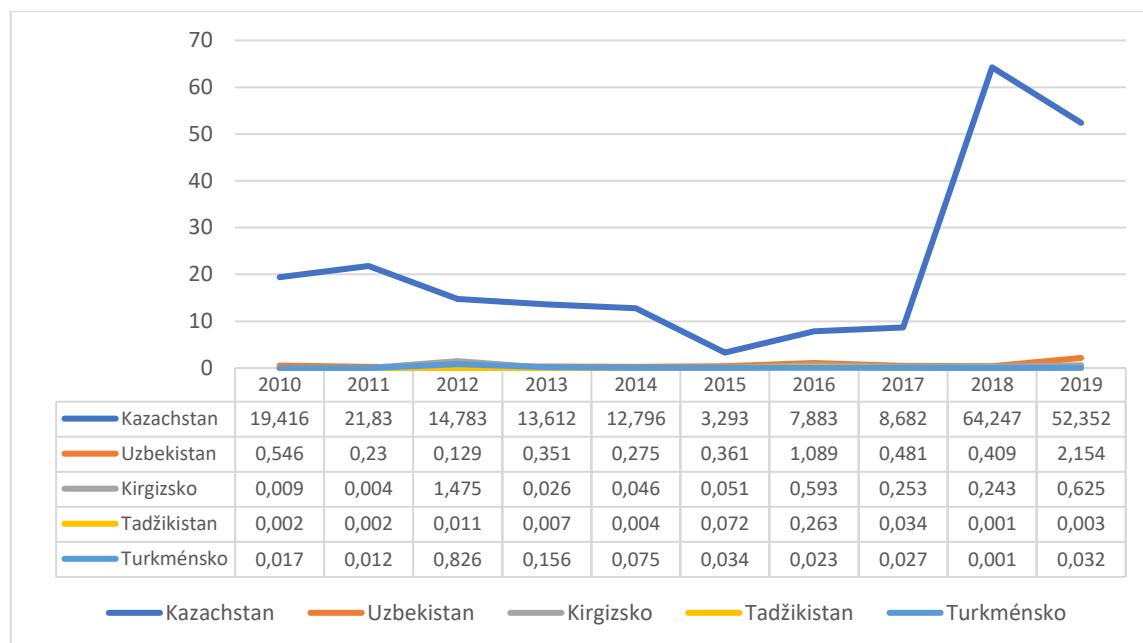
Graf 25 Export SR do jednotlivých krajín Strednej Ázie v rokoch 2010 – 2019 (v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Najvýznamnejším importným partnerom Slovenska spomedzi krajín Strednej Ázie je taktiež dlhodobo Kazachstan. Import z Uzbekistanu, Kirgizska, Tadžikistanu a Turkménska je nízky (graf 26).

Graf 26 Import SR z jednotlivých krajín Strednej Ázie v rokoch 2010 – 2019 (v mil. EUR)

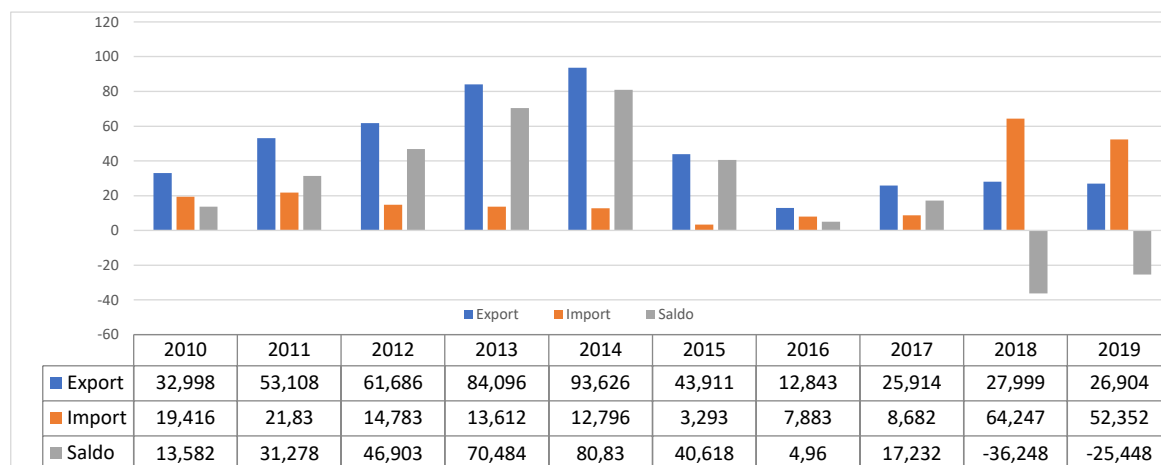


Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

4.2.1 Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Kazachstanom

Obchodná bilancia Slovenska s Kazachstanom bola dlhodobo aktívna. Kladné saldo vzájomného obchodu bolo ovplyvnené tým, že Slovensko nie je významným importérom energetických surovín z Kazachstanu. Situácia sa zmenila v 2018 a 2019 kedy vzrástol dovoz minerálnych palív a olejov z Kazachstanu (graf 27). V roku 2019 dosiahol slovenský export do Kazachstanu 26,9 mil. EUR, čo predstavuje menší pokles oproti 2018 ale niekoľkonásobný nárast oproti rokom 2010 – 2017 (MH SR, 2020). Celkový obrat zahraničného obchodu s Kazachstanom predstavoval 79,25 mil. EUR. Za rok 2019 bol Kazachstan 62. najvýznamnejší exportný partner Slovenska a celkovo 61. najvýznamnejší obchodný partner. Slovensko sa podieľalo na zahraničnom obchode Kazachstanu 0,069 % (MH SR, 2020).

Graf 27 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Kazachstanom v rokoch 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Slovenský export do Kazachstanu je diverzifikovaný a predstavuje prierez hlavných odvetví slovenského hospodárstva. Najvýznamnejšími tovarovými skupinami slovenského vývozu do Kazachstanu podľa HS4 boli v roku 2019 osobné automobily, živé hovädzie zvieratá, spaľovacie motory a vtáacie vajcia. Na porovnanie, v roku 2018 boli hlavné exportné komodity osobné automobily, spaľovacie motory, lekárske prístroje a dopravníky. Hlavnou dovoznou položkou z Kazachstanu podľa HS4 v 2019 boli ropné oleje, ktorých import tvoril takmer 96 % celkového importu, ďalej hnojivá, ropné plyny a ryby. V roku 2018 boli najviac importované komodity ropné plyny, ferozliatiny, meď a vodík (ŠÚ SR, 2020). Detailnejšia štruktúra exportovaných a importovaných komodít je zobrazená v tabuľke 18. Slovenský export do Kazachstanu je tvorený najmä tovarmi s vyššou pridanou hodnotou z oblasti automobilového, energetického, zdravotníckeho priemyslu. Kazašský export na Slovensko je tvorený najmä nerastnými surovinami.

Niekoľko tradičných slovenských spoločností už exportuje do Kazachstanu. Ide o tieto sektory a spoločnosti: zdravotníctvo (Chirana, Medirex), energetika (Engul s.r.o., Adrian Group s.r.o., Applied Precision s.r.o.), potravinárstvo (Progast spol. s.r.o., AEH spol. s.r.o.), čistenie odpadových vôd (Progrupe sediment removal), letecký priemysel (LOTN), meteorológia (MicrostepMIS s.r.o.).

Stav slovenských investícií v Kazachstane dosiahol za 2020 hodnotu 3,7 mil. USD, čo predstavuje pokles oproti 2019 o 1,2 mil. USD (ZÚ SR v Nur-Sultane, 2020). Spomedzi krajín V4 je hodnota slovenských investícií najnižšia. V Kazachstane evidujeme jednu významnejšiu slovenskú investíciu a to je očná klinika Oftum. Ďalšiu plánovanú investíciu plánuje realizovať slovenská spoločnosť Medirex a.s., ktorá plánuje odkúpiť väčšiu časť

nemenovanej kazašskej spoločnosti. Na Slovensku nie je žiadna významnejšia kazašská investícia.

Tabuľka 18 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Kazachstanom v 2019 podľa HS4

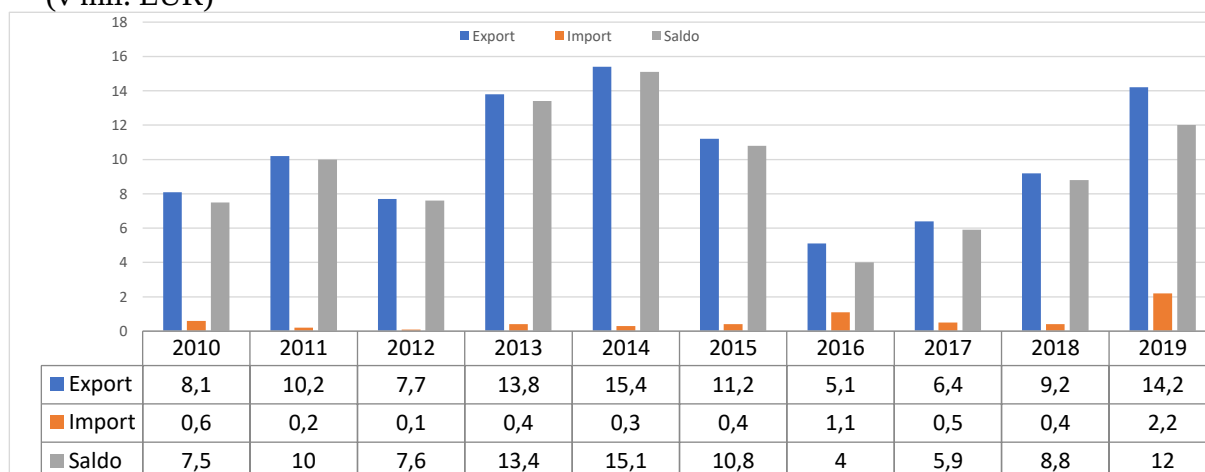
HS4	Exportované komodity	EUR	%
8703	Osobné automobily a iné motorové vozidlá	8 920 213	33,2
0102	Živé hovädzie zvieratá	2 082 820	7,7
8407	Vratné alebo rotačné zážihové spaľovacie piestové motory	1 790 560	6,7
0407	Vtáacie vajcia	1 667 040	6,2
4010	Dopravníkové pásy alebo hnacie remene	1 338 439	5,0
HS4	Importované komodity	EUR	%
2709	Ropné oleje a oleje získané z bitúmenových nerastov, surové	50 392 718	96,3
3105	Minerálne alebo chemické hnojivá	735 091	1,4
2711	Ropné plyny a iné plynné uhľovodíky	303 567	0,5
0303	Ryby mrazené	207 000	0,4
7202	Ferozliatiny	143 140	0,3

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

4.2.2 Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Uzbekistanom

Obchodná bilancia Slovenska s Uzbekistanom je dlhodobo aktívna. Uzbekistan je druhým najvýznamnejším partnerom Slovenska spomedzi krajín Strednej Ázie. Najvyššie čísla dosiahol slovenský export do Uzbekistanu v roku 2019, pričom možno evidovať nárast oproti predchádzajúcim rokom (graf 28).

Graf 28 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Uzbekistanom v rokoch 2010 – 2019 (v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

V roku 2019 patrili medzi najviac exportované komodity zo Slovenska do Uzbekistanu podľa HS4 najmä pneumatiky, časti automobilov, revolvery a rúry. Takmer totožná bola komoditná štruktúra exportu v 2018. Dlhodobu Slovensko vyváža do Uzbekistanu najmä komodity spojené s automobilovým priemyslom.

V roku 2019 boli z Uzbekistanu dovážané predovšetkým ovocie a zelenina (najmä hrozno a cibuľa) a textilné produkty (tielka a kostýmy) (tabuľka 19). V predchádzajúcom roku 2018 boli najviac dovážané komodity takmer totožné s komoditami z 2019, pričom sa ešte doviezla med' a jej zliatiny (ŠÚ SR, 2020). Uzbecký export na Slovensko je tvorený najmä produktami tradičných uzbeckých odvetví, ktorými sú potravinársky a textilný priemysel, prípadne nerastnými surovinami.

Tabuľka 19 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Uzbekistanom v 2019 podľa HS4

HS4	Exportované komodity	EUR	%
4011	Nové pneumatiky, z kaučuku	2 105 828	14,8
8708	Časti, súčasti a príslušenstvo motorových vozidiel	2 079 172	14,6
9302	Revolvery a pištole	1 890 885	13,3
7304	Rúry, rúrky a duté profily bezšvíkové, zo železa alebo z ocele	1 163 485	8,2
8472	Ostatné kancelárske stroje a prístroje	912 867	6,4
HS4	Importované komodity	EUR	%
0806	Hrozno, čerstvé alebo sušené	1 772 186	82,3
6109	Vrchné tričká, tielka a ostatné tričká	189 087	8,8
6104	Dámske alebo dievčenské kostýmy, komplety, kabátiky	78 864	3,7
0703	Cibuľa, šalotka, cesnak, pór	18 604	0,9
6115	Pančuchové nohavice, pančuchy	16 860	0,8

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

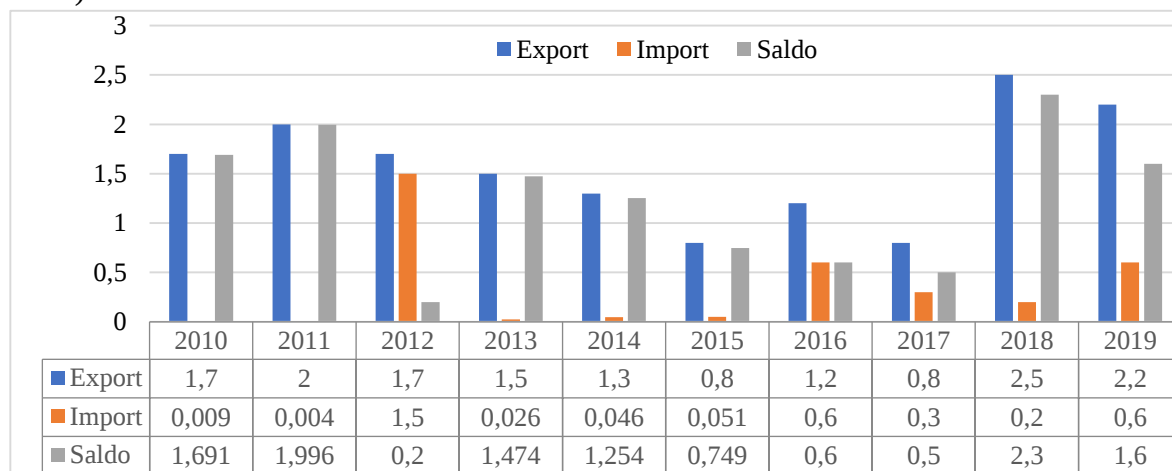
Do Uzbekistanu exportujú niektoré spoločnosti, ktoré sa presadili aj na kazašskom trhu. Ide o spoločnosti z oblasti zdravotníctva (Chirana Medical a.s.), energetiky (Applied Precision s.r.o., Adrian Group s.r.o.), poľnohospodárstva (Rokosan). Nakoľko je ekonomika Uzbekistanu zameraná na pestovanie a spracovanie poľnohospodárskych produktov, na uzbeckom trhu sa podarilo presadiť spoločnosti PSS Svidník a.s.. Niektoré spoločnosti pôsobiace na Slovensku vyvážajú do Uzbekistanu pneumatiky a časti vozidiel pre koncert GM Uzbekistan.

Podľa údajov z NBS za rok 2018 sú informácie o slovenských investíciách v Uzbekistane dôverné (označené ako C) a tak konkrétnu výšku slovenských investícií v Uzbekistane nevieme uviesť. V Uzbekistane má svoju investíciu slovenská spoločnosť Asseco a vytvorila v hlavnom meste dcérsku spoločnosť Asseco Central Asia, odkiaľ spoločnosť ponúka svoje služby pre všetky krajiny Strednej Ázie. Ďalšiu významnú investíciu v Uzbekistane má slovenská spoločnosť Chirana, ktorá v Uzbekistane vybudovala závod na výrobu medicínskych zariadení. Na Slovensku neevidujeme žiadnu uzbeckú investíciu, čo potvrdzujú aj údaje NBS za 2018 (NBS, 2018).

4.2.3 Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Kirgizskom

Zahraničný obchod Slovenska s Kirgizskom sa dlhodobo nachádza na veľmi nízkej úrovni. Slovenský export do Kirgizska dlhodobo prevyšuje import z tejto krajiny. V roku 2018 a 2019 však slovenský export do tejto krajiny zaznamenal viac ako dvojnásobný nárast oproti predchádzajúcim rokom, ktorý bol spôsobený najmä nárastom exportu zbraní zo Slovenska (graf 29).

Graf 29 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Kirgizskom v rokoch 2010 – 2019 (v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Komoditná výmena medzi Slovenskom a Kirgizskom je rozmanitá. Podľa klasifikácie HS4 bol slovenský export do Kirgizska v 2019 tvorený prístrojmi na váženie, hygienickými potrebami, osobnými automobilmi a traktormi (tabuľka 20). V 2019 tvorili viac ako 90 % kirgizského exportu na Slovensko medené odpady a medený šrot. Pre porovnanie, v roku 2018 patrili medzi najvýznamnejšie exportované komodity: prístroje na váženie, osobné automobily a pištole a viac ako polovicu slovenského importu z Kirgizska tvorili orechy, ktoré vyváža Kirgizsko takmer do celého sveta (ŠÚ SR, 2020).

Pre slovenské spoločnosti je pomerne náročné presadiť sa na tomto trhu, čo môže byť spôsobené neexistenciou dohôd o zamedzení dvojitého zdanenia či ochrane investícií. V tejto krajine nemá Slovensko zastupiteľský úrad a ekonomická agenda je pokrývaná z veľvyslanectva Slovenska v Kazachstane.

V súčasnosti do Kirgizska exportujú spoločnosti z oblasti zbrojárskeho priemyslu, zdravotníckej techniky, elektrotechnického priemyslu, automobilového priemyslu. Možno spomenúť konkrétne spoločnosti Mediprogress, Glock s.r.o., GrandPower alebo KIA Motors. Väčšina týchto spoločností má v Kirgizsku dlhodobu svojich partnerov.

Tabuľka 20 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Kirgizskom v 2019 podľa HS4

HS4	Exportované komodity	EUR	%
8423	Prístroje a zariadenia na váženie	728 998	32,6
9619	Hygienické vložky a tampóny, detské plienky a prebaly	641 615	28,7
8703	Osobné automobily	415 787	18,6
8701	Traktory a ťahače	147 950	6,6
8421	Odstredivky, vrátane odstredivých sušičiek; prístroje na filtrovanie alebo čistenie	118 634	5,3
HS4	Importované komodity	EUR	%
7404	Medené odpady a medený šrot	568 381	90,1
9020	Ostatné dýchacie prístroje a plynové masky	28 758	4,6
8521	Antimón a výrobky z neho	11 066	1,8
8518	Videofonické prístroje na záznam a reprodukciu	4 638	0,7
8519	Mikrofóny a ich stojany; reproduktory	4 221	0,7

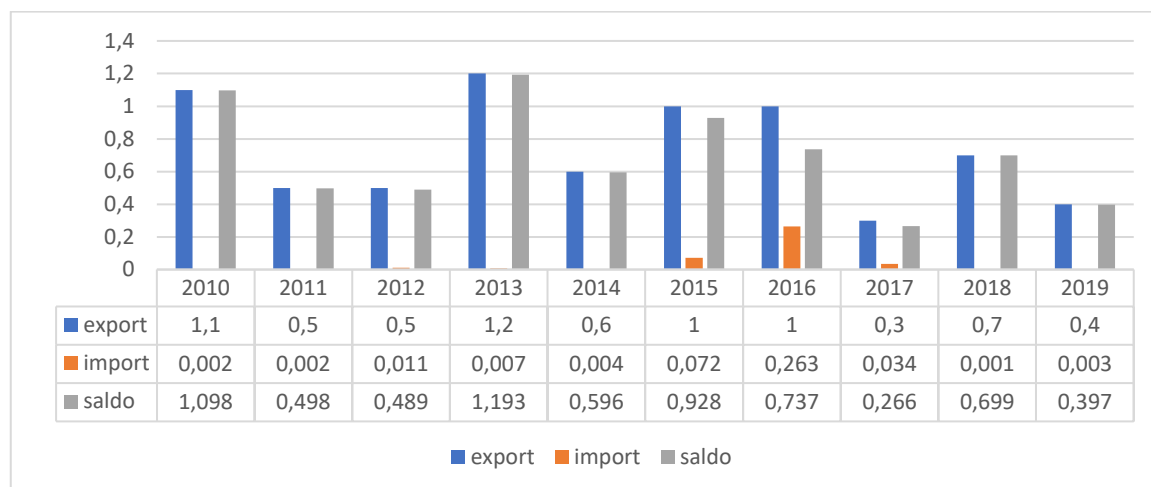
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Slovensko v Kirgizsku neeviduje podľa údajov NBS za 2018 žiadnu investíciu, obdobná je situácia s kirgizskými investíciami na Slovensku (NBS, 2018).

4.2.4 Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Tadžikistanom

Obchodná výmena medzi Slovenskom a Tadžikistanom dosahuje dlhodobu nízke hodnoty, pričom import z Tadžikistanu bol s výnimkou v roku 2016 (263-tis. EUR) takmer rovný nule. Slovensko má s Tadžikistanom aktívnu obchodnú bilanciu (graf 30). Zahraničnoobchodná výmena medzi Slovenskom a Tadžikistanom dosiahla v roku 2019 úroveň 403-tis. EUR, čo je pokles takmer o polovicu v porovnaní s rokom 2018.

Graf 30 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Tadžikistanom v rokoch 2010 – 2019
(v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

V 2019 exportovalo Slovensko do Tadžikistanu podľa klasifikácie HS4 hygienické potreby, britvy či čerpadlá (tabuľka 21). Pre porovnanie, väčšinu exportu 2018 tvorili meracie prístroje, britvy a čerpadlá (ŠÚ SR, 2020). Import z Tadžikistanu na Slovensko je zanedbateľný, v roku 2019 dosiahol úroveň 2 631 EUR a bol tvorený strojmi na spracovanie kaučuku, dámskymi kostýmami.

Tabuľka 21 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Tadžikistanom v 2019 podľa HS4

HS4	Exportované komodity	EUR	%
9619	Hygienické vložky a tampóny, detské plienky	246 441	66,0
8212	Britvy, holiace strojčeky a holiace žiletky	113 627	30,4
8414	Vzduchové čerpadlá alebo vývevy	6 781	1,8
4818	Toaletný papier a podobné papiere	3 372	0,9
2106	Potravinové prípravky inde nešpecifikované	1 960	0,5
HS4	Importované komodity	EUR	%
8477	Stroje a prístroje na spracovanie kaučuku alebo plastov	1219	46,3
6204	Dámske alebo dievčenské kostýmy	813	30,9
8483	Prevodové hriadele	330	12,5
8481	Kohútiky, ventily a podobné zariadenia na potrubia	233	8,9
6202	Dámske alebo dievčenské zvrchníky, plášte, kabáty, bundy	19	0,7

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

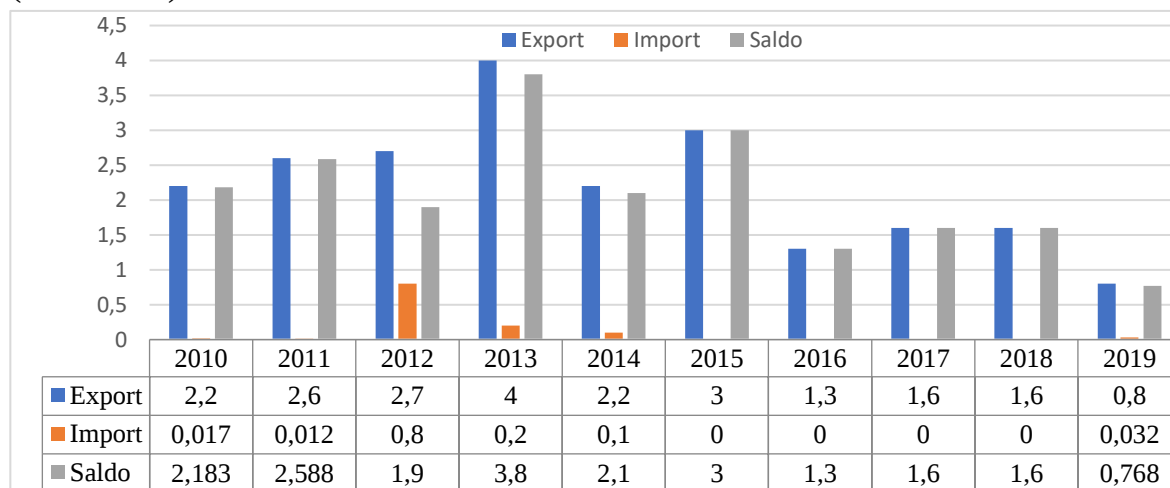
Pre slovenské spoločnosti je náročné presadiť sa na tadžickom trhu z dôvodu vysokej miery korupcie a byrokracie v krajine, ťažkosťami nájsť si relevantného partnera, ktorý má dostatok finančných prostriedkov na realizáciu obchodu. Slovenský export do Tadžikistanu nie je stabilný, ide skôr o jednorazový export slovenských spoločností. Slovensko nemá v krajine zastupiteľský úrad, Tadžikistan je pokrývaný z Uzbekistanu, čo sťažuje komunikáciu a obchodovanie s krajinou.

ZÚ Taškent neviduje žiadnu slovenskú investíciu v Tadžikistane, ani Tadžikistanu na Slovensku, čo potvrdzujú aj údaje NBS za 2018 (NBS, 2018).

4.2.5 Zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s Turkménskom

Slovensko nedosahuje s Turkménskom významnú obchodnú výmenu. Export Slovenska do Turkménska sa za posledných 10 rokov pohyboval na úrovni 1 – 4 mil. EUR a hodnota importu sa blížila k nule, jeho vývoj možno pozorovať na grafe 31. V 2019 dosiahol slovenský export do Turkménska hodnotu 800-tis. EUR a import len 32-tis. EUR, čo predstavuje asi polovičný pokles oproti 2018.

Graf 31 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Turkménskom v rokoch 2010 – 2019 (v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Slovenský export v 2019 bol podľa klasifikácie HS4 zameraný na vývoz priemyselných a potravinárskych strojov, lekárskeho prístrojov, konštrukcií a výrobkov zo železa a ocele. Slovenský import z Turkménska bol tvorený posteľnou bielizňou, bavlnenými tkaninami, pánskymi oblekmi a zrkadlami. (tabuľka 22). Pre porovnanie, v roku 2018 pozostávala komoditná štruktúra slovenského exportu do Turkménska z osciloskopov,

potravinárskych strojov a automobilov a import z rôznych položiek textilného priemyslu (ŠÚ SR, 2020).

Tabuľka 22 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Turkménskom v 2019 podľa HS4

HS4	Exportované komodity	EUR	%
8438	Stroje a zariadenia na priemyselnú prípravu alebo na výrobu potravín alebo nápojov	235 440	30,7
9018	Lekárske, chirurgické, zubolekárske alebo zverolekárske nástroje a prístroje	101 345	13,2
7308	Konštrukcie	101 317	13,2
7326	Ostatné výrobky zo železa alebo z ocele	96 685	12,6
8716	Prívesy a návesy; ostatné vozidlá bez mechanického pohonu	50 850	6,6
HS4	Importované komodity	EUR	%
6302	Bielizeň posteľná, stolová, toaletná a kuchynská	22 704	72,0
5208	Bavlnené tkaniny obsahujúce v hmotnosti najmenej 85 % bavlny	8 558	27,2
6303	Pánske alebo chlapčenské obleky, komplety, saká, nohavice	241	0,7
7009	Sklenené zrkadlá, tiež zarámované, vrátane spätných zrkadielok	24	0,1

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

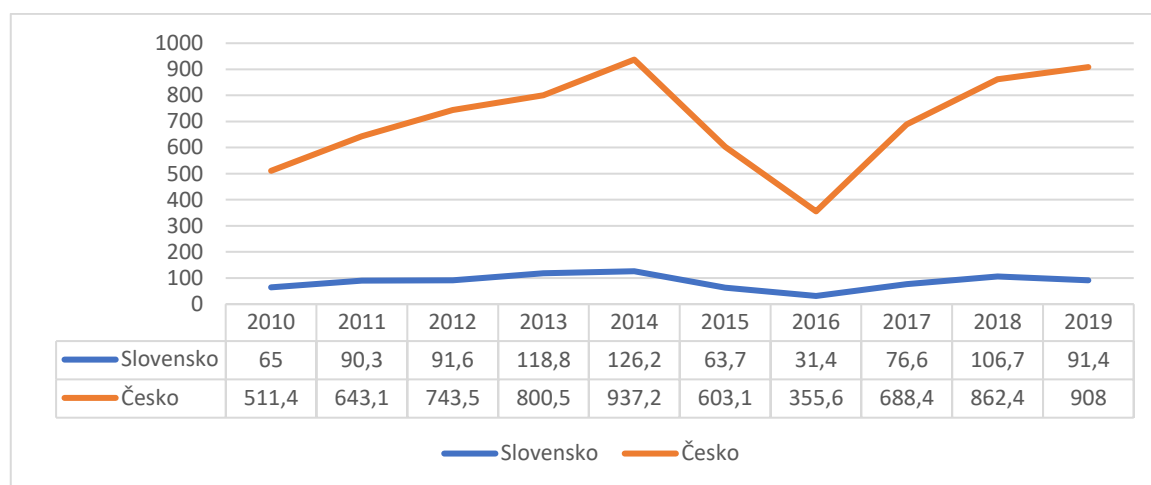
Slovenský export do Turkménska nie je konzistentný, komoditná štruktúra exportu sa každým rokom mení. Agentúra SARIO eviduje nie niekoľko spoločností, ktorým sa podarilo exportovať do Turkménska. Sú to spoločnosti z potravinárskeho priemyslu (Novofruct SK s.r.o., Rajo a.s.) alebo stavebného priemyslu (FCP-SK s.r.o.). ZÚ SR v Taškente neeviduje v Turkménsku žiadnu slovenskú investíciu, rovnaká situácia je s turkménskymi investíciami na Slovensku, čo potvrdzujú aj údaje NBS za 2018 (NBS, 2018).

4.2.6 Porovnanie zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska so Strednou Áziou a Česka so Strednou Áziou

Slovensko sa často porovnáva s Českom v oblasti výsledkov zahraničného obchodu, zahraničnoobchodnej spolupráce či fungovania ekonomických diplomatov a zahraničných zastúpení, berúc do úvahy viaceré faktory ako dvojnásobné HDP Česka oproti Slovensku, či väčší počet spoločností. Celkový export Slovenska do krajín stredoázijského regiónu v roku 2019 dosiahol hodnotu 44,5 mil. EUR, export Česka 367,2 mil. EUR (ITC, 2019). Export

Česka tak bol v porovnaní so Slovenskom viac ako 8x vyšší v danom roku. Celkový import Slovenska z týchto krajín bol realizovaný vo výške 45 mil. EUR. Pre porovnanie import Česka zo Strednej Ázie dosiahol hodnotu 540,7 mil. EUR, čo je v porovnaní so Slovenskom 12x viac (ITC, 2019). Porovnanie obratu zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou a Česka so Strednou Áziou v období 2010 – 2019 je zobrazené v grafe 32.

Graf 32 Vývoj obratu zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou a Českom a Strednou Áziu v období 2010 – 2019 (v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC

V Strednej Ázii pôsobí niekoľko slovenských aj českých spoločností vo forme priamej zahraničnej investície, joint-venture alebo exportu. Z dôvodu ochrany GDPR nie sú dostupné dáta ohľadom počtu slovenských či českých spoločností pôsobiacich v danom regióne. K decembru 2020 eviduje agentúra SARIO 4 slovenské investície v krajinách Strednej Ázie, zatiaľ čo agentúra CzechTrade ich eviduje 12 (CzechTrade, 2020). SARIO ďalej disponuje zoznamom 50 spoločností, ktoré pôsobili v regióne za posledných 10 rokov, z toho asi 15 pôsobí v teritóriu v súčasnosti, CzechTrade uvádza viac ako 50 spoločností (CzechTrade, 2020).

Zájmy slovenských spoločností v Strednej Ázii zastupuje jeden ekonomický diplomat, ktorý sa nachádza v Kazachstane a pokrýva teritórium Kazachstanu a Kirgizska. Posilnenie ekonomickej diplomacie v tomto regióne je naplánované od 2022, kedy by sa mala vytvoriť nová pozícia ekonomického diplomata v Uzbekistane, ktorý by okrem Uzbekistanu zastrešoval aj Tadžikistan a Turkménsko. Česká republika pre porovnanie disponuje dvomi ekonomickými diplomatmi v Kazachstane a jedným ekonomickým

diplomatom v Uzbekistane. Okrem toho má v Kazachstane svoje zastúpenie aj agentúra CzechTrade, zatiaľ čo zahraničné zastúpenia SARIO zatiaľ neexistujú.

Tabuľka 23 Porovnanie pôsobenia Slovenska a Česka v regióne Strednej Ázie vo vybraných parametroch

Parameter	Slovensko	Česko
počet ekonomických diplomatov (r. 2020)	1	3
počet zahraničných kancelárií SARIO/CzechTrade	0	1
obrat zahraničného obchodu 2019 (mil. EUR)	91,4	908
počet známych investícií (r. 2020)	4	12
počet známych exportérov (r. 2020)	15	50
priemerný ročný počet podujatí s regiónom	2	5

Zdroj: Vlastné spracovanie

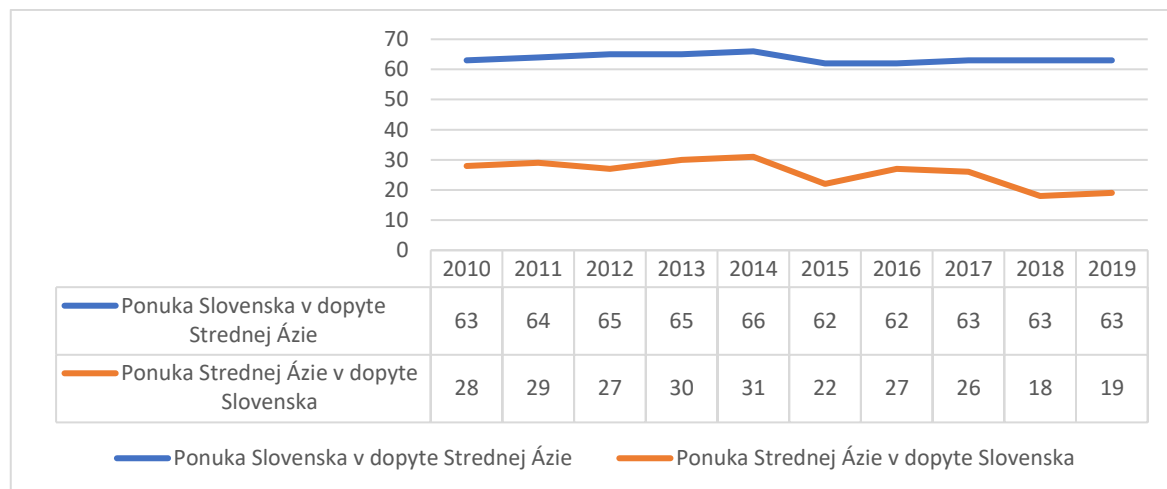
Podľa dostupných informácií usporiadali slovenské inštitúcie a organizácie na podporu exportu v období 2017 – 2021 celkovo 9 podujatí so zameraním na Strednú Áziu, zatiaľ čo české inštitúcie 23 podujatí (semináre, webináre, konzultačné dni, podnikateľské misie, medzivládne komisie a veľtrhy). Len pre porovnanie, Slovensko v danom období nerealizovalo žiaden veľtrh v Strednej Ázii (*plánovaný je veľtrh na jeseň 2021 v Kazachstane), Česko realizuje každý rok v priemere 2-3 veľtrhy v tomto regióne (CzechTrade, 2019).

Prehľad pôsobnosti Slovenska a Česka v regióne Strednej Ázie je zobrazený v tabuľke 23.

4.3 Komplementarita vzájomného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou

Analýza zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou dokazuje, že ich vzájomný obchod sa realizuje najmä v sektoroch s dlhodobou tradíciou. Slovensko vyváža do krajín Strednej Ázie produkty automobilového a strojárského priemyslu na jednej strane, na druhej strane vyvážajú krajiny Strednej Ázie na Slovensko najmä nerastné a energetické suroviny, ktorými Slovensko nedisponuje. Pre budúce smerovanie vzájomného obchodu je dôležitý pohľad na to, do akej miery sa prekrýva celkový dopyt a ponuka sledovaných krajín. Takýto pohľad poskytuje index obchodnej komplementarity, ktorého výsledky sú zobrazené v grafe 33g.

Graf 33 Vývoj obchodnej komplementarity medzi Slovenskom a Strednou Áziou v rokoch 2010 – 2019 na základe TCI



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTADSTAT

Pre lepšiu vypovedaciu schopnosť zahŕňa výpočet indexu obchodnej komplementarity širšie časové obdobie (2010 – 2019). Na základe získaných údajov možno konštatovať, že Slovensko predstavuje pre Strednú Áziu pomerne zaujímavý trh z hľadiska obchodnej komplementarity. V prípade ponuky Slovenska v dopyte Strednej Ázie dosiahol index v roku 2019 hodnotu 63 a z dlhodobého hľadiska má mierne rastúci trend za obdobie posledných 5 rokov (2015 – 2019), čo signalizuje možný rast obchodnej spolupráce do budúcnosti. V súčasnosti je prienik slovenských spoločností na stredoázijský trh strategicky dôležitý vzhľadom na veľkosť trhu a jeho relatívnu nenasýtenosť.

V prípade ponuky Strednej Ázie v dopyte Slovenska dosahuje index nižšie hodnoty. V roku 2019 dosiahol index obchodnej komplementarity hodnotu 18 a ponuka Strednej Ázie sa s dopytom Slovenska prekrýva v menšej miere. Príčinou nízkej hodnoty indexu je príliš nízka diverzifikácia hospodárstva stredoázijských krajín, ktoré je orientované na energetický a surovinový sektor. Krajiny Strednej Ázie vďaka svojim prírodným zdrojom disponujú istou mierou konkurencieschopnosti, avšak je otázne, či bude táto konkurencieschopnosť udržateľná aj do budúcnosti aj v závislosti od vývoja cien energetických surovín.

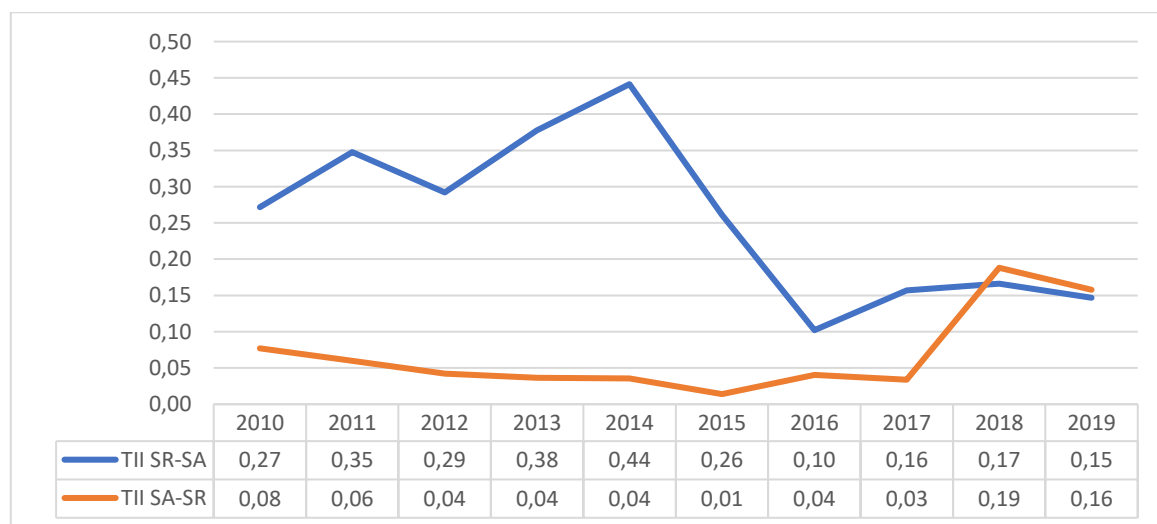
Pre porovnanie Slovenska s EÚ, dosahujú hodnoty indexu obchodnej komplementarity aj z pohľadu EÚ aj z pohľadu Strednej Ázie vyššie hodnoty ako v prípade Slovenska. Príčinou môže byť zvýšený dopyt krajín Strednej Ázie po sofistikovanej produkcii, ktorú európske spoločnosti vyrábajú. Nezávisle od výsledku TCI potvrdzuje uvedený fakt aj štatistika komoditnej štruktúry exportu EÚ do Strednej Ázie. Hlavné položky EÚ exportu tvoria stroje, chemické produkty a prepravné zariadenia. Vysoké hodnoty TCI

pri ponuke EÚ zapríčiňuje aj značná diverzifikácia exportu EÚ do Strednej Ázie. V prípade ponuky Strednej Ázie v dopyte EÚ je situácia odlišná. TCI dlhodobo dosahuje hodnoty oscilujúce v rozpätí 30 až 40. Ide o pomerne nízke hodnoty obchodnej komplementarity. Základným dôvodom tejto situácie je fakt, že zatiaľ čo krajiny Strednej Ázie exportujú do EÚ prevažne nerastné suroviny. Na základe výsledkov TCI možno konštatovať, že EÚ predstavuje pre Strednú Áziu výrazne významnejší trh, ako je to v prípade významu stredoázijského trhu pre EÚ. Význam Strednej Ázie pre EÚ je však v súčasnosti významný najmä z hľadiska dodávok nerastných surovín.

4.4 Intenzita vzájomného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou

Vzhľadom na to, že intenzita obchodu medzi dvomi krajinami závisí od mnohých faktorov, akými sú napríklad veľkosť ekonomík, ich vyspelosť, štruktúra HDP, geografická poloha a vzdialenosť, analýza zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou zahŕňa aj výpočet intenzity obchodu. V tomto prípade berieme do úvahy obchodnú intenzitu Slovenska a Strednou Áziou ako regiónom, ako aj medzi Slovenskom a jednotlivými krajinami Strednej Ázie.

Graf 34 Vývoj obchodnej intenzity medzi Slovenskom a Strednou Áziou 2010 – 2019 na základe TII

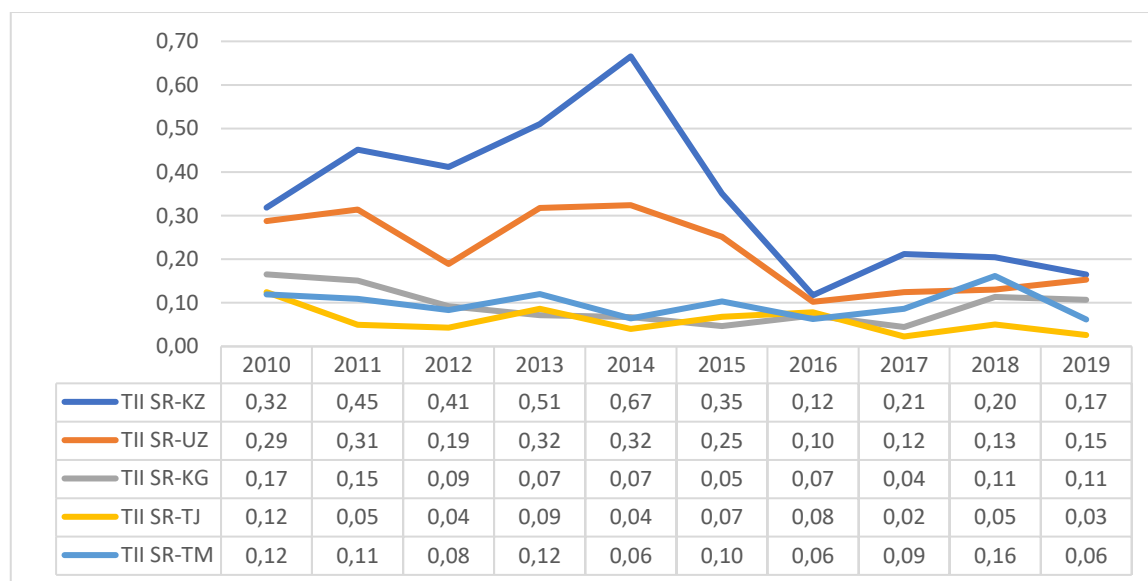


Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTADSTAT

Index obchodnej intenzity TII SR-SA a TII SA-SR dosahoval 2010 – 2019 hodnoty nižšie ako 1, z čoho vyplýva, že Slovensko a región Strednej Ázie nie sú takými obchodnými partnermi, ako by sa očakávalo na základe ich postavenia vo svetovom hospodárstve (graf 34). Hodnoty indexu sú blízke 0, čo značí nízku exportnú aktivitu Slovenska smerom do

Strednej Ázie a taktiež Strednej Ázie smerom na Slovensko. V rokoch 2018 a 2019 TII SA-SR narástlo niekoľkonásobne oproti predchádzajúcim rokom a možno pozorovať, že v týchto rokoch je TII SA-SR vyšší ako TII SR-SA, čo je spôsobené najmä zvýšeným exportom Kazachstanu na Slovensko a pasívnym saldom Slovenska so Strednou Áziou.

Graf 35 Vývoj obchodnej intenzity medzi Slovenskom a jednotlivými krajinami Strednej Ázie 2010 – 2019 na základe TII



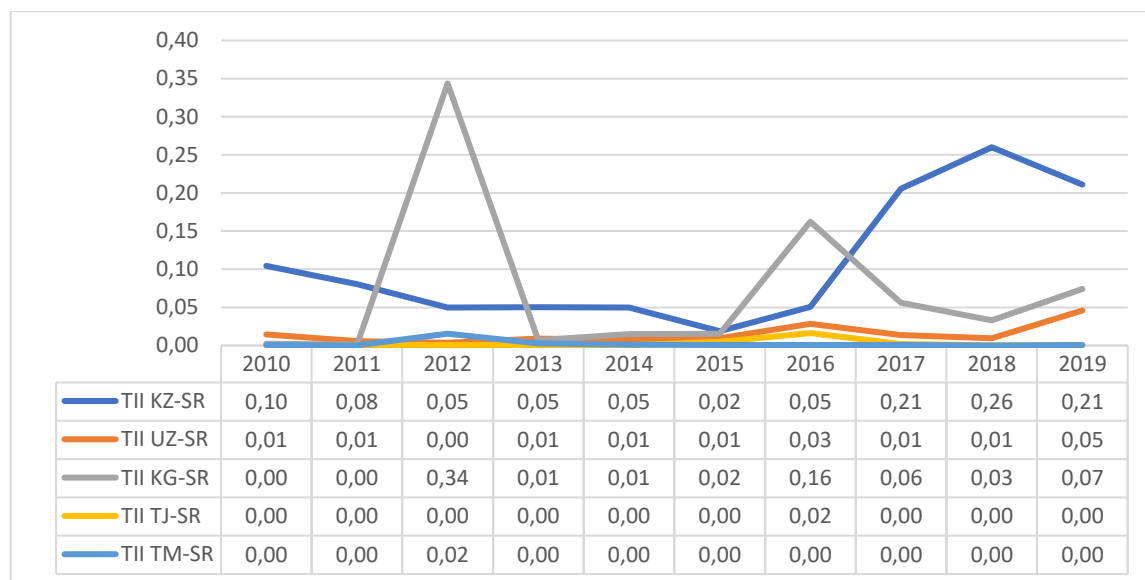
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTADSTAT

Na základe výsledkov možno konštatovať, že v rokoch 2010 – 2019 dosahoval Index obchodnej intenzity Slovenska s jednotlivými krajinami Strednej Ázie hodnoty nižšie ako 1, čo značí, že dané krajiny nie sú takými obchodnými partnermi Slovenska ako by sa očakávalo na základe ich pozície vo svetovom hospodárstve a hovorí o nízkej úrovni exportnej aktivity slovenských vývozcov smerom do Strednej Ázie (graf 35). Najvyššie hodnoty dosahoval TII SR-KZ, čo len potvrdzuje, že Kazachstan je najvýznamnejší exportný partner pre Slovensko spomedzi krajín Strednej Ázie. Najvyššiu hodnotu dosiahol TII SR-KZ v 2014, následne bola hodnota relatívne volatilná. Podľa štatistík zahraničného obchodu je druhým najvýznamnejším obchodným partnerom Slovenska Uzbekistan, čo potvrdzujú aj výsledky TII SR-UZ, hodnoty tohto indexu majú od 2017 opäť rastúcu tendenciu.

Index obchodnej intenzity krajín Strednej Ázie so Slovenskom dosahoval v rokoch 2010 - 2019 veľmi nízke hodnoty blízke 0, čo značí nízku intenzitu exportnej aktivity exportérov zo Strednej Ázie smerom na Slovensko v porovnaní s tým ako by sa očakávalo na základe ich pozície vo svetovom hospodárstve (graf 36). Slovensko nie je významnou exportnou destináciou krajín regiónu Strednej Ázie a export z týchto krajín dosahuje

dlhodobu nízku hodnotu, v priemere najvyššie hodnoty dosahuje TII KZ-SR. Na základe tohto indexu bola najvyššia exportná aktivita smerom na Slovensko v roku 2019 zaznamenaná zo strany kazašských spoločností. Hodnoty TII majú kolísavý charakter, čo je spôsobené zvýšeným exportom Slovenska ale aj krajín Strednej Ázie v niektorých rokoch.

Graf 36 Vývoj obchodnej intenzity medzi krajinami Strednej Ázie a SR v rokoch 2010 – 2019 na základe TII



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTADSTAT

Na základe hodnôt vy kalkulo vaných pomocou indexu obchodnej intenzity, ktoré dosahujú hodnoty od 0 – 0,34, možno obchodné vzťahy medzi Slovenskom a krajinami Strednej Ázie označiť za málo intenzívne.

V prípade porovnania Slovenska s EÚ, možno konštatovať, že index obchodnej intenzity medzi EÚ a Strednou Áziou dosahuje vyššie hodnoty ako v prípade Slovenska. Hodnoty sú však nižšie ako 1, čo znamená, že objemy obchodu medzi EÚ a Strednou Áziou sú menšie, než by sa očakávalo na základe ich pozície vo svetovom hospodárstve. TII EU-SA dosahuje za obdobie 2010 – 2019 hodnoty 0,4 – 0,5 a TII SA-EU hodnoty 0,6 – 0,83. Stredná Ázia nie je pre EÚ významným obchodným partnerom, čo zodpovedá štatistike, že Stredná Ázia sa podieľa na zahraničnom obchode EÚ menej ako 1 %. Hodnoty TII SA-EU dosahujú o niečo vyššie hodnoty ako TII EU-SA nakoľko aj EÚ je pre Strednú Áziu významnejším obchodným partnerom.

4.5 Vzájomný vnútroodvetvový obchod medzi Slovenskom a Strednou Áziou

Prostredníctvom Grubel-Lloyd indexu určíme, či a v ktorých tovarových skupinách existuje vnútroodvetvový obchod Slovenska so Strednou Áziou v období rokov 2015 – 2019 a zhodnotíme tak aktuálnu zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Strednou Áziou (príloha B). V tabuľke 24 môžeme vidieť tovarové skupiny podľa HS2, kde GL index medzi Slovenskom a Strednou Áziou aspoň raz v sledovanom období 2015 – 2019 dosiahol hodnoty vyššie ako 0,5.

Tabuľka 24 Vývoj vnútroodvetvového obchodu Slovenska so Strednou Áziou pre vybrané tovarové triedy podľa HS2 v 2015 – 2019

HS2	Názov tovaru	2015	2016	2017	2018	2019
31	Hnojivá	0	0	0	0	0,99
39	Plasty a výrobky z nich	0	0,92	0	0	0,07
61	Odevy a odevné doplnky, pletené alebo háčkované	0	0,23	0,62	0,74	0,51
64	Obuv, gamaše a podobné výrobky; časti týchto výrobkov	0	0,13	0,08	0,69	0,53
68	Výrobky z kameňa, sadry, cementu, azbestu, sľudy alebo podobných materiálov	0	0,98	0,13	0,51	0,89
76	Hliník a produkty z neho	0	-	0,76	0	0

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC

Na základe výpočtov GLI možno pozorovať, že iba v 6 tovarových skupinách HS2 a to konkrétne HS 31 – Hnojivá, HS 39 – Plasty a výrobky z nich, HS 61 – Odevy a odevné doplnky, HS 64 – Obuv, gamaše a podobné výrobky, HS 68 – Výrobky z kameňa, sadry, cementu a HS 76 – Hliník a produkty z neho, prebiehal v období 2015 – 2019 v nejakom rozsahu vnútroodvetvový obchod. V niektorých rokoch bol v daných komoditných skupinách vnútroodvetvový obchod zaznamenaný, v niektorých nie. Napríklad v tovarovej skupine HS 61 – Odevy možno pozorovať existenciu vnútroodvetvového obchodu v rokoch 2017, 2018, 2019 a neexistenciu vnútroodvetvového obchodu v 2015 a 2016. Najvyššie hodnoty GL indexu medzi Slovenskom a Strednou Áziou v období 2015 – 2019 dosiahla tovarová skupina HS 31 – Hnojivá v 2019 (0,99), avšak tá istá tovarová skupina dosiahla hodnotu 0 v predchádzajúcich štyroch rokoch.

Podľa teórie by vnútroodvetvový obchod mal prebiehať medzi vyspelými priemyselnými krajinami. V našom prípade sa teória potvrdila výpočtami, keďže Slovensko

zaraďujeme medzi vyspelé priemyselné krajiny a krajiny Strednej Ázie nie (okrem Kazachstanu, ktorý môžeme považovať za relatívne vyspelý). Na základe výpočtov možno konštatovať, že medzi Slovenskom a Strednou Áziou neprebíha takmer žiaden vnútroodvetvový obchod a vzájomná obchodná výmena má charakter medziodvetvového obchodu. To potvrdzujú aj štatistiky zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou. Zatiaľ čo exporty Strednej Ázie na Slovensko sú tvorené najmä nerastnými surovinami, slovenský export pozostáva najmä z priemyselných tovarov.

4.6 Perspektívy vzájomných zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska so Strednou Áziou

Stredná Ázia v súčasnosti nepatrí medzi prioritné krajiny exportu Slovenska, avšak do budúcnosti existujú predpoklady pre výrazné rastové tempo zahraničnoobchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou. Slovensko nemá dostatok surovín potrebných pre výrobu, ktoré stredoázijské ekonomiky ponúkajú. Na druhej strane sú slovenské výrobky z pohľadu stredoázijských krajín hodnotené ako kvalitné, pričom pomer medzi kvalitou a cenou je v prospech Slovenska v porovnaní so západoeurópskymi krajinami. Slovenská produkcia taktiež korešponduje s potrebami stredoázijských krajín.

Na základe rozvíjajúcich sa strategických záujmov Slovenska voči Strednej Ázii, ako aj EÚ voči Strednej Ázii, existuje predpoklad, že sa začnú vyvíjať zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska s regiónom Strednej Ázie pozitívnejším tempom, čo predstavuje perspektívu pre ich ďalší rozvoj. S cieľom podporiť zahraničný obchod medzi Slovenskom a Strednou Áziou a zabezpečiť plnenie cieľov Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020, organizujú jednotlivé inštitúcie na podporu exportu rôzne podujatia ako medzivládne komisie, podnikateľské misie, vzdelávacie semináre, konzultačné dni a iné. Na druhej strane je slovenský export do krajín Strednej Ázie limitovaný kapacitami (finančnými a personálnymi), skúsenosťami a ochotou riskovať zo strany jednotlivých spoločností. Každá stredoázijská krajina má svoj vlastný hospodársky plán a konkrétne príležitosti, do ktorých sa slovenské spoločnosti môžu zapojiť.

4.6.1 Predikcia vývoja vzájomného obchodu Slovenska so Strednou Áziou

Saldo zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou bolo v období 2007 – 2017 aktívne, v rokoch 2018 – 2019 sme zaznamenali naopak pasívne saldo. Na vývoj zahraničnoobchodnej výmeny majú vplyv viaceré faktory ako cena ropy a iných nerastných

surovín, naviazanosť ekonomík stredoázijských krajín najmä na ruskú ekonomiku (prípadne čínsku ekonomiku), ktoré ovplyvňujú HDP krajín Strednej Ázie a na druhej strane je to najmä úspešnosť slovenských spoločností presadiť sa v tendroch alebo získať najmä štátne zákazky v krajinách. V nasledujúcej časti sa preto pozrieme na predikciu vývoja exportu a importu medzi Slovenskom a Strednou Áziou na roky 2020 – 2024, pričom využijeme prognózy v programe Microsoft Excel.

Podrobný prehľad predikcie exportu Slovenska do Strednej Ázie v období 2020 – 2024, ktorý sme vytvorili pomocou prognóz v programe Microsoft Excel je zobrazený v grafe 38. Pri prognóze vývoja sme vychádzali z intervalu spoľahlivosti 95 %. Možno pozorovať, že prognóza vývoja exportu Slovenska do Strednej Ázie v roku 2020 je pozitívna a export zo Slovenska do tohto regiónu by mal narásť zo 45 mil. EUR v 2019 na približne 51,5 mil. EUR v 2020, následne 2021 – 2024 by mal mať export vyrovnaný až mierne klesajúci priebeh vývoja a pohybovať sa na úrovni okolo 50 mil. EUR. Dolná hranica sa pohybuje na úrovni 0 a horná hranica okolo 100 mil. EUR. V prípade, ak by sme znížili interval spoľahlivosti na 80%, tak prognóza zostáva rovnaká a pohybuje sa na úrovni 50 mil. EUR, avšak dolná hranica spoľahlivosti sa posúva na hodnotu približne 20 mil. EUR a horná hranica na 80 mil. EUR.

Graf 38 Prognóza vývoja exportu Slovenska do Strednej Ázie 2020 – 2024 (95 % interval spoľahlivosti)



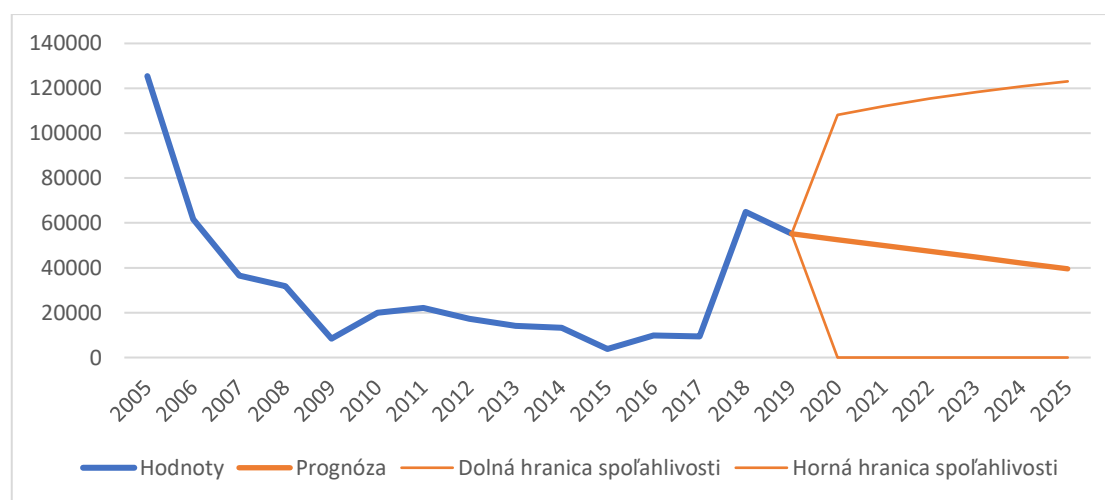
Zdroj: Vlastné spracovanie v programe Excel na základe údajov ŠU SR

Pre porovnanie Slovenska s EÚ, má prognóza vývoja exportu EÚ do Strednej Ázie mierne rastúcu tendenciu za celé obdobie 2020 – 2024. Obe prognózy, pre Slovensko aj EÚ, však neberú do úvahy pandémiu COVID-19, ktorá zasiahla všetky ekonomiky sveta, pričom sa predpokladá prepád zahraničného obchodu väčšiny ekonomík sveta.

Predikciu vývoja importu Slovenska zo Strednej Ázie na obdobie 2020 – 2024 stanovenú na základe prognóz programu Excel zobrazuje graf 39. Pri prognóze vývoja sme vychádzali z intervalu spoľahlivosti 95 %. Možno pozorovať, že prognóza importu Slovenska zo Strednej Ázie má klesajúci charakter, čo môže byť spôsobené predpokladom, že hodnoty importu za posledných 10 rokov dosahovali nižšie hodnoty a iba v rokoch 2018 a 2019 bol zaznamenaný niekoľkonásobný nárast, čo program mohol vyhodnotiť ako jednorazový nárast. Podľa tejto prognózy by import Slovenska zo Strednej Ázie mal dosahovať hodnoty v tomto časovom rozpätí medzi 40 – 60 mil. EUR, pričom dolná hranica spoľahlivosti sa nachádza na úrovni okolo 0 a horná hranica spoľahlivosti 110 – 125 mil. EUR. V prípade, ak by sme znížili interval spoľahlivosti na 80 %, tak prognóza zostáva rovnaká a pohybuje sa na úrovni 40 – 60 mil. EUR, avšak dolná hranica spoľahlivosti sa posúva na hodnotu približne 18 mil. EUR a horná hranica na 90 mil. EUR.

Pre porovnanie Slovenska s EÚ, má prognóza vývoja importu EÚ zo Strednej Ázie mierne rastúcu tendenciu za celé obdobie 2020 – 2024. Opäť však platí, že obe prognózy, pre Slovensko aj EÚ, však neberú do úvahy pandémie COVID-19, ktorá zasiahla všetky ekonomiky sveta, pričom sa predpokladá prepád zahraničného obchodu väčšiny ekonomík sveta.

Graf 39 Prognóza vývoja importu Slovenska zo Strednej Ázie 2020 – 2024 (95 % interval spoľahlivosti)



Zdroj: Vlastné spracovanie v programe Excel na základe údajov ŠU SR

4.6.2 Perspektívne oblasti spolupráce na základe na základe vybraných indexov hodnotenia

Pri určení konkrétnych oblastí spolupráce možno vychádzať z indexu odhalených komparatívnych výhod RCA 1 a indexu čistej obchodnej výkonnosti RCA 2. Index RCA 1 indikuje, či má daná krajina/región v danej komodite komparatívnu výhodu a RCA 2 určuje, či je krajina/región pre daný tovar čistým vývozcom alebo čistým dovozcom. Pri porovnaní RCA 1 Slovenska a RCA 1 Strednej Ázie, môžeme určiť skupiny tovarov, kde má Slovensko komparatívnu výhodu ($RCA\ 1 > 1$) a zároveň Stredná Ázia komparatívnu nevýhodu ($RCA\ 1 < 1$). Na základe indexu RCA 2 môžeme následne určiť skupiny tovarov, kde je Slovensko čistým vývozcom ($RCA\ 2 > 0$) a zároveň Stredná Ázia čistým dovozcom ($RCA\ 2 < 0$). Na základe týchto porovnaní následne určiť perspektívne oblasti spolupráce.

Hodnoty RCA 1 a RCA 2 pre Slovensko a Strednú Áziu v 2019 pre perspektívne tovarové skupiny HS2 sú uvedené v tabuľke 25, všetky hodnoty RCA 1 a RCA 2 pre Slovensko a Strednú Áziu sú uvedené v prílohe C.

Tabuľka 25 Vybrané hodnoty indexov RCA1 a RCA2 pre Slovensko a Strednú Áziu v 2019 podľa HS2

HS2	Názov tovaru	RCA1 SA	RCA1 SR	RCA2 SA	RCA2 SR
17	Cukry a cukrovinky	0,244095	1,240971	-0,87485	0,352331
40	Guma a výrobky z nej	0,020172	2,698079	-0,96887	0,182826
44	Drevo a výrobky z dreva; drevené uhlie	0,159162	1,552075	-0,85519	0,190101
48	Papier a lepenka; výrobky z papierovej buničiny, papiera alebo lepenky	0,052404	1,196958	-0,90918	0,08052
49	Tlačené knihy, noviny, obrázky a iné výrobky polygrafického priemyslu; rukopisy	0,0408	1,150417	-0,89386	0,182833
64	Obuv, gamaše a podobné výrobky; časti týchto výrobkov	0,082063	1,518847	-0,84558	0,038478
86	Železničné alebo električkové lokomotívy, koľajové vozidlá a ich časti a súčasti; železničné alebo električkové koľajové zvršky	0,735521	3,264884	-0,65241	0,334702
87	Vozidlá iné ako železničné alebo električkové koľajové vozidlá a ich časti, súčasti a príslušenstvo	0,050271	4,015977	-0,87411	0,292176
93	Zbrane a streľivo; ich časti, súčasti a príslušenstvo	0,083886	1,293712	-0,96665	0,274247
96	Rôzne výrobky	0,099621	1,628094	-0,87168	0,131716

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC

Na základe výpočtov indexov RCA 1 a RCA 2 (za 2019) pre Slovensko a Strednú Áziu možno za perspektívne tovary pre export slovenských spoločností do Strednej Ázie považovať tovary z tovarových skupín HS 17, HS 40, HS 44, HS 48, HS 49, HS 64, HS 86, HS 87, HS 93, HS 96.

Perspektívne tovarové skupiny na export nemožno určiť len na základe výsledkov jedného roku, nakoľko mohlo dôjsť k jednorazovému zvýšenému exportu niektorej tovarovej skupiny. V tabuľke 26 sú zobrazené perspektívne tovarové skupiny HS2 vychádzajúce z obdobia 2015 – 2019, pričom podmienkou na zaradenie tovarovej skupiny do tabuľky bolo, že na základe hodnôt RCA 1 a RCA 2 v období 2015 – 2019 sa daná tovarová skupina považovala za perspektívnu aspoň 3x z 5 rokov sledovaného obdobia.

Tabuľka 26 Vybrané perspektívne tovarové skupiny (HS2) určené na základe indexov RCA1 a RCA 2 za 2015 – 2019

HS2	Názov tovaru
01	Živé zvieratá
17	Cukry a cukrovinky
40	Guma a výrobky z nej
44	Drevo a výrobky z dreva; drevené uhlie
48	Papier a lepenka; výrobky z papierovej buničiny, papiera alebo lepenky
49	Tlačené knihy, noviny, obrázky a iné výrobky polygrafického priemyslu; rukopisy
64	Obuv, gamaše a podobné výrobky; časti týchto výrobkov
84	Stroje, mechanické zariadenia, jadrové reaktory, kotly; ich časti a súčasti
85	Elektrické stroje, prístroje a ich časti a súčasti; prístroje na záznam a reprodukciu zvuku, televízia
86	Železničné alebo električkové lokomotívy, koľajové vozidlá a ich časti a súčasti; železničné alebo električkové koľajové zvršky
87	Vozidlá iné ako železničné alebo električkové koľajové vozidlá a ich časti, súčasti a príslušenstvo
93	Zbrane a strelivo; ich časti, súčasti a príslušenstvo
96	Rôzne výrobky

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC

Na základe výpočtov indexov RCA 1 a RCA 2 (2015 – 2019) pre Slovensko a Strednú Áziu možno za perspektívne tovary pre export slovenských spoločností do Strednej Ázie považovať tovary z tovarových skupín HS 01, HS 17, HS 40, HS 44, HS 48, HS 49, HS 64, HS 84, HS 85, HS 86, HS 87, HS 93, HS 96.

4.6.3 Možnosti spolupráce slovenských spoločností so Strednou Áziou

Na základe skúsenosti s regiónom Strednej Ázie počas piatich rokov pôsobenia v SARIO a návštevy obchodne ladených inštitúcií a spoločností v jednotlivých krajinách Strednej Ázie určíme možnosti spolupráce slovenských spoločností so Strednou Áziou.

Významným podujatím, ktoré sa konalo v Kazachstane bolo Expo Astana 2017. Hlavnou témou EXPO Astana bola „Energia budúcnosti“. Nakoľko má Kazachstan veľké zásoby uhl'ovodíkov, orientuje svoju energetickú politiku najmä na využívanie týchto fosílnych energetických zdrojov. Vzhľadom na záujem Kazachstanu exportovať energetické palivá aj v budúcnosti a špecifickejšie sa Kazachstan začína zameriavať aj na zelené technológie v energetike, perspektívnou oblasťou pre slovenské spoločnosti by mohla byť spolupráca pri modernizácii elektrární a energetickej infraštruktúry. Na Slovensku existuje viacero tradičných exportérov v tejto oblasti. Kazachstan investuje v posledných rokoch veľa finančných prostriedkov najmä v oblasti výstavby, rozvoja ciest a železníc. Slovenské spoločnosti sa môžu zapojiť do PPP projektov, ktoré predstavujú formu možnosti spolupráce slovenskej spoločnosti s miestnym partnerom najmä v oblasti rozvoja infraštruktúry, zdravotníctva, vzdelávania. Nakoľko sa vláda Kazachstanu nedávno rozhodla aj o podpore zalesnenia a vybudovania zelených plôch, ponúkajú sa tu konkrétne možnosti aj pre štátne či súkromné spoločnosti z oblasti lesníctva (Kašťáková, Drieniková, Zubalová, 2019). Nakoľko Kazachstan nedisponuje veľkými zásobami dreva, záujem z ich strany je o samotné drevo ale aj o drevárske a papierenské produkty. Rovnako evidujeme v Kazachstane dopyt po živých zvieratách, najmä po hovädzom dobytku, ktorý Slovensko vyviezlo aj v minulosti. SARIO zorganizovalo 2 podnikateľské misie na Expo Astana v roku 2017. V novembri 2018 sa konala podnikateľská misia do Kazachstanu sprevádzajúca predsedu vlády Petra Pellegriniho. Misie sa zúčastnilo 30 slovenských spoločností zo sektorov ako energetika, IT, strojársky a potravinársky priemysel (SARIO, 2018). Počas týchto misií a medzivládnej komisie prejavili kazašské spoločnosti záujem o spoluprácu so slovenskými spoločnosťami a obe strany sa zhodli, že za perspektívne sektory spolupráce možno považovať energetiku, stavebníctvo, strojárstvo a poľnohospodárstvo. Ide o najvýznamnejšie sektory kazašského hospodárstva, v ktorých sú potrebné zahraničné technológie a Slovensko má k dispozícii viaceré tradičné spoločnosti z týchto oblastí.

Za druhú najperspektívnejšiu krajinu pre slovenský export možno považovať Uzbekistan. Posledná podnikateľská misia do Uzbekistanu sa konala v roku 2021 a bola zameraná prioritne na energetický, strojársky priemysel a zelené technológie, pričom šlo o

prioritné sektory stanovené z uzbeckej strany. ZÚ SR v Taškente považuje za najperspektívnejšie sektory energetický, ťažobný, drevársky, zbrojársky a poľnohospodársky (ZÚ SR v Taškente, 2019). Český zastupiteľský úrad v Taškente definuje nasledujúce perspektívne sektory: energetický, vojenský, potravinársky a zdravotnícky (ZÚ ČR v Taškente, 2020). V posledných rokoch sa Uzbekistan usiluje o modernizáciu svojho vojska a vojenskej techniky, preto je veľmi perspektívnou oblasťou zapojenie sa do tendrov ministerstva obrany Uzbekistanu. Slovenské spoločnosti by mohli taktiež využiť fungovanie Asseco alebo Chirany na uzbeckom trhu a zapojiť sa do ich výroby, prípadne využiť ich skúsenosti na danom trhu.

Kirgizsko sa pomaly začína otvárať zahraničným investíciám a join-venture. V krajine zohráva dôležitú úlohu poľnohospodárstvo a technológie na obrábanie pôdy či spracovanie poľnohospodárskych produktov sú nevyhnuté pre chod ekonomiky. Nakoľko však kirgizské spoločnosti takéto technológie nevyrábajú, dovážajú sa zo zahraničia. V oblasti poľnohospodárstva sa taktiež ukazujú možnosti v oblasti dovozu hnojív, ktoré sa do Kirgizska dovážajú za vysoké ceny z Uzbekistanu a krajina hľadá nových importérov. Žiadúcim tovarom sú stoje (najmä poľnohospodárske), ktoré krajina taktiež importuje. Nakoľko je významným kirgizským produktom sušené ovocie, dopyt je aj po strojoch na spracovanie a sušenie ovocia. Na základe smerovania danej ekonomiky, potreby trhu a možností slovenských exportérov možno považovať za ďalšie možnosti spolupráce v sektoroch ako potravinársky, energetický či ťažobný sektor.

Obchodná výmena Slovenska s Tadžikistanom a Turkménskom je pomerne nízka. Najvýznamnejšími odvetviami hospodárstva oboch krajín je najmä ťažobný, poľnohospodársky a textilný priemysel. Slovenské spoločnosti majú možnosť presadiť sa v týchto sektoroch najmä prostredníctvom tendrov. Nevyhnutnosťou je však existencia lokálneho partnera. Konkrétne príležitosti predstavuje napríklad modernizácia textilných závodov v Turkménsku alebo modernizácia vysokonapäťových sietí v rámci projektu TUTAP zameraného na vývoz elektriny z Turkménska cez Uzbekistan, Tadžikistan, Afganistan až do Pakistanu, ktoré postupne prebiehajú vo viacerých fázach (ZÚ ČR v Taškente, 2020).

Obchodný potenciál, ktorý existuje medzi Slovenskom a krajinami Strednej Ázie je nevyužitý. Záujem o slovenské produkty existuje, problémom slovenských spoločností presadiť sa na danom trhu predstavuje najmä byrokracia, korupcia a ťažkosti s financovaním

4.6.4 SWOT analýza zahraničnoobchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou

V nasledujúcej časti rozoberieme silné a slabé stránky, príležitosti a riziká vývoja zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska so Strednou Áziou z pohľadu SR. Prostredníctvom tejto SWOT analýzy taktiež zhodnotíme možné perspektívy exportu Slovenska do Strednej Ázie.

Silné stránky:

- dlhodobé dobré vzťahy medzi Slovenskom a krajinami Strednej Ázie
- znalosť „československých výrobkov“ v Strednej Ázii
- konkurencieschopné tovary s priaznivým pomerom medzi cenou a kvalitou
- znalosť ruského jazyka u obchodných zástupcov slovenských spoločností
- viaceré možnosti financovania zo strany EXIMBANKA SR

Slabé stránky:

- existencia 2 zastupiteľských úradov v piatich krajinách Strednej Ázie
- nízky počet ekonomických diplomatov
- neexistencia zahraničných zastúpení SARIO
- nízky záujem zo strany slovenských spoločností o daný trh
- nedostatočná znalosť možností daného trhu
- v porovnaní s trhom EÚ väčšia vzdialenosť

Príležitosti:

- nenasýtený trh
- výrazný potenciál rastu exportu a nájdenie ďalších partnerov
- dostatok finančných prostriedkov stredoázijských spoločností (najmä štátnych spoločností v Kazachstane)
- neschopnosť domácich spoločností vyrábať určité typy tovarov alebo technológie
- modernizácia výrobných procesov, využívanie nových technológií
- rozvoj infraštruktúry, PPP projektov
- snaha o rozvoj obnoviteľných zdrojov energie a zníženie energetickej náročnosti

Hrozby:

- vysoká miera korupcie
- politická nestabilita a zabezpečenie stability podnikania
- štátne zásahy do hospodárstva
- vysoká volatilita lokálnych mien
- vysoká miera byrokracie
- nízka miera vymožitelnosti práva

Na základe spracovanej SWOT analýzy sme dospeli k záveru, že Stredná Ázia predstavuje nenasýtený trh, ktorý vytvára konkrétne príležitosti pre slovenských exportérov. Slovenské výrobky sú oproti iným európskym výrobkom kvalitné a cenovo dostupnejšie. Viaceré krajiny Strednej Ázie postupne modernizujú zastaralé výrobné procesy, zavádzajú pomaly moderné technológie, ktoré si nedokážu zabezpečiť domácou výrobou. Na druhej strane existujú v daných krajinách viaceré hrozby, ktoré súvisia najmä s politickou nestabilitou, korupciou či byrokraciou. Každá spoločnosť si preto musí zvážiť tieto výhody a nevýhody v prípade konkrétnej možnosti exportu na dané trhy.

4.7 Korelačná analýza vplyvu vybraných faktorov na zahraničnoobchodnú spoluprácu Slovenska so Strednou Áziou

Pri analýze faktorov ovplyvňujúcich export Slovenska do Strednej Ázie použijeme v dizertačnej práci na korelačnú analýzu funkciu CORREL v Microsoft Excel. Skúmame vplyv jednotlivých nezávislých premenných na export Slovenska do Strednej Ázie. Za nezávislé premenné sme si stanovili výmenný kurz euro/tenge, HDP Strednej Ázie, cena ropy a HDP p.c. Strednej Ázie. Tieto nezávislé premenné sme si zvolili na základe predpokladu, že ovplyvňujú množstvo finančných prostriedkov, ktoré majú ekonomiky krajín Strednej Ázie, spoločnosti a jednotlivci k dispozícii a tým vplývajú na množstvo tovarov a služieb, ktoré si Stredná Ázia môže kúpiť v zahraničí a tak ovplyvňujú slovenský export do Strednej Ázie.

Prostredníctvom funkcie CORREL sme zistili, že existuje pozitívna korelácia medzi exportom Slovenska do Strednej Ázie a cenou ropy, HDP Strednej Ázie a HDP p.c. Strednej Ázie a negatívna korelácia medzi exportom Slovenska do Strednej Ázie (najmä Kazachstanu) a výmenným kurzom euro/tenge. Ak rastie jedna z týchto troch premenných, rastie aj export Slovenska do Strednej Ázie. Z vybraných faktorov najviac vplýva na

slovenský export do Strednej Ázie cena ropy. Korelačný koeficient dosiahol hodnotu 0,685 a preto je korelácia medzi exportom Slovenska do Strednej Ázie a cenou ropy stredná. Určitá miera korelácie bola taktiež preukázaná v medzi slovenským exportom do Strednej Ázie HDP p.c. Strednej Ázie. Korelačný koeficient dosiahol hodnotu 0,455 a preto v tomto prípade hovoríme o strednej korelácií. Korelačný koeficient v prípade vplyvu HDP Strednej Ázie na slovenský export do Strednej Ázie dosiahol hodnotu 0,414, môžeme konštatovať taktiež strednú koreláciu. V prípade určenia výmenného kurzu euro/tenge sme vypočítali korelačný koeficient -0,427, čo signalizuje strednú negatívnu koreláciu. To znamená, že ak klesá výmenný kurz euro/tenge, tak export Slovenska do Strednej Ázie (Kazachstanu) rastie. Stredoázijské (kazašské) spoločnosti si pri klesajúcom výmennom kurze euro/tenge môžu dovoliť kúpiť viac. Hodnoty korelačných koeficientov sú zobrazené v tabuľke 27.

Tabuľka č. 27 Hodnoty korelačných koeficientov

	export SR do SA	euro/tenge	HDP SA	cena ropy	HDP p.c. SA
export SR do SA	1				
euro/tenge	-0,426660539	1			
HDP SA	0,414020591	0,4620765	1		
cena ropy	0,685283683	-0,6456358	0,814984	1	
HDP p.c. SA	0,454889034	0,4075159	0,996086	0,289815	1

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z ŠÚ SR, ECB, SB, Macrotrends

4.8 Štátna podpora slovenského exportu na stredoázijské trhy

Inštitucionálnu podporu exportu pre spoločnosti na Slovensku poskytujú ministerstvá, finančné inštitúcie a nadácie, ako aj rôzne ďalšie špecializované agentúry. Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 považuje za najvýznamnejšie subjekty, ktoré majú zastupovať záujmy SR v oblasti obchodnej a proexportnej politiky v zahraničí, Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR a Ministerstvo hospodárstva Súčasťou MZVEZ SR je aj sieť 64 zastupiteľských úradov (ZÚ), v rámci ktorých je alokovaných 49 ekonomických diplomatov (k 1.2.2021). MZVEZ SR pri výkone ekonomickej diplomacie spolupracuje so sieťou 173 konzulárnych úradov. SR. Na úrovni ústredných štátnych orgánov sa ďalšími formami podpory zaoberajú Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR, Ministerstvo dopravy a výstavby SR, Ministerstvo financií SR, Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu. K ďalším inštitúciám podporujúcim export patria: Exportno-importná banka SR (EXIMBANKA SR), Slovenská agentúra pre podporu investícií a obchodu (SARIO), Slovenská Agentúra cestovného ruchu (SACR – bola zrušená a jej agenda prešla pod

Ministerstvo dopravy a výstavby SR), Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB), Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK), Slovenská inovačná a energetická agentúra (SIEA), Národná agentúra malého a stredného podnikania (NARMSP), Asociácia zamestnávateľských zväzov a združení (AZZZ) a Republiková únia zamestnávateľov (RÚZ) (MH SR, 2020)

4.8.1 Možnosti podpory exportu slovenských spoločností na stredoázijské trhy so zameraním na Kazachstan

V tejto podkapitole sa zameriame na vybrané inštitúcie na podporu exportu a ich služby, ktoré ponúkajú slovenským exportérom s cieľom presadiť sa na stredoázijských trhoch, so zameraním na Kazachstan. Nakoľko existuje viacero inštitúcií, ktoré sa vo svojej činnosti zaoberajú podporou exportu, avšak niektoré z nich iba veľmi okrajovo, zameriame sa na 5 z nich, ktoré z hľadiska aktivít smerom k Strednej Ázii považujeme za najdôležitejšie a to Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR, Ministerstvo hospodárstva SR, Slovenskú agentúru pre rozvoj investícií a obchodu, EXIMBANKU SR a Slovak Business Agency.

MZVEZ SR spravuje sieť zastupiteľských úradov v zahraničí. Slovenské spoločnosti sa so svojimi záujmami v krajinách Strednej Ázie môžu obrátiť na Veľvyslanectvo Slovenska v Nur-Sultane, ktorý teritoriálne pokrýva aj Kirgizsko a Veľvyslanectvo SR v Taškente, ktorý teritoriálne pokrýva aj Tadžikistan a Turkménsko. V Kazachstane má Slovensko samostatného diplomata, zatiaľ čo v Taškente momentálne pokrýva ekonomickú agendu veľvyslanec. Úloha zastupiteľského úradu v pomoci slovenských spoločnostiam nie je konkrétne zadefinovaná, preto je pomoc zo strany ZÚ podmienená skôr osobnou angažovanosťou a ochotou daného diplomata. MZVEZ SR taktiež podporuje slovenské spoločnosti prostredníctvom vlastných aktivít ako sú podnikateľské misie doma i v zahraničí, obchodné fóra, prezentačné dni, konzultácie a iné. Podnikateľské centrum MZVEZ SR taktiež poskytne podnikateľskej obci konzultácie v oblasti obchodu a investovania v Kazachstane. Prostredníctvom Slovenskej agentúry pre medzinárodnú rozvojovú spoluprácu (SAMRS), ktorá je rozpočtovou organizáciou MZVEZ SR sa slovenské spoločnosti môžu zapojiť do projektu podnikateľských partnerstiev, ktoré predstavujú formu zapojenia sa podnikateľského sektora do rozvojových aktivít. Spoločnosť tak môže získať finančné prostriedky na realizáciu svojho projektu (nie priameho exportu) v rozvojovej krajine. Viac informácií možno nájsť na stránke slovakaid.sk (SlovakAid,

2020). Aktuálne je v Uzbekistane aktívny projekt: Vytvorenie schémy pre študijnú a pracovnú mobilitu uzbeckých študentov IT. V minulosti boli realizované projekty aj v Kazachstane a Tadžikistane (SlovakAid, 2020).

Konkrétne v prípade, že by slovenská spoločnosť chcela exportovať do **Kazachstanu**, má spoločnosť dve možnosti. Obrátiť sa na ekonomického diplomata SR v Kazachstane so žiadosťou napríklad na vyhľadanie obchodného partnera, sprostredkovanie kontaktu na kazašskú spoločnosť, pomoc pri zabezpečení stretnutia s vybranou spoločnosťou, odporúčenie vyšpecifikovaného kontaktu. Taktiež sa spoločnosť môže obrátiť na Podnikateľské centrum (POCE) MZVEZ SR. Na základe informácie zo stránky MZVEZ SR by malo POCE poskytnúť záujemcovi (MZVEZ SR, 2020):

- základné ekonomické informácie o Kazachstane
- predpisy a zákony regulujúce vývoz do Kazachstanu
- zakladanie spoločnosti v Kazachstane
- poskytnutie kontaktov na relevantné asociácie, zväzy a združenia v Kazachstane
- vyhľadávanie obchodných partnerov a sprostredkovanie rokovaní v Kazachstane
- preverenie potenciálnych obchodných partnerov v Kazachstane
- iné – ekonomické aktuality (elektronický rozsev), podujatia v Kazachstane

Do projektov podnikateľských partnerstiev realizovanými agentúrou SAMRS sa v prípade Kazachstanu už nemožno zapojiť, nakoľko Kazachstan už nie je zaradený medzi prioritné krajiny rozvojovej pomoci SR. Jednou z posledných aktivít MZVEZ SR je návšteva slovenských spoločností s kazašským veľvyslancom na Slovensku. Slovenské spoločnosti so záujmom o návštevu a prezentovanie svojej výroby sa môžu s takouto žiadosťou obrátiť na MZVEZ SR alebo priamo na Kazašské veľvyslanectvo na Slovensku.

MH SR je ústredným orgánom štátnej správy pre zahraničný obchod, tvorbu zahraničnoobchodnej politiky. Ministerstvo pripravuje a hodnotí plnenie dokumentu, ktorý stanovuje smerovanie zahraničnoobchodnej politiky SR (aktuálne Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov na obdobie 2014 – 2020). Stratégia určuje aj prioritné krajiny exportu SR. To môže vplývať napr. na smerovanie podnikateľských misií, ciest štátnych predstaviteľov či iné. MH SR vydáva ďalej licencie, ktoré môžu byť potrebné na vývoz určitej komodity do krajín Strednej Ázie. Ministerstvo má podpísané dohody o spolupráci s Kazachstanom a Uzbekistanom, na základe ktorých by sa na pravidelnej báze mali konať medzivládne komisie aj za účasti slovenských spoločností.

Konkrétne v prípade záujmu slovenskej spoločnosti o export do **Kazachstanu** sa spoločnosť môže obrátiť na ministerstvo so záujmom zaradenia do pracovnej skupiny počas medzivládnej komisie s Kazachstanom. Následne v tejto pracovnej skupine môže spoločnosť odprezentovať svoje záujmy v Kazachstane. Spoločnosť sa tiež obráti na ministerstvo v prípade informovania sa o vývozných obmedzeniach alebo žiadosti u udelenie licencie na obchodovanie s určitými druhmi tovaru, ktoré chce exportovať do Kazachstanu.

SARIO realizuje viaceré aktivity s cieľom podporiť export slovenských spoločností do krajín Strednej Ázie. Agentúra pravidelne pripravuje vzdelávacie semináre a webináre zamerané na možnosti obchodovania a podnikania aj v krajinách Strednej Ázie. Cieľom seminárov je vzdelávanie exportérov a oboznámenie ich s aktuálnymi príležitosťami v daných krajinách. V minulosti sa organizovali semináre o Kazachstane alebo Kirgizsku. V roku 2019 SARIO pripravilo seminár na tému Kazachstan-konkrétne možnosti vstupu na trh a prijala na svojej pôde štátneho tajomníka Ministerstva zahraničných vecí Kazachstanu Romana Vasilenka, ktorý počas semináru predstavil slovenským spoločnostiam možnosti investovania a obchodovania s Kazachstanom. V 2020 agentúra pripravila pre slovenské spoločnosti webinár o obchodovaní a obchodných príležitostiach v Kazachstane počas COVID-19. Agentúra taktiež organizuje podnikateľské misie doma a v zahraničí. Takéto podujatie predstavuje pre spoločnosti možnosť rokovať s potenciálnym obchodným partnerom. Slovenské spoločnosti mali možnosť od roku 2014 zúčastniť sa podnikateľských misií do Kazachstanu v rokoch 2017, 2018 a 2020 a do Uzbekistanu a Tadžikistanu v roku 2016. Posledná podnikateľská misia do Strednej Ázie, konkrétne Kazachstanu, sa konala v januári 2020 a sprevádzala štátneho tajomníka Ministerstva hospodárstva SR počas medzivládnej komisie medzi Slovenskou republikou a Kazachstanom v Nur-Sultane. Pre spoločnosti bolo organizované podnikateľské fórum a individuálne stretnutia na základe ich požiadaviek. Ďalšou službou, ktorú agentúra ponúka je vyhľadanie obchodného partnera v zahraničí. SARIO v rokoch 2015 – 2020 eviduje len 8 takýchto dopytov (SARIO, 2020). Od septembra 2017 funguje pod záštitou SARIO v spolupráci s SBA, národný projekt „Podpora internacionalizácie MSP“. Projekt je realizovaný v rámci Operačného programu Výskum a inovácie. Hlavným cieľom tohto projektu je „posilniť medzinárodné schopnosti MSP v SR, ukázať svoj podnikateľský potenciál a zvýšiť pomoc MSP v medzinárodnej spolupráci poskytovaním bezplatných služieb“ (Kašťáková, Barinková, 2019). Jednou z nosných aktivít odboru národného projektu SARIO je poskytnutie príležitosti na prezentáciu malých a stredných podnikov na zahraničných veľtrhoch a výstavách. V rámci

podpory sú MSP uhradené náklady spojené so stánkom a plochou. Agentúra plánuje organizovať veľtrhy, prípadne aj podnikateľskú misiu do krajín Strednej Ázie.

V prípade záujmu exportu na trh **Kazachstanu**, môže agentúra SARIO:

- poskytnúť teritoriálny prehľad o Kazachstane a základné informácie o obchodovaní s krajinou
- vyhľadať obchodného partnera v Kazachstane
- nakontaktovať slovenskú spoločnosť na vládne inštitúcie v krajine
- zaoberať sa požiadavkou zo strany spoločnosti (otázky certifikácie, dokumentácie, iné)
- v prípade prejavenej záujmu, priebežne informovať spoločnosť o plánovaných podujatiach agentúry s Kazachstanom (podnikateľské misie, MVK, veľtrhy, iné).

V roku 2021 budú mať slovenské MSP so sídlom mimo Bratislavského kraja možnosť zúčastniť sa veľtrhu KazBuild, stavebného veľtrhu v Kazachstane (SARIO, 2020). Agentúra hradí náklady spojené s plochou a výstavbou spoločného stánku na veľtrhu. V 2022 by mala byť na Slovensku organizovaná medzivládna komisia s Kazachstanom spojená s podnikateľskou misiou, kde sa slovenské spoločnosti budú môcť zúčastniť.

EXIMBANKA SR je exportno-úverová inštitúcia a jediný priamy nástroj štátu využívaný pri podpore exportu, ktorá poskytuje bankové a poisťné produkty do krajín Strednej Ázie. Do Kirgizska, Tadžikistanu a Uzbekistanu taktiež poskytuje zvýhodnené vývozné úvery. Tento typ úveru dáva slovenskému exportérovi možnosť ponúknuť zvýhodnené financovanie svojmu zahraničnému odberateľovi z verejného sektora vo vybraných rozvojových krajinách a tak zapojiť sa do projektov, ktoré prispievajú k rozvoju ekonomiky a spoločnosti vo vybraných krajinách (EXIMBANKA, 2020). Ide o úver, ktorý je vďaka príspevku na splatenie časti úveru, nižšej úrokovej sadzbe a predĺženej splatnosti úveru výhodnejší ako úver za komerčných podmienok. Podľa EXIMBANKY má päťica postsovietskych krajín veľký potenciál v obchodných vzťahoch Slovenska, avšak slovenskí podnikatelia ich možnosti objavujú len veľmi pozvoľna (Hospodárske noviny, 2019). EXIMBANKA SR poskytuje taktiež poistenie komerčných alebo politických rizík, ktoré môžu pre exportérov predstavovať prekážku pri realizácii ich exportu do rizikových krajín, za ktoré sú aj krajiny Strednej Ázie považované. S cieľom pomôcť slovenským exportérom poskytuje EXIMBANKA SR poradenstvo, informácie o tendroch v krajinách Strednej Ázie a organizuje Exportné kluby a semináre, ktoré vzdelávajú spoločnosti v oblasti bankovníctva a poisťovníctva. Vo februári 2020 organizovala EXIMBANKA SR v Košiciach seminár na tému Zvýhodnené úvery do vybraných rozvojových krajín (EXIMBANKA SR, 2019).

Slovenskí exportéri mali možnosť dozvedieť sa viac o zvýhodnenom financovaní exportu aj napríklad do Uzbekistanu.

V prípade spoločnosti so záujmom o export do **Kazachstanu**, poskytne EXIMBANKA SR poradenstvo v oblasti financovania a poistenia, informácie o aktuálnych otvorených tendroch v Kazachstane, konkrétne bankové a poisťné produkty šité na mieru pre daný export do Kazachstanu.

SLOVAK BUSINESS AGENCY (SBA) je najstaršia špecializovaná inštitúcia z hľadiska podpory MSP (SBA, 2020). Agentúra poskytuje niekoľko druhov služieb. Služby sú určené najmä pre startupy a MSP. Spoločnosti so záujmom o Strednú Áziu majú možnosť využiť finančné služby (mikropôžičky, Fond inovácií a Fondy rizikového kapitálu), nefinančné služby (bezplatná účasť na medzinárodných podujatiach ako veľtrhy, konferencie, absolvovanie „stáže“ v zahraničnej spoločnosti, vyhľadanie partnera v zahraničí, poradenské služby v oblasti exportu, účasť na seminároch a webinároch, iné). V minulosti SBA organizovala niekoľko stánkov na veľtrhoch v Kazachstane a slovenské spoločnosti mali možnosť hostiť uzbeckých manažérov prostredníctvom programu MTP (Manažérsky tréningový program), ktorý financuje EÚ (SBA, 2020).

Slovenské spoločnosti so záujmom o **Kazachstan** môžu využiť vyššie uvedené typy podpory, SBA momentálne neposkytuje iný špeciálny program, ktorý by bol určený len pre Kazachstan.

4.8.2 Odporúčania a návrhy na zlepšenie štátnej podpory exportu

Štátna podpora exportu na trhy krajín Strednej Ázie by mala byť efektívnejšia a viac koordinovaná. To je názor viacerých aktérov a vyplýva to aj zo záverov niektorých hodnotiacich dokumentov, ktoré uvádzame nižšie v texte.

Pre lepšie fungovanie štátnej podpory exportu je potrebná väčšia spolupráca a koordinácia aktivít štátnych inštitúcií na podporu exportu. Ministerstvá, organizácie či agentúry realizujú svoje aktivity individuálne bez zapojenia a informovania partnerských inštitúcií a organizácií, čo bolo konštatované aj v materiáli Správa o stave a výsledkoch ekonomickej diplomacie za rok 2019, 2020 od MZVEZ SR a taktiež v Správe o výsledkoch a záveroch prieskumu o vplyve inovácií a podporných nástrojov na exportnú výkonnosť spoločností v Slovenskej republike 2019, ktorú predložila agentúra SIEA. Napríklad v júli 2019 organizoval predseda parlamentu Andrej Danko návštevu Ruska spojenú s podnikateľskou misiou, pričom na september 2019 už bola plánovaná podnikateľská misia

počas Medzivládnej komisie v Soči. Tieto zahraničné cesty našich najvyšších štátnych predstaviteľov neboli koordinované.

Viacere organizácie na podporu exportu poskytujú podobné služby, exportérovi teda nie je vždy jasné na ktorú inštitúciu sa má obrátiť. S týmto názorom súhlasí aj Rada slovenských exportérov. Napríklad slovenská potravinárska spoločnosť sa v prípade záujmu účasti na potravinárskom veľtrhu v Strednej Ázii môže obrátiť až na 3 inštitúcie – SARIO, SBA, Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR (Rada slovenských exportérov, 2020). Taktiež podnikateľské misie do zahraničia organizuje prezidentka, minister zahraničných vecí, minister hospodárstva, minister financií, predseda vlády alebo iní štátni predstavitelia, SOPK, SBA. Väčšinu podnikateľských misií sprevádzajúcich štátnych predstaviteľov organizuje SARIO, niektoré si však jednotlivé inštitúcie organizujú aj samostatne. Samostatné misie organizujú aj ďalšie inštitúcie ako SOPK či SBA. Slovenský podnikateľ je tak nútený sledovať informácie na stránkach viacerých inštitúcií.

Exportér nemá k dispozícii informácie, ktoré by boli dostupné na jednom mieste. S cieľom zhromažďovania exportne orientovaných informácií, bol zriadený na základe uznesenia vlády v 2014 tzv. Portál pre exportéra (export.slovensko.sk), v ktorom by sa mali nachádzať všetky užitočné informácie pre slovenských exportérov, ako aj spoločnosti so záujmom o export (export.slovensko.sk, 2020). Na portáli by mali byť zverejnené okrem plánovaných podujatí aj informácie o financovaní, či aktuálnych tendroch. Portál však nie je úplne funkčný a väčšina spoločností o ňom ani nevie.

Za ďalšiu prekážku môžeme považovať neexistenciu zahraničných zastúpení SARIO. Štátna agentúra na podporu obchodu CzechTrade má svoje zastúpenie v Almaty. Ide o druhé najúspešnejšie zastúpenie CzechTrade v zahraničí, čo sa týka počtu úspešne spracovaných dopytov zo strany českých spoločností. Viaceré české spoločnosti sú na kazašskom trhu aktívne aj vďaka službám agentúry CzechTrade. Zastupiteľský úrad SR v Nur-Sultane disponuje iba jedným ekonomickým diplomatom, ktorý okrem Kazachstanu pokrýva aj Kirgizsko a SARIO nemá žiadne zahraničné zastúpenie. Možnosti podpory zo strany ZÚ sú preto veľmi obmedzené. Viaceré slovenské spoločnosti si preto zakladajú svoje pobočky v Česku, aby využili služby agentúry CzechTrade (* vyjadrenie CSM Industry s.r.o.).

4.9 Výsledky a vyhodnotenie dotazníkového prieskumu a riadeného rozhovoru

V tejto podkapitole vyhodnotíme dotazníkový prieskum, ktorého cieľom bolo zhodnotiť štátnu podporu exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie, určiť problémy, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu a navrhnúť konkrétne odporúčania na zlepšenie a zefektívnenie štátnej podpory exportu. Podkapitola taktiež obsahuje riadený rozhovor so zástupcami Veľvyslanectva Kazašskej republiky na Slovensku. Cieľom rozhovoru bolo zistiť, aký je pohľad Kazašského veľvyslanectva na Slovensku na zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Kazachstanom a či sa názor zástupcov veľvyslanectva bude zhodovať s našimi výsledkami práce.

4.9.1 Vyhodnotenie dotazníkového prieskumu

Za účelom naplnenia parciálneho cieľa sme v období 12.január – 12.február 2021 realizovali vlastný verejný dotazníkový prieskum, ktorý bol zameraný na vymedzenú skupinu respondentov a to slovenské spoločnosti exportujúce do krajín Strednej Ázie. Cieľom dotazníkového prieskumu bolo zhodnotiť štátnu podporu exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie, určiť problémy, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu a navrhnúť konkrétne odporúčania na zlepšenie a zefektívnenie štátnej podpory exportu.

Zber dát sa uskutočnil prostredníctvom oslovenia respondentov elektronickou formou, prostredníctvom mailovej komunikácie. Z 50 oslovených spoločností sme dostali spätnú väzbu od 32. Návratnosť odpovedí predstavuje viac ako 50 % v percentuálnom vyjadrení, čo môžeme považovať za významnú štatistickú vzorku. Zber odpovedí z dotazníkov sa realizoval prostredníctvom Google Forms.

Dotazník pozostával z 17 otázok, z toho 16 otázok s možnosťami odpovede a 1 otázka s doplnením vlastnej odpovede. Pri niektorých otázkach bolo možné vybrať len jednu odpoveď, pri iných aj viacero odpovedí. Pri každej otázke mali respondenti možnosť pridať svoj komentár pre doplnenie a špecifikáciu svojej odpovede. Plné znenie otázok sa nachádza v prílohe C. V nasledujúcej tabuľke máme uvedené základné charakteristiky prieskumu (tabuľka 28).

Tabuľka 28 Základná charakteristika dotazníka

Trvanie prieskumu	12. január 2021 – 12. február 2021
Počet respondentov	32
Počet otázok	17*
Návratnosť odpovedí	64 %

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledkov z Google Forms

* dotazníkový prieskum obsahoval 17 povinných otázok

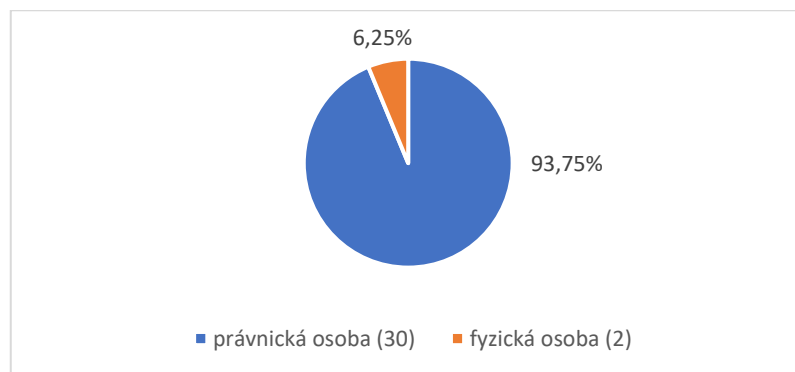
V nasledujúcej časti si predstavíme výsledky dotazníkového originálneho prieskumu a analýzu v nasledujúcej štruktúre:

- vymedzenie jednotlivých otázok
- diskusia k jednotlivým odpovediam respondentov
- vyhodnotenie dotazníkového prieskumu
- zhrnutie výsledkov originálneho dotazníkového prieskumu

1. Uveďte Váš typ právnej formy podnikania

Najväčší podiel odpovedí predstavovala odpoveď *právnická osoba* 30 respondentov (93,75 %), odpoveď *fyzická osoba* zvolili 2 respondenti (6,25 %). Výsledky sú zobrazené v grafe 39

Graf 39 Právna forma podnikania



Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

2. Uveďte, v akom odvetví podnikáte podľa ekonomických činností SK NACE

Najviac respondentov zvolilo možnosť c) *priemyselná výroba* 23 respondentov (71,875 %), e) *dodávka vody, čistenie odpadových vôd, odpady a služby odstraňovania odpadov* 2 respondenti (0,625 %), n) *zdravotníctvo a sociálna pomoc* 2 respondenti (0,625 %), a) *poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov* 2 respondenti (0,625 %), f) *stavebníctvo* 2 respondenti (0,625 %), g) *veľkoobchod a maloobchod* 1 respondent (0,3125 %). (graf 40)

Graf 40 Odvetvie podnikania podľa SK NACE

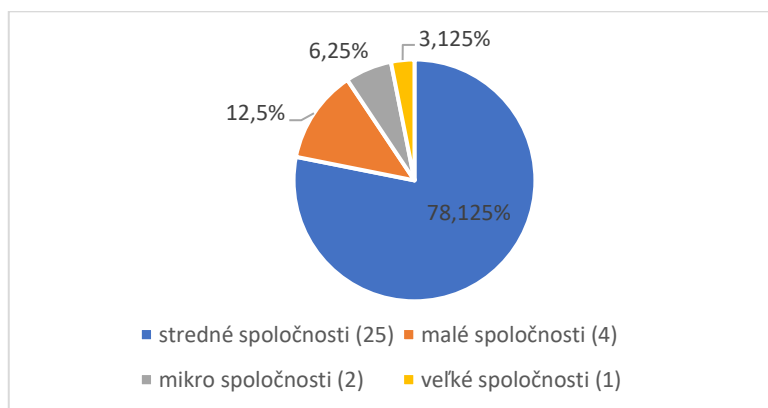


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

3. Aká veľká je Vaša spoločnosť

Prostredníctvom tejto otázky a odpovedí sme sa dozvedeli, že najväčšiu skupinu respondentov tvoria c) *stredné spoločnosti*, ktoré zamestnávajú 25 – 499 zamestnancov. Túto odpoveď si vybralo 25 respondentov (78,125 %), nasledovali b) *malé spoločnosti* 4 respondenti (12,5 %), a) *mikro* 2 respondenti (6,25 %) a d) *veľká spoločnosť* 1 (3,125 %). Výsledky sú zobrazené v grafe 41.

Graf 41 Veľkosť spoločnosti

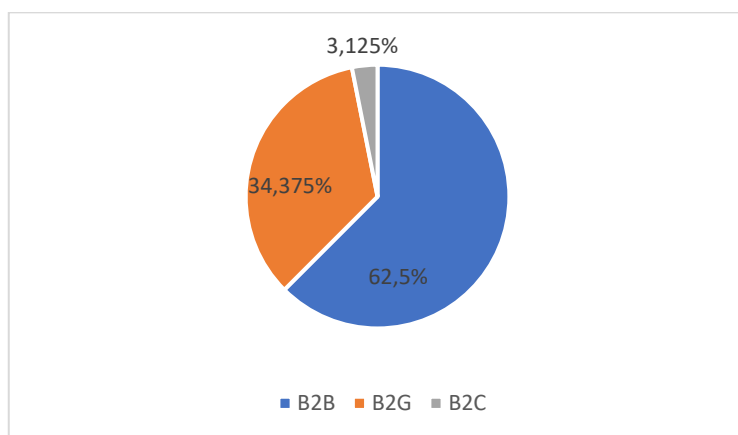


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

4. Aká je forma Vašej spolupráce so Strednou Áziou

Najväčší podiel respondentov odpovedal, že spolupracujú s *inými spoločnosťami t.j. B2B* odpovedalo 20 respondentov (62,5 %). Odpoveď B2G využilo 11 respondentov (34,375 %) a B2C 1 respondent (3,125 %) (graf 42).

Graf 42 Forma spolupráce so Strednou Áziou

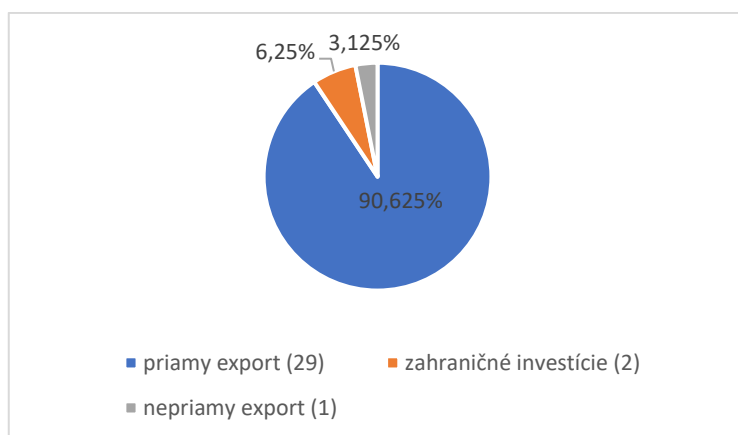


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

5. Akým spôsobom vyvíjate obchodnú spoluprácu so stredoázijskými krajinami

Z ponúkaných odpovedí najviac respondentov uviedlo *priamy export* 29 respondentov (90,625 %), *zahraničné investície* 2 respondenti (6,25 %) a *nepriamy export* 1 respondent (3,125 %) (graf 43)

Graf 43 Spôsob obchodnej spolupráce so stredoázijskými krajinami

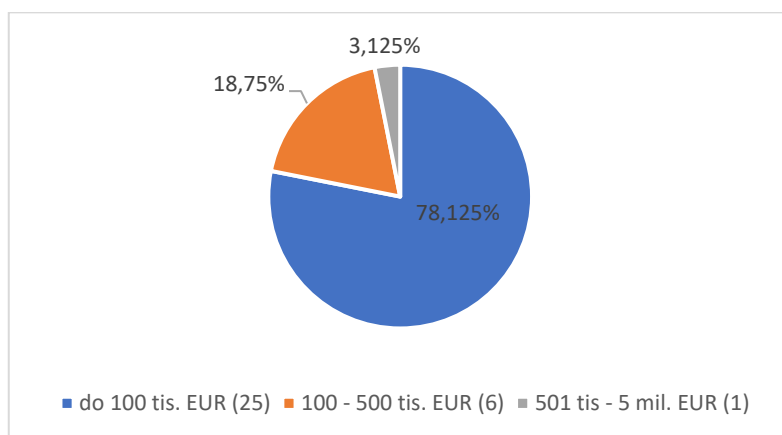


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

6. Aký máte v priemere ročný obchodný obrat so Strednou Áziou

Táto otázka mala uzavretý charakter. Najviac respondentov vybralo odpoveď *do 100 tis. EUR* odpovedalo 25 respondentov (78,125 %), druhou najčastejšou odpoveďou bolo *100 – 500 tis. EUR* 6 respondentov (18,75 %) a 1 respondent odpovedal *501 tis. – 5 mil. EUR* (3,125 %) (graf 44).

Graf 44 Priemerný ročný obrat so Strednou Áziou

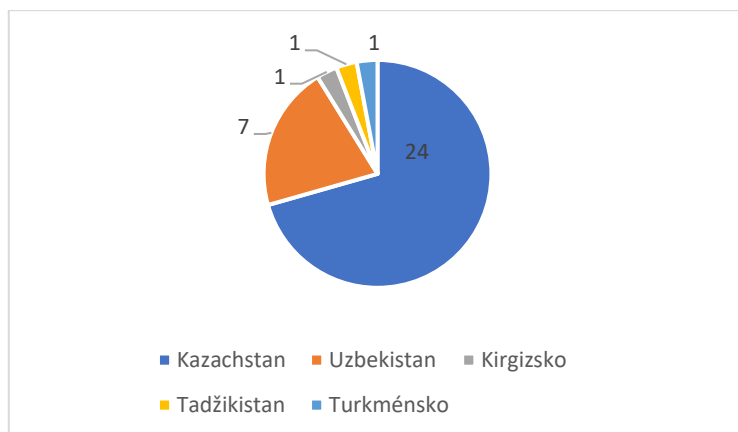


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

7. S ktorou krajinou zo Strednej Ázie obchodujete (môžete označiť viacero možností)

Najviac respondentov odpovedalo *Kazachstan* a to 24 respondentov. Druhou najčastejšou odpoveďou bol *Uzbekistan* 7 respondentov. Ďalej nasledovali s rovnakým počtom respondentov a to v počte 1 *Kirgizsko*, *Tadžikistan* a *Turkménsko* (graf 45).

Graf 45 Krajiny Strednej Ázie s ktorými obchodujete

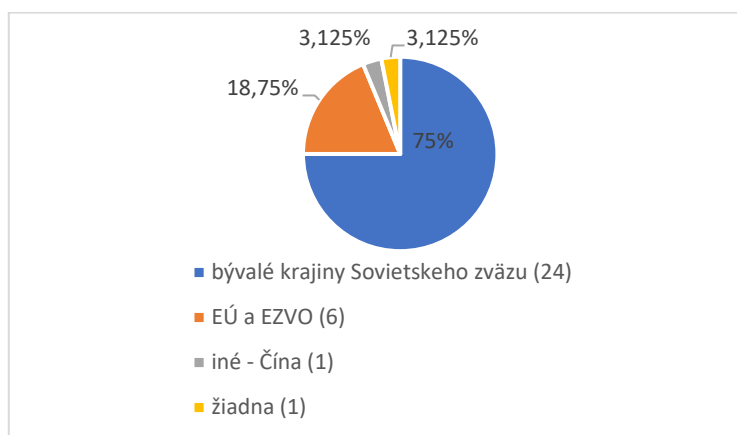


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

8. S ktorými krajinami okrem Strednej Ázie najviac obchodujete

Najčastejšou odpoveďou spomedzi respondentov bolo *inými bývalými krajinami Sovietskeho zväzu*, túto odpoveď zvolilo 24 respondentov (75 %). Druhou najčastejšou odpoveďou bolo *EÚ a EZVO* 6 respondentov (18,75 %). Nasledovala odpoveď *iné* 1 respondent (3,125 %) a *žiadnou* 1 respondent (3,125 %). Respondent pri odpovedi *iné*, uviedol konkrétne Čínu. Odpovede sú zobrazené na grafe 46.

Graf 46 Iné krajiny, s ktorými obchodujete (mimo Strednej Ázie)

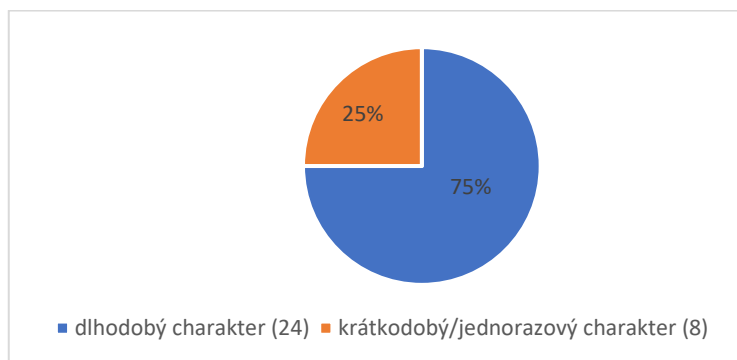


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

9. Má Vaše pôsobenie na stredoázijskom trhu skôr dlhodobý alebo krátkodobý/jednorazový charakter?

Väčšina respondentov a to 24 (75 %) odpovedala, že ich pôsobenie na stredoázijskom trhu má *dlhodobý charakter*, 8 respondentov (25 %) odpovedalo, že ich pôsobenie na tomto trhu bolo *jednorazové/krátkodobé* (graf 47).

Graf 47 Dĺžka pôsobenia na stredoázijskom trhu

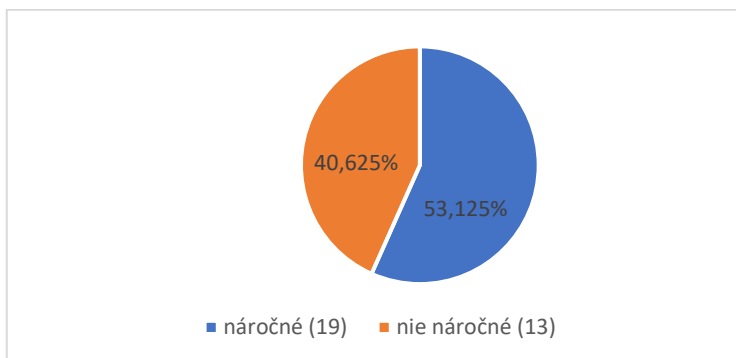


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

10. Je podľa Vás náročné presadiť sa na trhu Strednej Ázie?

Väčšina respondentov odpovedala áno a to 19 respondentov (53,125 %) a nie 13 respondentov (40,625 %). Výsledky sú zobrazené b grafe 48.

Graf 48 Náročnosť presadenia sa na stredoázijskom trhu



Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

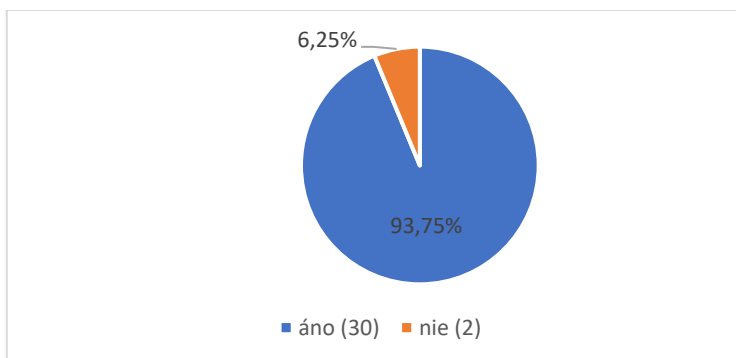
11. Určite poradie problémov s obchodovaním so Strednou Áziou (1-najväčšie, 5-najmenšie)

Respondenti mali možnosť určiť poradie 5 určených prekážok. Do komentára mali možnosť uviesť aj inú prekážku alebo komentár. Na základe ich hodnotenia sme zostavili poradie týchto prekážok, ktoré bolo nasledovné: 1.nájsť si obchodného partnera, 2.financovanie, 3. colné prekážky, 4. korupcia a byrokracia, 5. platobná disciplína/spoľahlivosť obchodného partnera

12. Pri presadení sa na stredoázijskom trhu ste už niekedy využili nejakú formu podpory zo strany štátu (financovanie, poistenie, účasť na podnikateľskej misii, veľtrhu, iné)?

Veľká väčšina respondentov odpovedala *áno* a to 30 respondentov (93,75 %), odpoveď *nie* označili len 2 respondenti (6,25 %). Výsledky sú zobrazené na grafe 49.

Graf 49 Využitie nejakej formy podpory zo strany štátu



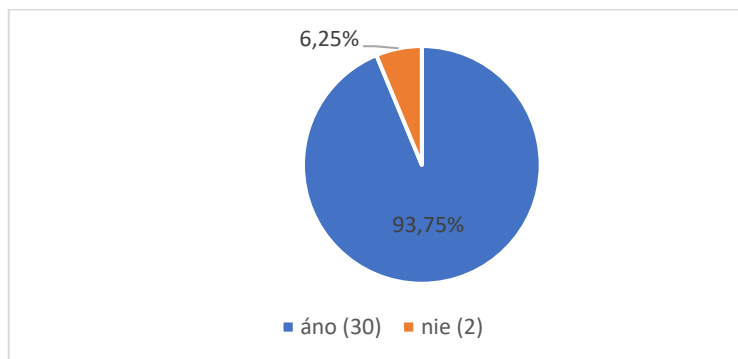
Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

13. Akú formu podpory ste využili pri presadení sa na stredoázijskom trhu(môžete označiť viaceru možností)

Najviac respondentov a to 21 označilo možnosť *konzultáciu*, 20 respondentov *označilo účasť na podnikateľskej misii*, 8 respondentov *financovanie alebo poistenie*, 6 respondentov

webinár/seminár, 4 respondenti *vyhľadanie obchodného partnera*, 1 *účasť na veľtrhu*. Každý z respondentov teda niekedy využil podporu zo strany štátu na presadení sa na stredoázijskom trhu (graf 50).

Graf 50 Typy podpory zo strany štátu

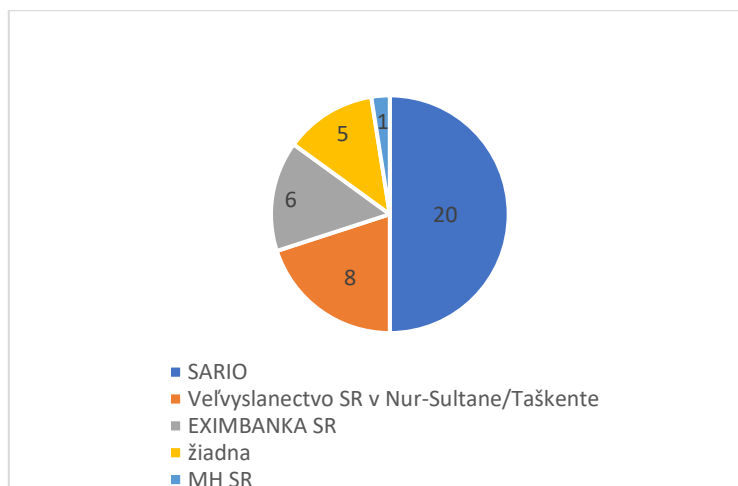


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

14. Služby ktorej inštitúcie ste využili pri presadení sa na stredoázijskom trhu (môžete označiť viacero možností)

Oslovení respondenti využili predovšetkým služby agentúry SARIO, tie využilo 20 respondentov, 8 respondentov využilo služby Veľvyslanectva Slovenskej republiky v Nur-Sultane/Taškente, 6 respondentov služby EXIMBANKY SR, 5 respondentov nevyužilo služby žiadnej inštitúcie, 1 respondent služby MH SR (graf 51).

Graf 51 Využitie služieb jednotlivých štátnych inštitúcií na podporu exportu

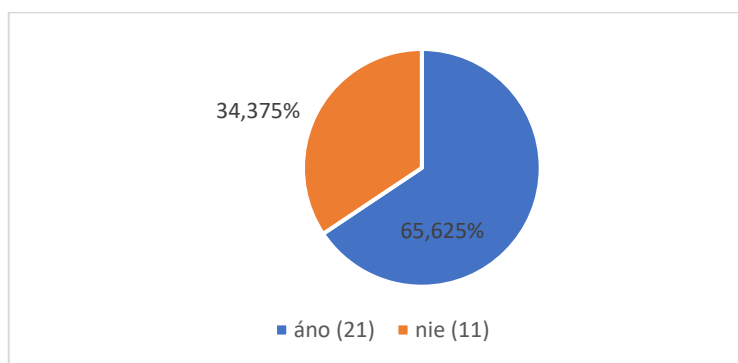


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

15. Využili by ste nejakú formu štátnej podpory exportu opäť?

Táto uzatvorená otázka ponúkala dve odpovede, pričom 21 respondentov (65,625 %) odpovedalo *áno* a 11 *nie* (34,375 %). Výsledky sú zobrazené v grafe 52.

Graf 52 Využitie opätovnej podpory zo strany štátu

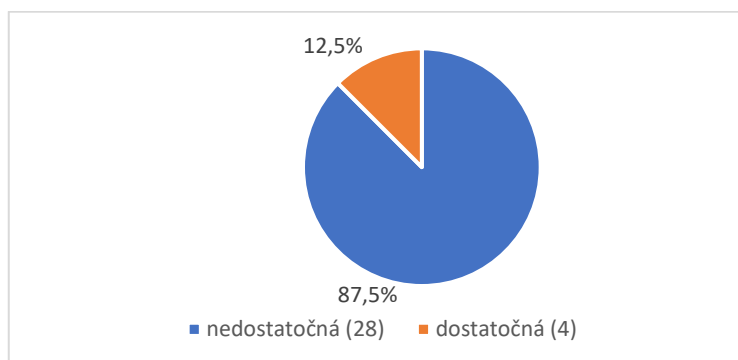


Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

16. Myslíte si, že je podpora exportu na stredoázijské trhy zo strany štátu postačujúca?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, či sú spoločnosti spokojné s aktuálnou formou podpory exportu zo strany štátu. Až 28 respondentov (87,5 %) označilo odpoveď *nie* a iba 4 respondenti (12,5 %) *áno*. Výsledky sú zobrazené v grafe 53.

Graf 53 Dostatočnosť štátnej podpory exportu na stredoázijské trhy



Zdroj: vlastné spracovanie podľa výsledkov dotazníkového prieskumu

17. Čo konkrétne by ste chceli zmeniť na podpore exportu zo strany štátu

Táto otázka je zisťovacou otvorenou otázkou. Respondenti do tejto otázky vkladali vlastnú odpoveď. Konkrétne odpovede zo strany respondentov boli tieto:

- Lepšia koordinácia aktivít inštitúcií, nakoľko každá inštitúcia má svoje aktivity smerom k Strednej Ázii a je nevyhnutné sledovať stránky všetkých (10 respondentov)
- Nedostatočné informovanie podnikateľov o možnostiach podpory exportu (6 respondentov)
- Neochota a neodbornosť ľudí pracujúcich v týchto inštitúciách (6 respondentov)

- Zriadenie modelu Czechtrade, „aby sme si nemuseli zakladat' spoločnosť v Česku a využívať ich služby“ (5 respondentov)
- Väčšia podpora zúčastniť sa na veľtrhoch v zahraničí (4 respondenti)
- One-stop shop pre podporu exportu = unifikácia inštitúcií podporujúcich export (2 respondenti)

Na základe týchto odpovedí od respondentov môžeme konštatovať, že väčšina respondentov, ktorí vyplnili dotazník patria do skupiny právnických osôb (93,75 %), pričom ide predovšetkým o malé a stredné podniky (90,625 %), ktoré podnikajú predovšetkým v oblasti priemyselnej výroby (71,875 %). Spoločnosti na obchodovanie so Strednou Áziou využívajú predovšetkým priamy export (90,625 %). Spolupráca s ich partnermi má formu B2B (62,5 %). Tu by ešte bolo vhodné špecifikovať či spolupracujú so štátnymi alebo súkromnými spoločnosťami. Spolupráca slovenských spoločností s ich partnerom zo Strednej Ázie má skôr dlhodobý charakter (75 %) a spoločnosti majú relevantného partnera, s ktorým spolupracujú niekoľko rokov. Vytvorenie dlhodobých obchodných vzťahov je typické najmä pri obchodovaní s bývalými krajinami Sovietskeho zväzu, čo nám odpovede na túto otázku potvrdili. Obrat, ktorý respondenti ročne dosahuje s regiónom Strednej Ázie sa pohybuje do výšky 100 tis. EUR (75 %). Najviac respondentov obchoduje s Kazachstanom (75 %). Až 75 % respondentov uviedlo, že okrem Strednej Ázie obchodujú ešte s inými krajinami Sovietskeho zväzu. Z praxe sa s týmto stretávame veľmi často, že ak má spoločnosť partnera v jednej krajine bývalého Sovietskeho zväzu, zvyčajne obchoduje ešte s ďalšou krajinou z regiónu.

Cieľom dotazníkového prieskumu bolo zhodnotiť štátnu podporu exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie, určiť problémy, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu a navrhnúť konkrétne odporúčania na zlepšenie a zefektívnenie štátnej podpory exportu. Podľa výsledkov odpovedí možno konštatovať, že respondenti si myslia, že je náročné presadiť sa na trhoch Strednej Ázie (53,125 %). Za najväčšie prekážky považujú: 1. nájsť si obchodného partnera, 2. financovanie, 3. colné prekážky, 4. korupcia a byrokracia, 5. platobná disciplína/spoľahlivosť obchodného partnera. Na základe doplnených komentárov od 2 respondentov, je ďalšou prekážkou aj finančná náročnosť z pohľadu častého cestovania do regiónu Strednej Ázie a vystavovania na veľtrhu, nakoľko pravidelný kontakt s partnerom je nevyhnutný pre fungovanie obchodných vzťahov. Druhý respondent uviedol ako dôvod náročnosti neexistenciu „obchodného zástupcu štátu“, ktorý by vedel zabezpečiť

požadované stretnutia v štátnych spoločnostiach alebo na ministerstvách, čo by sme mohli zaradiť do odpovede a) nájsť si obchodného partnera. Tento problém by mohol byť riešený napríklad zahraničnými zastúpeniami SARIO alebo väčším počtom ekonomických diplomatov v krajine. Až 93,75 % respondentov využilo nejakú formu podpory zo strany štátu pri presadení sa na stredoázijskom trhu, pričom to boli predovšetkým služby SARIO, Veľvyslanectva Slovenskej republiky v Nur-Sultane/Taškente a EXIMBANKY SR, čo korešponduje aj s využitými nástrojmi ako konzultácie, podnikateľská misia či financovanie alebo poistenie. Respondenti by služby využili opäť (65,625 %), aj keď väčšina z nich je názoru, že nie sú dostatočné (87,5 %). Konkrétne návrhy zmeny podpory zo strany štátu zo strany respondentov boli zamerané na uverejňovanie informácií pre exportérov na jednom mieste, čo by mohlo byť vyriešené sfunkčnením Portálu pre exportéra, ktorý by mal tomuto účelu slúžiť. Ďalej nedostatočné informovanie podnikateľov možno vylepšiť zefektívnením marketingovej propagácie činnosti jednotlivých organizácií a neochotu úradníkov spätnou väzbou zo strany spoločností (takto napríklad funguje model CzechTrade). Zriadenie zahraničných zastúpení SARIO je dlhodobou otázkou. Český model veľmi dobre funguje, na Slovensku je to skôr politická otázka.

4.9.2 Riadený rozhovor

V tejto podkapitole si predstavíme krátke zhrnutie riadeného rozhovoru, ktorý pozostával zo 4 otázok, ktoré sme sa opýtali zástupcov Veľvyslanectva Kazašskej republiky na Slovensku, ekonomického diplomata Izdena Sultana a veľvyslanca Romana Vasilenka. Cieľom rozhovoru bolo zistiť, aký je pohľad Kazašského veľvyslanectva na Slovensku na zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Kazachstanom a či sa názor zástupcov veľvyslanectva bude zhodovať s našimi výsledkami práce. Za týmto účelom boli zástupcom veľvyslanectva položené 4 otázky:

1. Ako sa snaží vaše veľvyslanectvo podporovať obchodnú spoluprácu medzi našimi krajinami?
2. Aké sú perspektívne sektory spolupráce medzi Slovenskom a Kazachstanom?
3. V ktorých odvetviach hospodárstva majú slovenské spoločnosti najväčší potenciál pre investície a spoločné podnikanie v Kazašskej republike?
4. Aké sú podľa vás hlavné prekážky obchodu medzi Kazachstanom a Slovenskom?

Plné znenie otázok a odpovedí sa nachádza v prílohe E. Z odpovedí zástupcov veľvyslanectva vyplýva, že zástupcovia si myslia, že potenciál obchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Kazachstanom je veľký. Zástupcovia veľvyslanectva sa pravidelne stretávajú so slovenskými spoločnosťami z oblasti strojárstva, hutníctva, agropriemyslu či zdravotníctva s cieľom posilnenia obchodnej spolupráce medzi slovenskými a kazašskými spoločnosťami. Veľvyslanectvo asistovalo pri podpise niekoľkých memoránd o spolupráci, ktoré by mohli slúžiť ako základ rozvoja ďalších vzťahov. Medzi najviac perspektívne oblasti spolupráce medzi Slovenskom a Kazachstanom podľa nich patrí ťažobný priemysel, energetika, strojárstvo, spracovanie potravín, lesníctvo. Toto sú sektory, ktoré sme aj my v našej dizertačnej práci stanovili ako potenciálne. Okrem toho veľvyslanectvo identifikovalo aj zdravotnícky a farmaceutický priemysel ako potenciálne oblasti spolupráce. V oblasti investícií a vytvárania spoločných podnikov existuje podľa veľvyslanectva najväčší potenciál okrem tradičného ťažobného priemyslu, v oblasti strojárstva, obranného priemyslu a IT. Za najväčšie prekážky obchodu považuje veľvyslanectvo logistiku, administratívne zaťaženie, financovanie exportu a vyhľadanie obchodného partnera, s čím korešpondujú výsledky dotazníka aj náš osobný názor.

4.10 Zhodnotenie stanovených hypotéz, čiastkových cieľov a stanovenie odporúčaní pre ďalší vývoj vzájomnej zahraničnoobchodnej činnosti

Popri stanovení primárneho cieľa a parciálnych cieľov dizertačnej práce sme si stanovili rad hypotéz, ktoré sme verifikovali na základe výsledkov nášho výskumu.

Hypotéza 1: „*Obchodné vzťahy medzi Slovenskom a krajinami Strednej Ázie v skúmanom období 2010 – 2019 možno na základe kalkulácie indexu obchodnej intenzity označiť za málo intenzívne*“. Kalkuláciou obchodnej intenzity prostredníctvom indexu obchodnej intenzity medzi Slovenskom a krajinami Strednej Ázie v časovom období 2010 – 2019 sa podarilo dokázať, že ich vzájomný zahraničný obchod možno považovať za málo intenzívny. O intenzívnych obchodných vzťahoch možno hovoriť až vtedy, ak je hodnota TII rovná 1 alebo vyššia ako 1 pričom Slovensko aj krajiny Strednej Ázie dosahujú hodnotu TII dlhodobo nižšiu ako uvedená hranica. Index v časovom období 2010 – 2019 dosahoval hodnoty 0,03 – 0,38. Na základe danej skutočnosti môžeme konštatovať, že túto *hypotézu prijímame*.

Hypotéza 2: „*V rokoch 2010 – 2019 dopyt Strednej Ázie v ponuke Slovenska bol väčší ako dopyt Slovenska v ponuke Strednej Ázie, čo je spôsobené diverzifikáciou slovenskej*

ekonomiky“. Na základe výpočtu obchodnej komplementarity prostredníctvom indexu obchodnej komplementarity, pričom berieme do úvahy časové obdobie 2010 – 2019, sme *prijali túto hypotézu*. V prípade ponuky Slovenska v dopyte Strednej Ázie dosiahol index v roku 2019 hodnotu 63, pričom v období 2010 – 2019 dosiahol index obchodnej komplementarity hodnoty v rozpätí 62 – 66. V prípade ponuky Strednej Ázie v dopyte Slovenska dosahuje index nižšie hodnoty. V roku 2019 dosiahol index obchodnej komplementarity hodnotu 18, v rokoch 2010 – 2019 dosiahol hodnoty v rozpätí 19 – 28, z čoho možno usúdiť, že ponuka Strednej Ázie sa s dopytom Slovenska prekrýva v menšej miere. Príčinou nízkej hodnoty indexu je príliš nízka diverzifikácia hospodárstva stredoázijských krajín, ktoré je orientované na energetický a surovinový sektor. Tento fakt potvrdzujú aj štatistické údaje komoditnej štruktúry zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou. Za rok 2019 boli najviac exportovanými tovarmi zo Slovenska do Strednej Ázie podľa HS2 vozidlá 28,7 %, stroje a zariadenia 19,4 % a guma a výrobky z nej 7,8 %, elektrické stroje a zariadenia 7 % a živé zvieratá 5,7 %. Na druhej strane import Slovenska zo Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 zastupovali s podielom 90,5 % nerastné palivá, nasledované orechmi a ovocím 3,8 %, hnojivami 1,6 % a med'ou a výrobkami z nej 1,2 %.

Hypotéza 3: „*Vnútroodvetvový obchod medzi Slovenskom a Strednou Áziou v rokoch 2015 – 2019 bol na nízkej úrovni, vzájomná obchodná výmena má charakter medziodvetvového obchodu*“. Na základe výpočtov GLI možno pozorovať, že iba v 6 tovarových skupinách HS2 a to konkrétne HS - 31 hnojivá, HS 39 - plasty a výrobky z nich, HS 61 - odevy a odevné doplnky, HS 64 - obuv, gamaše a podobné výrobky, HS 68 - výrobky z kameňa, sadry, cementu a HS 76 - hliník a produkty z neho, prebiehal v období 2015 – 2019 v nejakom rozsahu vnútroodvetvový obchod. V niektorých rokoch bol v daných komoditných skupinách vnútroodvetvový obchod zaznamenaný, v niektorých nie. Napríklad v tovarovej skupine HS 61 odevy možno pozorovať existenciu vnútroodvetvového obchodu v rokoch 2017, 2018, 2019 a neexistenciu vnútroodvetvového obchodu v 2015 a 2016. Podľa teórie by vnútroodvetvový obchod mal prebiehať medzi vyspelými priemyselnými krajinami. V našom prípade sa teória potvrdila výpočtami, keďže Slovensko zaradujeme medzi vyspelé priemyselné krajiny a krajiny Strednej Ázie nie (okrem Kazachstanu, ktorý môžeme považovať za relatívne vyspelý). Na základe výpočtov možno konštatovať, že medzi Slovenskom a Strednou Áziou neprebíha takmer žiaden vnútroodvetvový obchod a vzájomná obchodná výmena má charakter medziodvetvového obchodu. To potvrdzujú aj štatistiky zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou. Zatiaľ čo exporty

Strednej Ázie na Slovensko sú tvorené najmä nerastnými surovinami, slovenský export pozostáva najmä z priemyselných tovarov. Túto *hypotézu preto prijímame*.

Hypotéza 4: „*Súčasná štátna podpora exportu na stredoázijské trhy nie je dostatočná*“. Na prijatie alebo zamietnutie tejto hypotézy sme využili originálny dotazníkový prieskum, s ktorým sme oslovili slovenské spoločnosti exportujúce na trhy krajín Strednej Ázie. Až 93,75% respondentov už využilo nejakú formu podpory zo strany štátu pri presadení sa na stredoázijskom trhu, pričom to boli predovšetkým služby SARIO, Veľvyslanectva Slovenskej republiky v Nur-Sultane/Taškente a EXIMBANKY SR, pričom využili najmä konzultácie, podnikateľská misia či financovanie alebo poistenie. Respondenti teda mali skúsenosti s využitím štátnej podpory exportu, pričom sa taktiež v dotazníkovom prieskume vyjadrili, že by služby využili opäť (65,625 %). Za najdôležitejšiu otázku pri tejto hypotéze považujeme otázku č. 16 „Myslíte si, že je podpora exportu na stredoázijské trhy zo strany štátu postačujúca?“, pri ktorej až 87,5 % respondentov odpovedalo nie. V nasledujúcej otázke č. 17. „Čo konkrétne by ste chceli zmeniť na podpore exportu zo strany štátu“, uviedli respondenti aj konkrétne návrhy na zlepšenie štátnej podpory exportu. Výsledky dotazníkového prieskumu sú zároveň podporené aj vyjadreniami jednotlivcov, organizácií, ako aj materiálmi ako Správa o stave a výsledkoch ekonomickej diplomacie za rok 2019, 2020 od MZVEZ SR, Správa o výsledkoch a záveroch prieskumu o vplyve inovácií a podporných nástrojov na exportnú výkonnosť spoločností v Slovenskej republike 2019, ktoré dospeli k podobným záverom ohľadom efektivity štátnej pomoci exportu. Na základe týchto zistení možno konštatovať, že danú *hypotézu prijímame*.

S identifikáciou teoretických a praktických prínosov dizertačnej práce je spojené aj vyhodnotenie splnenia parciálnych cieľov, ktoré mali prispieť k naplneniu primárneho cieľa. V dizertačnej práci sme si stanovili 5 parciálnych cieľov, pričom 2 z nich sa týkalo teoretickej časti a 3 praktickej časti.

Parciálny cieľ č.1 „*identifikovať postavenie Strednej Ázie v Stratégií vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 a v strategických záujmoch EÚ*“ bol splnený. Tento parciálny cieľ sme si stanovili, aby sme určili, či krajiny Strednej Ázie patria medzi priority zahraničnoobchodnej politiky Slovenska a EÚ, ktoré vytvárajú predpoklady rastu exportu slovenských spoločností do tohto regiónu. Po preštudovaní Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 a novej stratégie EÚ pre Strednú Áziu pod názvom: EÚ a Stredná Ázia: nové príležitosti pre silnejšie partnerstvo sme došli k záveru, že krajiny Strednej Ázie predstavujú prioritné krajiny z pohľadu exportu Slovenska a zároveň je cieľom novej stratégie EÚ pre

Strednú Áziu podporiť spoluprácu medzi oboma regiónmi vo viacerých oblastiach a obchodnú spoluprácu rozšíriť mimo importu nerastných surovín do EÚ aj na iné sektory. Okrem toho sme zhodnotili zmluvný základ zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom (EÚ) a Strednou Áziou.

Parciálny cieľ č.2 *„zhodnotiť súčasný stav a vývoj hospodárstva krajín strednej Ázie“* bol splnený. Na základe analýzy dostupných dát a štatistických údajov sme zhodnotili hospodárstvo celej Strednej Ázie ako aj jednotlivých štátov. Zamerali sme sa na rast a vývoj HDP, prioritné sektory hospodárstva, hodnotenie ekonomík krajín Strednej Ázie na základe vybraných indikátorov konkurencieschopnosti ale aj na zahraničný obchod. Sledovali sme časové obdobie 2015 – 2019, pričom pri niektorých ukazovateľoch sme stanovili aj predikciu podľa EIU. Tento parciálny cieľ bol stanovený so zámerom analyzovať hospodárstvo Strednej Ázie, aby sme následne vedeli určiť prioritné sektory jednotlivých krajín Strednej Ázie a taktiež konkrétne komodity, ktoré sú potrebné pre rozvoj týchto sektorov a krajiny nimi nedisponujú.

Parciálny cieľ č.3 *„zhodnotiť zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom (EÚ) a Strednou Áziou na základe vybraných jednofaktorových indikátorov hodnotenia“* bol splnený. Pri plnení tohto cieľa sme využili predovšetkým index obchodnej intenzity TII, index obchodnej komplementarity TCI a index vnútroodvetvového obchodu GLI. Pomocou týchto indexov sme určili aká je intenzita vzťahov, do akej miery sa celkový vývoz Slovenska prekrýva s tým, čo dováža Stredná Ázia a či Slovensko a Stredná Ázia spolu obchodujú s podobnými tovarmi (existuje vnútroodvetvový obchod) alebo s inými tovarmi.

Parciálny cieľ č.4 *„stanoviť predikcie vývoja zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou a pomocou indexu odhalených komparatívnych výhod a indexu čistej ekonomickej výkonnosti určiť perspektívne oblasti spolupráce“* bol splnený. Pri predikcii vývoja zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou sme využili funkciu PROGNOZY v programe Microsoft Excel, pričom sme sa zamerali jednotlivo na predikciu exportu a importu. Pri prognóze sme v našej práci pracovali s 95 % rozpätím hraníc pravdepodobnosti a časovým obdobím 2020 – 2024. V prípade určenia perspektívnych oblastí spolupráce sme využili index odhalených komparatívnych výhod RCA 1 a index čistej ekonomickej výkonnosti RCA 2. Výpočty sme doplnili pozorovaním počas pôsobenia na SARIO a návštevy stredoázijských krajín.

Parciálny cieľ č.5 *„zhodnotiť podporu slovenského exportu na stredoázijské trhy so zameraním na Kazachstan a stanoviť odporúčania pre jej zlepšenie“* sa podarilo splniť. Na splnenie tohto parciálneho cieľa sme popísali aktivity štátnych inštitúcií na podporu exportu

do Strednej Ázie so zameraním na Kazachstan a bol realizovaný originálny dotazníkový prieskum. Zber dát sa uskutočnil prostredníctvom oslovenia respondentov elektronickou formou, prostredníctvom mailovej komunikácie. Z 50 oslovených spoločností sme dostali spätnú väzbu od 32. Návratnosť odpovedí predstavuje 64 % v percentuálnom vyjadrení, čo môžeme považovať za významnú štatistickú vzorku. Zber odpovedí z dotazníkov sa realizoval prostredníctvom Google Forms. Dotazník pozostával z 17 otázok, z toho 16 otázok s možnosťami odpovede a 1 otázka s doplnením vlastnej odpovede. Pri niektorých otázkach bolo možné vybrať len jednu odpoveď, pri iných aj viacero odpovedí. Pri každej otázke mali respondenti možnosť pridať svoj komentár pre doplnenie.

S cieľom podporiť zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Strednou Áziou je potrebná na jednej strane väčšia podpora zo strany štátnych inštitúcií na podporu exportu, lepšia koordinácia ich aktivít a vytváranie konkrétnych príležitostí pre slovenské spoločnosti najmä prostredníctvom aktivít ekonomického diplomata, vznik zahraničných zastúpení SARIO či existencia jedného portálu/webstránky na informovanie slovenských exportérov. Akákoľvek forma štátnej podpory je v regióne Strednej Ázie viac než nevyhnutná. Pod hlavičkou veľvyslanectva alebo inej štátnej inštitúcie sa slovenské spoločnosti ľahšie dostanú do stredoázijských štátnych inštitúcií a spoločností. Na druhej strane musia slovenské spoločnosti flexibilnejšie reagovať na príležitosti v Strednej Ázii. To znamená predovšetkým prispôbiť svoj výrobný program požiadavkám zákazníka, pravidelne cestovať za obchodným partnerom, prípadne si zriadiť zastúpenie v krajine, zúčastňovať sa vybraných veľtrhov a tým demonštrovať svoju stabilitu na danom trhu a ovládanie ruského jazyka je taktiež nevyhnutnosťou.

5 DISKUSIA

Komplexnou analýzou zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska so Strednou Áziou, konkrétnym príležitostiam pre slovenských exportérov, ako aj štátnej podpore export sa na Slovensku zatiaľ nevenovala žiadna aktuálna publikácia. V minulosti vydala SOPK publikáciu *Podnikajme v Strednej Ázii*, ktorej autorom bol bývalý slovenský veľvyslanec v Kazachstane Dušan Podhorský. Publikácia je z roku 2013 a preto ju nemožno považovať za aktuálnu a je zameraná len na ekonomiku jednotlivých krajín a neanalyzuje perspektívne sektory zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska so Strednou Áziou (Podhorský, 2013). Taktiež Veľvyslanectvo Slovenskej republiky v Nur-Sultane a Veľvyslanectvo Slovenskej republiky v Taškente vypracovali dokumenty ekonomická informácia o teritóriu (EIT) ku jednotlivým krajinám Strednej Ázie, ktoré čiastočne pokrývajú túto problematiku, ale len v prípade spolupráce Slovenska s jednou konkrétnou krajinou, EIT Tadžikistan je však zastaralá z roku 2012 a EIT Turkménsko ani neexistuje. Ďalej existujú vedecké výstupy autorov zaoberajúcich sa parciálne problematikou zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska a Strednej Ázie. Na pôde Ekonomickej univerzity v Bratislave sa problematikou Strednej Ázie zaoberá Kaš'áková (2019) a Drieniková (2018) v spoločných publikáciách aj samostatných článkoch. Zameriavajú sa najmä na zahraničnoobchodnú spoluprácu EÚ so Strednou Áziou alebo jednotlivými štátmi. Značná pozornosť z ich strany je venovaná taktiež vplyvu nových stratégií a dohôd EÚ so Strednou Áziou na spoluprácu medzi EÚ a daným regiónom. Drieniková vo svojom článku *Špecifiká zahraničnoobchodnej politiky EÚ voči Strednej Ázii*, podobne ako my konštatuje, že región Strednej Ázie má strategickú polohu, pričom viacerí hráči majú záujem o posilnenie svojho pôsobenia v regióne, jedným z nich je EÚ ale je to taktiež aj Čína, pričom nástroje, ktorý využívajú tieto krajiny sú rôzne.

Komplexné štúdie zaoberajúce sa zahraničnoobchodnou spoluprácou medzi EÚ a Strednou Áziou možno nájsť v inštitucionálnom zázemí EÚ. Európska únia prostredníctvom Rady EÚ, Európskej komisie alebo Delegácie EÚ v niektorej z piatich krajín Strednej Ázie hodnotí spoluprácu medzi EÚ a Strednou Áziou a to konkrétne stratégiu EÚ voči Strednej Ázii, zahraničný obchod medzi EÚ a Strednou Áziou, využívanie systému preferencií GSP, využívanie finančnej pomoci od EÚ a iné oblasti. V prípade zamerania spolupráce medzi EÚ a Strednou Áziou sme došli k rovnakým záverom ako Európsky parlament a Európska komisia. Európsky parlament konštatuje vo svojom dokumente *The*

EU's new Central Asia strategy (2019), že spolupráca medzi EÚ a Strednou Áziou je zameraná predovšetkým na ekonomickú oblasť a najmä dovoz nerastných surovín z regiónu Strednej Ázie, avšak cieľom novej stratégie je podporiť spoluprácu aj v iných oblastiach (vzdelanie, životná úroveň, doprava a ďalšie). Taktiež Európska komisia vo svojej správe *Report on GSP 2018-2019* (2020) tvrdí, že krajiny Strednej Ázie veľmi málo využívajú systém GSP a GSP+ a svoj export zameriavajú najmä na oblasť nerastných surovín, ktorú GSP nepokrýva.

V prípade spolupráce Slovenska so Strednou Áziou nepatria podľa Kašťákovskej, Ružekovej a Žatka (2016) krajiny Spoločenstva nezávislých štátov medzi významných obchodných partnerov Slovenska, avšak potenciál spolupráce je veľký. Nevyužitý potenciál obchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Kazachstanom načrtáva v článku *Kazachstan a jeho význam a potenciál pre zahraničný obchod SR* aj Žatko (2020). S týmito tvrdeniami sa stotožňujeme a hoci sa krajiny Strednej Ázie podieľali na zahraničnom obchode Slovenska v 2019 len 0,062 %, na základe výpočtov RCA 1, RCA 2, GL a TCI a pozorovania sme dospeli k záveru, že potenciál na rast zahraničnoobchodnej spolupráce existuje. Za najviac perspektívne oblasti pre slovenských exportérov sme na základe výpočtov RACA 1 a RCA 2 určili konkrétne tovarové skupiny a to HS 01 – Živé zvieratá; HS 17 – Cukry a cukrovinky; HS 40 – Guma a výrobky z nej; HS 44 – Drevo a výrobky z dreva; drevené uhlie; HS 48 – Papier a lepenka, výrobky z papierovej buničiny, papiera alebo lepenky; HS 49 – Tlačené knihy, noviny, obrázky a iné výrobky polygrafického priemyslu, rukopisy; HS 64 – Obuv, gamaše a podobné výrobky, časti týchto výrobkov; HS 84 – Stroje, mechanické zariadenia, jadrové reaktory, kotly; ich časti a súčasti; HS 85 – Elektrické stroje, prístroje a ich časti a súčasti, prístroje na záznam a reprodukciu zvuku, televízia; HS 86 – Železničné alebo električkové lokomotívy, koľajové vozidlá a ich časti a súčasti; železničné alebo električkové koľajové zvršky; HS 87 – Vozidlá iné ako železničné alebo električkové koľajové vozidlá a ich časti, súčasti a príslušenstvo; HS 93 – Zbrane a strelivo; ich časti, súčasti a príslušenstvo; HS 96 – Rôzne výrobky. Výpočty nám potvrdilo aj pozorovanie, ktoré určilo za perspektívne sektory energetický sektor, ako dodávky kotlov, príslušenstva do rozvodných sietí, merače. Ďalej je to strojársky sektor, či už stroje pre stavebný sektor ale aj potravinárstvo, poľnohospodárstvo a textilný priemysel, ktoré sú prioritnými sektormi viacerých stredoázijských krajín. Okrem poľnohospodárskych strojov, patria medzi ďalšie perspektívne sektory v oblasti poľnohospodárstva aj vývoz živých zvierat, s čím má Slovensko niekoľkoročné skúsenosti. Nakoľko stredoázijské krajiny nedisponujú továrňami na spracovanie dreva na papier a iné tovary, považujeme za perspektívne oblasti aj drevársky

či papierenský priemysel. Niektoré krajiny Strednej Ázie zvyšujú výdavky do oblasti vojenskej techniky a zameriavajú sa na jej modernizáciu, čo poskytuje príležitosť pre slovenské zbrojárske spoločnosti. Konkrétnymi perspektívnymi spolupráce medzi Slovenskom a Kazachstanom sa zaoberá monografia od Kašťákovskej, Drienikovej a Zubaľovej (2019) *Impact of the geopolitical changes on the eu foreign trade relations with the countries of the Western Balkans, Ukraine, Russia and Kazakhstan with the implication for the Slovak economy*. Monografia analyzuje obchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Kazachstanom a stanovuje aj perspektívne oblasti spolupráce medzi týmito krajinami. Za najviac perspektívne oblasti určuje stavebný, energetický (so zameraním na zelené technológie) a drevársky sektor. Taktiež sa naše výpočty a pozorovanie zhodujú s perspektívnymi sektormi, ktoré určili ZÚ SR v Nur-Sultane, ZÚ SR v Taškente ako aj ZÚ ČR v Nur-Sultane, ZÚ ČR v Taškente.

Podľa bývalého veľvyslanca Slovenska v Kazachstane, pána Podhorského, je export Slovenska do Strednej Ázie je pomerne volatilný. To je ovplyvnené na jednej strane faktormi, ktoré vplyvajú na kúpyschopnosť stredoázijských spoločností a na druhej strane je to najmä úspešnosť slovenských spoločností zapojiť sa do tendrov a spoločných projektov v krajinách Strednej Ázie, potenciál na spoluprácu je však veľký a existuje predpoklad jeho rastu. Na základe výpočtov predikcie vývoja zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou v programe Microsoft Excel sme s 95 % intervalom pravdepodobnosti došli z záveru, že prognóza vývoja exportu Slovenska do Strednej Ázie v roku 2020 je pozitívna a export zo Slovenska do tohto regiónu by mal narásť zo 45 mil. EUR v 2019 na približne 51,5 mil. EUR v 2020, následne 2021 – 2024 by mal mať export vyrovnaný až jemne klesajúci priebeh vývoja a pohybovať sa na úrovni okolo 50 mil. EUR. Dolná hranica sa pohybuje na úrovni 0 a horná hranica okolo 100 mil. EUR. Nakoľko je toto ohraničenie pomerne veľké a export Slovenska do Strednej Ázie je volatilný, je ťažké určiť budúci vývoj exportu, ktorý je ovplyvňovaný viacerými externými faktormi. Avšak aj na základe rozširujúcej sa štátnej podpory zo strany Slovenska sú vytvorené dobré predpoklady na jeho ďalší rast.

Za zmienku stojí spomenúť publikáciu *Trends and Patterns in Foreign Trade of Central Asian Countries* od vedeckého pracovníka z University of Central Asia Mogilevskiiho, ktorý uvádza infláciu, výmenný kurz a ceny komodít ako faktory vplyvajúce na zahraničný Strednej Ázie. V našej dizertačnej práci sme na základe využitia funkcie CORREL dospeli k záveru, že existuje určitá miera korelácie medzi cenou ropy, výmenným kurzom euro/tenge, HDP Strednej Ázie a HDP p.c. Strednej Ázie a exportom Slovenska do

Strednej Ázie. Tieto nami štyri vybrané faktory do určitej miery ovplyvňujú objem slovenského exportu do krajín Strednej Ázie. Existujú určite ďalšie faktory, avšak v našej dizertačnej práci sme sa zamerali pri výpočtoch na tieto vybrané. Na základe odpovedí od respondentov v dotazníkovom prieskume môžeme za ďalšie faktory, ktoré vplývajú na export Slovenska do Strednej Ázie označiť aj intenzitu podpory zo strany štátu. Ide napríklad o vytváranie príležitostí pre export prostredníctvom podnikateľských misií, veľtrhov, aktívneho oslovovania spoločností v zahraničí zo strany ekonomického diplomata alebo iná forma pomoci pri presadení sa na trhoch Strednej Ázie.

Rozvoj zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou by mala podporiť aj *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020* a následne aj *Koncepcia vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie SR na obdobie 2021 – 2030*, v ktorej boli krajiny Strednej Ázie zaradené medzi prioritné krajiny exportu SR. Na základe výsledkov dotazníkového prieskumu sme však dospeli k záveru, že štátna podpora exportu na stredoázijské trhy nie je dostatočná. Väčšina respondentov už využila nejakú formu štátnej pomoci (účasť na podnikateľskej misii alebo veľtrhu, financovanie a poistenie, iné), avšak ocenili by väčšiu koordináciu aktivít aktérov na podporu exportu, informácie na jednom mieste, väčšiu aktivitu zo strany ekonomických diplomatov a existenciu zahraničných zastúpení SARIO. Nedostatočná koordinácia aktivít na podporu exportu bola konštatovaná aj v materiáli *Správa o stave a výsledkoch ekonomickej diplomacie za rok 2019, 2020* od MZVEZ SR a taktiež v *Správe o výsledkoch a záveroch prieskumu o vplyve inovácií a podporných nástrojov na exportnú výkonnosť spoločností v Slovenskej republike 2019*, ktorú predložila agentúra SIEA. V neexistencii jedného portálu alebo webovej stránky na informovanie exportérov vidí taktiež najväčší problém Rada slovenských exportérov. Žiadna z týchto správ však neobsahuje konkrétne kroky na zlepšenie štátnej podpory exportu, v čom vidíme prínos nášho dotazníkového prieskumu a navrhovaných opatrení na jej zlepšenie.

Spoločnou črtou všetkých prác, o ktoré sme sa pri písaní dizertačnej práce opierali, jednoznačne poukazujú na nevyužitý potenciál spolupráce či už medzi EÚ a Strednou Áziou ale predovšetkým Slovenskom a Strednou Áziou. V kontexte vyššie uvedeného zastávame preto názor, že Stredná Ázia je perspektívnou oblasťou pre export slovenských tovarov a služieb. Štát by mal však vo väčšej miere podporiť aktivity slovenských spoločností na toto teritórium, čím by naplnil aj cieľ svojej stratégie, čo je zvýšiť export do tretích krajín.

6 TEORETICKÉ A PRAKTICKÉ PRÍNOSY DIZERTAČNEJ PRÁCE

Stredná Ázia predstavuje pomerne veľký región, ktorý ponúka viaceré príležitosti pre potenciálnych investorov a exportérov. Ide o strategicky významnú oblasť, ktorá je centrom záujmu viacerých významných hráčov. Hospodárstvo regiónu je prioritne zamerané na ťažobný priemysel, avšak krajiny pomaly rozvíjajú aj iné sektory. K takémuto rozvoju sú potrebné „západné“ technológie a know-how. To poskytuje možnosti aj pre slovenských exportérov, konkrétnou otázkou však ostáva pre ktoré konkrétne oblasti.

Námetom na spracovanie danej problematiky bol osobný kontakt so slovenskými exportérmi a ich snaha o vytipovanie perspektívnych krajín exportu a vyhľadanie obchodného partnera v tretích krajinách, kde sú slovenské výrobky kvalitné a lacnejšie v porovnaní s inými západnými krajinami a taktiež existencia snahy zo strany Slovenska podporiť export slovenských spoločností mimo trhy EÚ.

Primárnym prínosom dizertačnej práce je komplexné spracovanie problematiky perspektív zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska so Strednou Áziou, príležitostami pre slovenských exportérov a možnosťami štátnej podpory na tieto trhy. Práca sa vo svojej teoretickej a praktickej časti snaží priniesť odpovede na otázky súvisiace so Strednou Áziou ako perspektívnym regiónom na export slovenských tovarov. Spracovanie problematiky tohto charakteru absentuje v slovenskej literatúre. Dizertačná práca kladie dôraz na podrobné spracovanie problematiky a následne využitie ekonometrických výpočtov a pozorovania počas pôsobenia na SARIO a v slovenskej spoločnosti exportujúcej na stredoázijský trh najmä s cieľom určenia perspektívnych oblastí spolupráce Slovenska s daným regiónom.

Teoretickými prínosmi dizertačnej práce je zhodnotenie teoretických východísk významnosti regiónu Strednej Ázie, pričom k tejto problematike pristupujeme z pohľadu viacerých teoretických prístupov. Ďalej sa táto časť zaoberá určením postavenia Strednej Ázie v strategických záujmoch Slovenska a EÚ. V prípade EÚ kladieme dôraz predovšetkým na jednotlivé dohody podpísané medzi EÚ a jednotlivými krajinami Strednej Ázie a predovšetkým na novú stratégiu, ktorú prijala EÚ voči Strednej Ázii pod názvom EÚ a Stredná Ázia: nové príležitosti pre silnejšie partnerstvo. Z pohľadu Slovenska sa zameriavame predovšetkým na vnímanie regiónu Strednej Ázie z pohľadu Stratégie

vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020 a taktiež existujúcich dohôd medzi Slovenskom a krajinami Strednej Ázie. Práca sa ďalej zameriava na analýzu vývoja a aj súčasného stavu hospodárstva krajín Strednej Ázie a ich hodnotenia prostredníctvom viacfaktorových indikátorov konkurencieschopnosti. Cieľom tejto časti bolo poukázať na zameranie ekonomík krajín Strednej Ázie a najvýznamnejších sektorov, čo nám následne pomohlo v praktickej časti a to najmä pri určení perspektívnych sektorov spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou.

Okrem teoretického skúmania danej problematiky obsahuje dizertačná práca aj praktickú časť. Táto časť je prínosná najmä pre slovenské spoločnosti, nakoľko na základe výpočtov indexov RCA 1 a RCA 2 stanovuje perspektívne oblasti slovenského exportu. Tieto oblasti spolupráce sú následne potvrdené, prípadne doplnené aj na základe pozorovania, ktoré bolo uskutočnené počas pôsobenia na SARIO a návštevy krajín Strednej Ázie. Následne sme využitím SWOT analýzy určili silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby zahraničnoobchodnej spolupráce medzi Slovenskom a Strednou Áziou z pohľadu SR. V ďalšej časti má veľký význam v dizertačnej práci originálny dotazníkový prieskum. Na jeho základe sme zhodnotili štátnu podporu exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie a určili problémy, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu. Následne na základe odpovedí od respondentov sme stanovili odporúčania pre štátne inštitúcie na podporu exportu na zlepšenie tejto podpory smerom k Strednej Ázii. To môže pomôcť pri vytvorení lepších podmienok pre slovenských exportérov a naplnení cieľov Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 a prípadne novej stratégie ako napríklad zvýšiť export do krajín mimo EÚ.

Práca má komplexný charakter, obsahuje teoretickú časť, ktorá analyzuje región Strednej Ázie najmä z ekonomického pohľadu a praktickú časť, ktorá ponúka konkrétne príležitosti v Strednej Ázii pre slovenských exportérov, ako aj odporúčania pre zlepšenie štátnej podpory exportu. Ucelený dokument o zahraničnoobchodnej spolupráci Slovenska so Strednou Áziou na Slovensku neexistuje, nakoľko ide o špecifickú tému. Praktické prínosy práce preto možno vidieť v zhromaždení informácií a poznatkov, ktoré možno využiť nielen v pedagogickom procese v rámci Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity, prípadne aj inej fakulty, zároveň môže byť práca určená odbornej a laickej verejnosti so záujmom o danú problematiku. Práca by však mohla pre slovenského exportéra predstavovať teritoriálnu analýzu a prehľad príležitostí v danom regióne. Výsledky výskumu dizertačnej práce môže pri svojej ďalšej činnosti využiť Ministerstvo hospodárstva SR (odbor bilaterálnej obchodnej spolupráce), Ministerstvo zahraničných vecí a európskych

záležitostí SR (odbor riadenia ekonomickej diplomacie 2), Veľvyslanectvo Slovenskej republiky v Nur-Sultane, SARIO (odbor zahraničného obchodu), prípadne EXIMBANKA SR. Dizertačná práca môže byť využitá všetkými spomenutými inštitúciami ale najmä MH SR pri tvorbe novej stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR, ktorá sa koncipuje pod názvom Koncepcia vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie SR na obdobie 2021 – 2030. Predovšetkým však bude dizertačná práca slúžiť ako istá forma exportného manuálu pre slovenské spoločnosti so záujmom o export do Strednej Ázie.

ZÁVER

Stredná Ázia je pomerne rozsiahla oblasť rozprestierajúca sa vo vnútrozemskej časti Ázie. Región má v súčasnosti veľký význam najmä z geopolitického hľadiska. Viaceré krajiny ako EÚ, Čína či Rusko majú v tejto oblasti svoje politické, obchodné či vojenské záujmy. Pre Slovensko predstavujú krajiny Strednej Ázie najmä perspektívnu oblasť pre export.

Krajiny Strednej Ázie boli zaradené medzi najprioritnejšie krajiny exportu v Stratégií vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 a aj jednotlivé štátne inštitúcie vyvíjajú aktivity smerom k týmto trhom, čoho výsledkom je napríklad častejšie návštevy vládnych predstaviteľov, vyšší počet podnikateľských misií či iných aktivít spojených s daným regiónom. Slovensko má s väčšinou krajín Strednej Ázie podpísané dohody o zamedzení dvojitého zdanenia a dohody o ochrane investícií, avšak v krajinách s ktorými tieto dohody chýbajú sa zahraničnoobchodná spolupráca pohybuje na nízkej úrovni. Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Kazašskej republiky o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci a Dohoda o spolupráci medzi MH SR a Ministerstvom vonkajších ekonomických vzťahov, investícií a obchodu Uzbekkej republiky by taktiež mali podporiť zahraničnoobchodné aktivity Slovenska s danými krajinami. EÚ považuje Strednú Áziu za významný región z geopolitického ale aj ekonomického hľadiska, aj preto prijala novú stratégiu pre Strednú Áziu zohľadňujúcu aktuálnu situáciu v regióne a záujmy EÚ. Taktiež si Európska únia dala za cieľ pomôcť rozvojovým krajinám diverzifikovať v snahe znižovať chudobu, podporovať správu vecí verejných a trvalo udržateľný rozvoj pomocou GSP schémy, čo platí aj v prípade Kirgizska, Uzbekistanu a Tadžikistanu.

Stredná Ázia predstavuje rozmanitý región pozostávajúci z krajín s vyšším stredným a nízkym príjmom a veľkým strategickým významom vzhľadom na ich polohu a dostupnosť prírodných zdrojov. Hospodárstva štátov Strednej Ázie sa nachádzajú na rôznom stupni vývoja, pričom typickou črtou je bohatstvo nerastných surovín a orientácia hospodárstva na ťažobný priemysel. Pre niektoré z krajín Strednej Ázie zohráva dôležitú úlohu taktiež poľnohospodárstvo a potravinárstvo. Niektoré sektory sa nachádzajú na nízkom stupni rozvoja, čo predstavuje príležitosti pre slovenské či európske spoločnosti. Ekonomická aktivita krajín Strednej Ázie, ich HDP ako aj zahraničnoobchodná výmena sú do značnej

miery závislé od cien nerastných surovín ako ropa, zlato či bavlna. Najväčšou ekonomikou regiónu je Kazachstan, ktorý sa podieľa na HDP ako aj zahraničnom obchode Strednej Ázie viac ako 50%.

Stredná Ázia predstavuje pre slovenských exportérov zaujímavý potenciálny trh. Výhody plynúce so vzájomnej spolupráce však môžu byť obojstranné. Spolupráca Strednej Ázie so Slovenskom ako aj ďalšími rozvinutými krajinami EÚ má pre daný región strategický význam najmä z pohľadu ďalšieho ekonomického rozvoja a upevnení pozície vo svetovom hospodárstve. Možná spolupráca predstavuje pre Strednú Áziu príležitosť na modernizáciu ekonomiky, získanie európskych investícií, nových technológií a rast konkurencieschopnosti stredoázijských spoločností s možnosťou vstupu na jednotný európsky trh. Zahraničnoobchodná spolupráca Strednej Ázie so Slovenskom a ďalšími krajinami EÚ je zameraná najmä na ťažobný a energetický sektor, avšak obe strany majú záujem o rozvoj spolupráce aj v iných oblastiach. Aktuálna zahraničnoobchodná spolupráca Slovenska so Strednou Áziou, ako ak EÚ so Strednou Áziou je na nízkej úrovni, čo potvrdzujú aj výpočty obchodnej intenzity a komplementarity. Obchodná intenzita Slovenska so Strednou Áziou dosahuje dlhodobo nízke hodnoty. Možno však konštatovať, že na základe výsledkov obchodnej komplementarity predstavuje Slovensko pre Strednú Áziu pomerne zaujímavý trh. Trh Strednej Ázie tak predstavuje pre slovenské spoločnosti významný ekonomický potenciál, oproti tomu môže byť Stredná Ázia potenciálnym partnerom z pohľadu dodávateľov surovín pre ďalšie spracovanie na Slovensku. Stredná Ázia je okrajovým obchodným partnerom Slovenska, keďže v 2019 sa na zahraničnom obchode Slovenska podieľala len 0,062 %, v prípade EÚ ide približne o 1%. Zahraničný obchod Slovenska so Strednou Áziou dosahoval za posledných 10 rokov prevažne aktívne saldo, výnimku tvorili roky 2018 a 2019, kedy evidujeme zvýšený import ropných olejov z Kazachstanu. Spolupráca Slovenska a EÚ s jednotlivými krajinami je na rozdielnej úrovni, pričom najvýznamnejším obchodným partnerom Slovenska, ako aj EÚ je dlhodobo Kazachstan. Export Strednej Ázie na Slovensko a EÚ je tvorený najmä nerastnými surovinami, zatiaľ čo export slovenských a európskych spoločností je zameraný viac na tovary s vyššou pridanou hodnotou. Na Slovensku bolo nedávno otvorené Veľvyslanectvo Kazašskej republiky, ktoré vedie bývalý štátny tajomník Roman Vasilenko, ktorý je obchodne ladený veľvyslanec. Slovenské spoločnosti by si mali zorganizovať stretnutie s veľvyslancom, ktorý by ich vedel usmerniť, prípadne im pomôcť v ich aktivitách s Kazachstanom.

V súčasnosti je zahraničnoobchodná výmena Slovenska so Strednou Áziou na nízkej úrovni, dopyt stredoázijských štátov po technológiách a know-how je však pomerne vysoký. Ide o sektory, ktoré sú prioritné pre ekonomiky štátov Strednej Ázie a v ktorých má Slovensko dlhodobú tradíciu. Domáce hospodárstvo však momentálne nie je schopné produkovať stroje a technológie potrebné pre ich fungovanie. To predstavuje príležitosť pre slovenské spoločnosti. Na základe výpočtov a pozorovania považujeme za najviac perspektívne oblasti pre slovenských exportérov energetický sektor, ako dodávky kotlov, príslušenstva do rozvodných sietí. Ďalej je to strojársky sektor, či už stroje pre stavebný sektor ale aj potravinárstvo, poľnohospodárstvo a textilný priemysel, ktoré sú prioritnými oblasťami viacerých stredoázijských krajín. Okrem poľnohospodárskych strojov, patria medzi ďalšie perspektívne sektory v oblasti poľnohospodárstva aj vývoz živých zvierat. Nakoľko stredoázijské krajiny nedisponujú továrňami na spracovanie dreva na papier a iné tovary, považujeme za perspektívne oblasti aj drevársky či papierenský priemysel. V neposlednom rade krajiny Strednej Ázie modernizujú vojenskú techniku, čo poskytuje príležitosť pre slovenské zbrojárske spoločnosti. V porovnaní so Slovenskom sú české spoločnosti aj české zastupiteľské úrady oveľa aktívnejšie v regióne, Slovensko by im v tomto malo ísť príkladom.

Štát sa snaží vytvoriť podmienky pre slovenských exportérov s cieľom podporiť ich export na perspektívne trhy tretích krajín. Jednotlivé inštitúcie na podporu exportu poskytujú služby a aktivity zamerané na tento región. Ide najmä o podnikateľské misie, medzivládne komisie a veľtrhy a výstavy organizované SARIO, poradenstvo zo strany Veľvyslanectva Slovenskej republiky v Nur-Sultane a Taškente, zvýhodnené úvery a poistenie od EXIMBANKY SR alebo aj projekty podnikateľských partnerstiev od SAMRS. S cieľom zhodnotenia tejto štátnej podpory exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie, určenia problémov, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu a navrhnutia konkrétnych odporúčaní na zlepšenie a zefektívnenie štátnej podpory exportu sme realizovali dotazníkový prieskum. Väčšina respondentov, ktorí vyplnili dotazník patria do skupiny malé a stredné podniky (90,625 %), ktoré podnikajú predovšetkým v oblasti priemyselnej výroby (71,875 %). Spoločnosti na obchodovanie so Strednou Áziou využívajú predovšetkým priamy export (90,625 %) a spolupráca s ich partnermi má formu B2B (62,5 %), pričom má skôr dlhodobý charakter (75 %). Najviac respondentov obchoduje s Kazachstanom (75 %). Až 75 % respondentov uviedlo, že okrem Strednej Ázie obchodujú ešte s inými krajinami Sovietskeho zväzu. Respondenti si myslia, že je náročné presadiť sa na trhoch Strednej Ázie (53,125 %), pričom za najväčšie prekážky

považujú: 1. nájsť si obchodného partnera, 2. financovanie, 3. colné prekážky, 4. korupcia a byrokracia, 5. platobná disciplína/spôľahlivosť obchodného partnera. Až 93,75 % respondentov doteraz využilo nejakú formu podpory zo strany štátu pri presadení sa na stredoázijskom trhu, pričom by služby využili opäť (65,625 %), aj keď väčšina z nich je názoru, že nie sú dostatočné (87,5 %). Na základe konkrétnych vyjadrení respondentov súvisiacich s hodnotením ich spokojnosti so štátnou podporou exportu na stredoázijské trhy, sme dospeli k záveru, že aktuálna forma štátnej podpory so zameraním na stredoázijské trhy nie je dostačujúca a spoločnosti by uvítali zmeny, ktoré súvisia najmä s informovanosťou, koordináciou aktivít organizácií na podporu exportu, väčšej aktivity ekonomických diplomatov v teritóriu či vzniku zahraničných SARIO ako obdobe zahraničných CzechTrade.

Vzhľadom na vyššie uvedené skutočnosti môžeme prísť k záveru, že primárny cieľ práce bol prostredníctvom parciálnych cieľov a zhodnotenia hypotéz naplnený.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

Knižné zdroje

1. BALLASA, B. 1977. *The international allocation of economic activity*. Štokholm: The Palgrave Macmillian UK, 1977. s. 230 - 258. ISBN 978-1-349-03196-2.
2. BALÁŽ, P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Vydavateľstvo Sprint 2, 2010. 546 s. ISBN 978-80-89393-18-3.
3. BALÁŽ, P., HAMARA, A., SOPKOVÁ, G. 2015. *Konkurencieschopnosť a jej význam v národnej ekonomike: (zmeny a výzvy v období globálnej finančnej krízy)*. Bratislava: Vydavateľstvo Sprint 2, 2015. 240 s. ISBN 978-80-89710-20-1.
4. BYRD, W. a kol. 2006. *Economic cooperation in the wider Central Asia region*. Washington, D.C.: The World Bank, 2006. s. 51. World Bank working paper, No. 75. ISBN 0-8213-6601-7.
5. BRZEZINSKI, Z. 2001. *Veľká šachovnice*. Praha: Mladá fronta, 2001. 232 s. ISBN 8020407642
6. DANI, A. H. - MASSON, V. M. 1992. *History of civilizations of central asia: The dawn of civilization: earliest times to 700 B.C.. Vol. 1*. Paris: UNESCO Publishing, 1992. s. 8. ISBN 92-3-102719-0.
7. DRIENIKOVÁ, K., KAŠŤÁKOVÁ, E. 2016. *Význam krajín Spoločenstva nezávislých štátov pre strategické rozvojové zámery EÚ (so zameraním na Slovensko)*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, ISBN 978-80-22-4263-0, 136 s.
8. DRIENIKOVÁ, K., ZUBALOVÁ, Ľ. 2013. *Zahraničnoobchodná politika EÚ v meniacich sa podmienkach globálneho hospodárskeho prostredia*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. 264 s. ISBN 978-80-225-3622-6.
9. EGGER, H., GREENWAY, D. 2005. *Intra-industry trade with multinational firms: Theory, measurement and determinants*. Nottingham: University of Nottingham. 2005
10. FISHLOW, A. 1996. *Regionalization: A New Direction for the World Economy*, New Delhi: Macmillan India Ltd., 1996. ISBN 0333924010.
11. GALTON, F. 1888. *Co-relations and their Measurements*. Londýn: Royal society of London, 1888
12. GALTON, F. 1889. *Natural Inheritance*, Londýn: Macmillan&CO, 1889.
13. GALTON, F. 1907. *Inquiries into Human Faculty and Its Development*. Oxford: At the Clarendon Press

14. GAUS, K.F. 1801. *Disquisitiones arithmeticae*, Hew Haven: Springer Verlag New York
15. GREENWAY, D. 1988. *Economic development and international trade*. Londýn: Macmillan Education. 1988. ISBN 978-0-33-3-42493-3
16. GRUBEL, H.- LLOYD, P. J. 1975. *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London : Macmillan, 1975, s. 115-118. ISBN 03-33-17624-3.
17. HETTNE, B. 2003. *Theories of new regionalism*. Londýn: Palgrave Macmillan, 2003.
18. IFZAL, A. 2003. *Asian Development Outlook 2003: Competitiveness in Developing Asia*. New York: Oxford University Press Inc., 2003. ISBN 0-19-596278-8.
19. KAŠŤÁKOVÁ, E., DRIENIKOVÁ, K., ZUBAĽOVÁ, L. 2019. *Impact of the geopolitical changes on the eu foreign trade relations with the countries of the western balkans, ukraine, russia and Kazakhstan with the Implication for the Slovak Economy*. Saint Petersburg: Petersburg University Press. 2019. ISBN 978-5-288-
20. KAŠŤÁKOVÁ, E., RUŽEKOVÁ, V. 2014. *Zahraničnoobchodné vzťahy EÚ s vybranými tretími krajinami (Južná Kórea, Kanada, Ukrajina a Rusko)*. Bratislava : Ekonóm, 2014. s.170. ISBN 978-80-225-3940-1
21. KAŠŤÁKOVÁ E., RUŽEKOVÁ V. 2019. *Medzinárodné obchodné operácie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, ISBN 978-80-225-4611-9
22. KAŠŤÁKOVÁ, E., ŽATKO, M. 2018. *Vplyv geopolitických zmien na potenciál zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska s Ruskom*. Bratislava: Ekonóm, 2018. ISBN: 978-80-225-4597-6
23. LUKAUSKAS, A., STERN, R.M., ZANINI G. 2013. *Handbook of Trade Policy for Development*. Oxford: Oxford university press. 2013. p.195
24. MARSHALL, A. 1890. *Principles of Economics*. London: Macmillan, 1890
25. MILL, J.S. 1821. *Elements of political economy*. Londýn: Hnery G.Bohn, 1821.
26. OHLIN, B., 1933. *Interregional and International Trade*. Cambridge; Harvard University Press, 1933
27. PAVELKA, Ľ., JAMBOROVÁ E., RUŽEKOVÁ, V. 2015. *Manuál slovenského exportéra: základy bezpečného obchodovania so zahraničím*. 1. Edition Prievidza: GNOWEE, 2015
28. PEARSON, C. 1905. *On the General Theory of Skew Correlation and Non-linear Regression*,. Londýn: Dulau and co. 1905.
29. PODHORSKÝ, D. 2013. *Podnikajme v Strednej Ázii*. Bratislava: SOPK, 2012. ISBN 978-80-89105-54-0

30. PROKHOROV, A. 1975. *Great Soviet Encyclopedia*. 4. Vydanie. New York: Macmillan, 1975. 649 s.
31. RANETA, L. 2012. *Ekonomika štátov SNŠ*. Bratislava: Ekonóm, 2012. 251 s. ISBN 978-80-225-3434-5
32. RICARDO, D. 1817. *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Londýn: John Murra, 1817.
33. TÁNCOŠOVÁ, J. a kol. 2004. *Medzinárodné ekonomické vzťahy*. Bratislava: Ekonóm, 2004. 280 s. ISBN 80-225-1841-7.
34. VÝROSTOVÁ, E. 2010. *Regionálna ekonomika a rozvoj*. Bratislava: Iura Edition, 2010. s. 128. ISBN 978-80-8078-361-7.
35. WTO. 2012. *A practical guide to trade policy analysis*. Ženeva: WTO, 2012. ISBN 978-92-870-3812-8
36. YULE, U. 1919. *An introduction to the theory of statistics*. Londýn: Dalau and co, 1919.
37. ZUBALOVÁ, Ľ. 2017. *Zahraničnoobchodná politika EÚ (vzťahy s vybranými regiónmi)*. Bratislava: Ekonóm, 2017. 166 s. ISBN 978-80-225-4439-9

Vedecké články

1. BALASSA, B. 1965. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. In *The Menchester School of Economic and Social studies*. ISSN 1467-9957, 1965, vol. 3, no.2, s. 102-106.
2. BOHR, A. 2004. 'Regionalism in Central Asia: New Geopolitics, Old Regional Order', In: *International Affairs*, vol. 80, no. 3, May 2004, s. 485 – 502.
3. BOONSTRA, J. 2015. Reviewing the EÚ's approach to Central Asia. In *EUCAM Policy Brief 34*, 2015.
4. BROWN, A.J. 1949. Applied economics&aspects of world economy in war and peace. In *The Journal of Economics History*, 1949, roč.5, č.1
5. DRIENIKOVÁ, K. 2018. Príležitosti pre prehĺbenie a rozvoj spolupráce medzi EÚ a Kazachstanom. In *Aktuálne otázky vplyvu súčasných geopolitických zmien na zahraničnoobchodné vzťahy EÚ (so zameraním na slovenskú ekonomiku)*. Bratislava: Ekonóm, 2018. s. 33-43.
6. DRIENIKOVÁ, K. 2018. Špecifiká zahraničnoobchodnej politiky EÚ voči Strednej Ázii. In: *Vedecké state obchodnej fakulty 2018/1*, Bratislava: Ekonóm, 2018. ISBN 978-80-225-4507-5

7. DRYSDALE P., GARNAUT R. 1982. Trade intensities and the analysis bilateral trade flows in a many country world: survey. In *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1982. roč. 22, č.2
8. GABRISH, H., SEGNANA, M. L. 2002. Intra-industry Trade between European Union and Transition Economies. Does Income Distribution Matter? In: *7th European Association for Comparative Economic Studies Conference*. Bologna 6 – 8th June 2002
9. FELIPE, J., KUMAR, U. 2010. The role of trade facilitation in Central Asia: A gravity model, In: *Working Paper No. 628*. NY: Levy economics institute, 2010.
10. FINGER J.M., KREININ M.E. 1979. A measure of export similarity and its possible uses. In *The Economic Journal*, č. 89,
11. HAVRYLYSHYN, O. - KUNZEL, P. 1997. Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness. In *Working Paper IMF*, 1997.s. 7-8
12. HINLOOPEN, J. - VAN MARREWIJK, C. 2001. On the Empirical Distribution of the Balassa Index. In *Review of World Economics/ Weltwirtschaftliches Archiv*. ISSN 1608-6627. 2001, vol. 137, no. 1,s. 3-5.
13. HNAT, P. 2008. Globalisation, Multilateralism, Regionalism: from dilemma to multi-dimensionality. In *Acta Oeconomica Pragensia*. ISSN 0572-3043, 2008, roč.16, č.1
14. IQBAL, M. - AFRIDI, M. K. 2017. New Great Game in Central Asia: Conflicts, Interests and Strategies of Russia, China and United States. In: *The Dialogue. Pakistan*, 2017, roč. 12, č. 3, s. 236 .ISSN 1819-6462.
15. JUZA, P. 2006. Geopolitika v Strednej Ázii – od zániku ZSSR do septembra 2001. In: *Medzinárodná politika*, Praha, č.11/2006
16. KAŠŤÁKOVÁ, E. 2015. Odhalené komparatívne výhody Slovenska pri prenikaní na zahraničné trhy. In: *Studia commercialia Bratislavensia*, č.31, 3/2015, roč. 8
17. KAŠŤÁKOVÁ E. RUŽEKOVÁ V., ŽATKO M. 2016. Importance of the CIS Countries to the Development of Foreign Trade Relations of Slovakia. In: *Studia commercialia Bratislavensia*, Volume 9; Number 33 (1/2016); pp. 36-48, ISSN 1339-3081
18. KREJČÍ, O. 2010. Velká hra: geopolitika Střední Asie. In: *Perspektívy podnikania v strednej Ázii - Podnikanie v Kazachstane, Kirgizsku, Tadžikistane, Turkménsku a Uzbekistane*. NARMSP, 2010, ISBN 978-80-88957-54-6
19. KEMBAYEV, Z. 2016. Partnership between the European Union and the Republic of Kazakhstan: Problems and Perspectives. In *European Foreign Affairs Review* 21, 2016, n. 2, p. 185-203.
20. KOJIMA K. 1964. The pattern of international trade among advanced countries. In *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1964, roč. 11, č.2

21. KONOPELKO, A. 2018. *Eurasian Economic Union: a challenge for EU policy towards Kazakhstan*. Asia Europe Journal, 2018, č. 16, Issue 1, s. 1–17
22. LARUELLE, M., PEYRUSE, S. 2012. Regional organisations in Central Asia: Patterns of interaction, dilemmas of efficiency. In *Working Paper No. 10*, 2012.
23. MOGILEVSKII, R. 2012. Trends and Patterns in Foreign Trade of Central Asian Countries. In: WORKING PAPER NO.1, 2012
24. PATNAIK, A. 2019. *Regionalism and Regional Cooperation in Central Asia*. In: International Studies. 2019, Volume: 56 issue: 2-3, s. 147-162
25. RANETA L., KOZHABAYEVA A. 2012. Makroekonomické porovnanie štátov SNŠ - prípadová štúdia Ukrajina a Kazachstan. In *Medzinárodné vzťahy (Journal of International Relations)*, 2012, vol. 10(3)
26. ŘEHAK V. 2009. Nový regionalizmus : Proces a teórie. In *Medzinárodné ekonomické vzťahy*, 2009. roč. 7, č. 2. ISSN, 1336-1562
27. RUŽEKOVÁ, V. 2013. Liberalizácia svetového obchodu: význam a účinky regionálnych dohôd (na príklade Európskej únie a Kanady). In *Ekonomický časopis*, 2013, č. 9, s. 963 – 982
28. RÜLAND, J. 2002. Inter- and Transregionalism: Remarks on State of the Art of a New Research Agenda. In *National Europe Centre Paper*, 2002
29. TELEUOVA, S. A. 2015. Some Aspects of the European Union's Policy towards Central Asia. In *Asian Social Science*, 2015, Vol. 11, č. 14, s. 219-227
30. VAILLANT M., ONS A. 2002. Preferential trading arrangements between the European Union and South America: the political economy of free trade zones in practice. In: *The World Economy*, 2002, č. 25, s.1433–1468.
31. VOLLRATH, T. L. 1991. A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. In *Review of World Economics- Weltwirtschaftliches Archiv*, ISSN 1610-2886. 1991, vol. 127, no. 2, s. 265-270.
32. WU Y., ZHOU Z. 2006. Changing bilateral trade between China and India. In *Journal of Asian Economics*, 2006, č.17, s.509–518.
33. YU R., CAI J., LEUNG P.S. 2009. The normalized revealed comparative advantage index. In *The Annals of Regional Science*, 2009, č.43, s.267–282
34. YAMAMOTO, Y. 1996. Regionalization in contemporary international relations. In *Regionalization in the World Economy*, 1996. s. 20 -21.
35. YAMAZAWA I. 1971. Structural changes in world trade flows. In *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1971, roč.11, č.2

36. ŽATKO, M. 2020. Kazachstan a jeho význam a potenciál pre zahraničný obchod SR. In: AKTUÁLNE OTÁZKY VPLYVU EURÁZIJSKEJ HOSPODÁRSKEJ ÚNIE NA OBCHODNOEKONOMICKÉ VZŤAHY EÚ (S IMPLIKÁCIAMI PRE SR), Vydavateľstvo Ekonóm, 2020, ISBN 978-80-225-4770-3

Internetové zdroje

1. BALÁŽ Peter. 2017. *Širokorozchodná železnica nebude pokračovať cez Slovensko*. [online]. Dostupné na: <<https://openiazoch.zoznam.sk/cl/176881/Sirokorozchodna-zeleznica-nebude-pokracovat-cez-Slovensko>>
2. BOONSTRA, J., PANELLA, R. 2018. *Three Reasons Why the EU Matters to Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<http://voicesoncentralasia.org/three-reasons-why-the-eumatters-to-central-asia/>>
3. CABAR. 2020. *European Union's Normative Power in Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<https://cabar.asia/en/european-union-s-normative-power-in-central-asia>>
4. Central Asian Bureau for Analytical Reporting. 2020. *European Union's Normative Power in Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<https://cabar.asia/en/european-union-s-normative-power-in-central-asia>>
5. CORNELL, S.E., ENGVALL E. 2017. *The EU and Central Asia: Expanding Economic Cooperation, Trade, and Investment* [online]. Dostupné na: <<https://isdpeu.eu/publication/eu-central-asia-expanding-economic-cooperation-trade-investment/>>
6. *Crude oil prices. Investment*. 2021. [online]. Dostupné na: <<https://www.macrotrends.net/1369/crude-oil-price-history-chart/>>
7. Delegácia Európskej únie v Kazachstane. 2018. *Kazakhstan and the EU*. [online]. Dostupné na: <https://eeas.europa.eu/delegations/kazakhstan_en/1367/Kazakhstan%20and%20the%20EU>
8. DJANIBEKOV, P. 2018. *Recent changes in Uzbekistan's cotton procurement: Implications and reform agenda ahead*. [online]. Dostupné na: <www.aeaweb.org>
9. EEAS. 2020. *EU-KAZAKHSTAN ENHANCED PARTNERSHIP AND COOPERATION AGREEMENT*. [online]. Dostupné na: <https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/eeas-factsheet_eu-kz_epca_entry_into_force_v.2.0_hr_fin.pdf>

10. EEAS. 2020. *The first EU-Central Asia forum in Biskek* [online]. Dostupné na: <https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/65541/first-eu-central-asia-forum-bishkek_en>
11. EUCAM. 2019. [online]. Dostupné na: <<https://eucentralasia.eu/2019/01/the-european-market-remains-a-dream-for-kyrgyz-exporters/>>
12. Euractiv. 2019. *The new Strategy fo Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<https://www.euractiv.com/section/central-asia/infographic/the-new-eu-strategy-for-central-asia/>>
13. Eurasianet. 2018. *Central Asia leaders confab but stop short of binding commitments*. [online]. Dostupné na: <<https://eurasianet.org/central-asia-leaders-confab-but-stop-short-of-binding-commitments>>
14. Euroekonom. 2009. *Zahranično-obchodná politika*. [online]. Dostupné na: <<https://www.euroekonom.sk/ekonomika/narodne-hospodarstvo/zahranicno-obchodna-politika/>>
15. Európska komisia. 2019. *European Union, Trade in goods with Central Asia*. [online]. Dostupné na: <https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/region/details_central-asia-5_en.pdf>
16. Európska komisia. 2020. *Report on GSP 2018-2019*. [online]. Dostupné na: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/january/tradoc_156536.pdf>
17. Európska komisia. 2019. *Standard GSP*. [online]. Dostupné na: <<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/standard-gsp>>
18. Európsky parlament. 2019. *The EU's new Central Asia strategyz*. [online]. Dostupné na: <[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/633162/EPRS_BRI\(2019\)633162_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/633162/EPRS_BRI(2019)633162_EN.pdf)>
19. EXIMBANKA. 2019. *Schéma pre zvýhodnené úvery. 2019*. [online]. Dostupné na: <https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/podpora-exportu/schema-pre-zvyhodnene-uvery.html?page_id=83181>
20. EXIMBANKA. 2019. *Zvýhodnené vývozné úvery*. [online]. Dostupné na <https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/zvyhodnene-vyvozne-uvery-do-vybranych-rozvojovych-krajin/faq-zvyhodnene-vyvozne-uvery.html?page_id=216556>
21. Export.slovensko.sk. 2020. *O portáli*. [online]. Dostupné na: <<https://export.slovensko.sk/o-portali/>>

22. Flanders Trade. 2020. *CORONA VIRUS - The situation in Tajikistan*. [online]. Dostupné na: <<https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/nieuws/corona-virus-situation-tajikistan>>
23. GAST, A.–S. 2014. *A Shift in the EU Strategy for Central Asia?* [online]. Dostupné na: <<http://carnegie.ru/publications/?fa=55483>>
24. GOTEV, Georgi. 2018. *China's Belt and Road initiative, explained by Kazakhstan*. [online]. Dostupné na: <<https://www.euractiv.com/section/central-asia/news/chinas-belt-and-road-initiative-explained-by-kazakhstan/>>
25. GRIEGER, G. 2015. The Shanghai Cooperation Organisation. [online]. Available on: <[https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI\(2015\)564368](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI(2015)564368)>
26. HORÁK, S. 2018. *Central Asia after Astana: From integration to cooperation*. *Central Asia-Caucasus Analyst*. [online]. Dostupné na: <<https://www.cacianalyst.org/publications/analytical-articles/item/13509-central-asia-after-astana-from-integration-to-cooperation.html>>
27. Hospodárske noviny. 2019. *Päťica postsovietskych krajín má veľký potenciál v obchodných vzťahoch Slovenska. Naši podnikatelia však ich možnosti objavujú len veľmi pozvoľna*. [online]. Dostupné na: <hnonline.sk>
28. LAPADRE, L., 2004. *Regional Integration and the Geography of World Trade: Measurement Problems and Empirical Evidence*. [online]. Dostupné na: <<http://cris.unu.edu/fileadmin/workingpapers/IapadreWorkingPaper2004.pdf>>
29. MAKARENKO T. 2009. Central Asia – An Area Where Power, Politics and the Economy Intersect. Available at: http://www.nato.int/docu/review/2009/Asia/central_asian_geopolitics/SK/index.htm (accessed 18 February 2021) (in Slovak).
30. MH SR. 2020. *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014-2020*. [online]. Dostupné na: <<https://www.economy.gov.sk/obchod/podpora-exportu/strategia-vonkajcich-ekonomickych-vztahov-sr-na-obdobie-2014-2020>>
31. MH SR. 2020. *Všeobecný systém preferencií*. [online]. Dostupné na: <<https://www.economy.gov.sk/obchod/obchodne-vztahy-s-tretimi-krajinami/colna-politika/system-gsp>>
32. MH SR. 2019. *Výsledky zahraničného obchodu*. [online]. Dostupné na: <<https://www.mhsr.sk/obchod/bilateralne-obchodne-vztahy/vysledky-zahranicneho-obchodu>>

33. Microsoft. 2021. CORREL. [online]. Dostupné na: <<https://support.microsoft.com/sk-sk/office/correl-funkcia-995dcef7-0c0a-4bed-a3fb-239d7b68ca92>>
34. Microsoft. 2021. PROGNOZY. [online]. Dostupné na: <<https://support.microsoft.com/sk-sk/office/progn%C3%B3za-a-progn%C3%B3za-line%C3%A1rne-funkcie-50ca49c9-7b40-4892-94e4-7ad38bbeda99>>
35. Ministerstvo financií. 2019. *Zoznam platných a účinných zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia*. [online]. Dostupné na: <<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=11607>>
36. MZV ČR. 2020. *Prehľad strategických príležitostí Asie*. [online]. Dostupné na: <<https://www.export.cz/wp-content/uploads/2020/08/Asie.pdf>>
37. MZVEZ SR. 2020. Podnikateľské centrum. [online]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/10182/160241/130603_podnikatelske_centrum.pdf/e438d5ee-3c69-4e64-abf0-a18c25237fab>
38. NBS. 2018. *Priame zahraničné investície*. [online]. Dostupné na: <<https://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie>>
39. OBADI, S. M. 2004. *Integračné zoskupenie juhovýchodnej Ázie a zahraničnoobchodné vzťahy so Slovenskom a s Európskou Úniou*. [online]. Dostupné na: <<http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/Obadi001.pdf>>
40. *Oznámenie Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky č. 239/2020 Z. z.* [online]. Dostupné na: <<https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2020/239/20200902>>
41. PEYRUSE, S. 2014. *How does Central Asia view the EU?*. [online]. Dostupné na: <http://www.eucentralasia.eu/uploads/tx_icticontent/EUCAM-WP18-How-does-Central-Asia-view-the-EU-1_01.pdf>
42. *Proexportná politika Slovenskej republiky na roky 2007-2013*. 2007. [online]. Dostupné na: <https://www.eximbanka.sk/buxus/docs/Proexport_politika_vlady_2007_2013.pdf>
43. Rada EÚ. 2018. [online]. Dostupné na: <<https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/10/15/connecting-europe-and-asia-council-adopts-conclusions/>>
44. Rada EÚ. 2020. *Council Conclusions on the New Strategy on Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/st10221-en19.pdf>>
45. Rada slovenských exportérov. 2020. *Rada slovenských exportérov by uvítala konkrétne vládne opatrenia na podporu exportu namiesto zavádzajúco komunikovaných štatistík* [online]. Dostupné na: <<https://www.exporteri.sk/>>

46. SARIO: *Veľtrhy a výstavy v zahraničí*. [online]. Dostupné na: <https://www.sario.sk/sk/podpora-msp/veltrhy-vystavy-v-zahranici>
47. SBA. 2020. *O nás*. [online]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/o-nas>
48. SBA. 2020. *Slovenskí podnikatelia budú hostiť uzbeckých manažérov*. [online]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/slovenski-podnikatelia-budu-hostit-uzbeckych-manazerov#.YANSzOhKg2w>
49. SFPA. 2018. *Peter Burian: Stredná Ázia má veľký potenciál, ale nutne potrebuje reformy*. [online]. Dostupné na: <https://zahranicnapolitika.sk/peter-burian-stredna-azia-ma-velky-potencial-ale-nutne-potrebuje-reformy/>
50. SlovakAid. 2020. *Program podnikateľských partnerstiev*. [online]. Dostupné na: <https://slovakaid.sk/projekty-podnikatelskych-partnerstiev/>
51. Svetová banka. 2019. *Population*. Dostupné na: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>
52. Svetová banka. 2013. *Online Trade Outcome Indicators*. Dostupné na: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>
53. Svetová banka. 2010. *Trade Indicators*. [online]. Dostupné na: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm
54. Svetová banka. 2019. *The World Bank in Central Asia*. [online]. Dostupné na: <http://www.worldbank.org/en/region/eca/brief/central-asia>
55. Svetové ekonomické fórum. 2020. *Competitiveness report*. [online]. Dostupné na: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
56. Šimko, B.L. *STREDNÁ ÁZIA NA GEOPOLITICKEJ ŠACHOVNICI*. [online]. Dostupné na: <https://www.pulib.sk/web/kniznica/elpub/dokument/Olostiak7/subor/Simko.pdf>
57. ŠÚ Kazachstan. *Trade*. [online]. Dostupné na: <https://stat.gov.kz/>
58. ŠÚ Kirgizsko. *International economic activity*. [online]. Dostupné na: <http://www.stat.kg/en/statistics/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost/>
59. ŠÚ Uzbekistan. *International trade*. Dostupné na: <https://stat.uz/en/181-ofytsyalnaia-statistika-en/6378-internal-trade>
60. ŠÚ SR. 2019. *Zahraničný obchod*. [online]. Dostupné na: https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/themes/macroeconomic/trade/indicators/!ut/p/z1/tVHLctsgFP2WLLREXAc9UHeypxO7Y3eaepxYbDoIY4lKgIKIVefrg9NsMpO000XZwT3c88IM7zEz_KQa7pU1vA_3imU_bvMVnc9nJdA0B1h93e4A7rZQfkvxHWaYCeMH3-LK1iNv0dhFMPqwQSBhjZfGR-ClPkegeees7KyxWomOoxfU6FXHI3jireMmPJ-RrUVrDxE8dvzJnriXvbywDEIdcAWc85TPCiQkrVEi8xwVIp-hQ5bJQwGiJiTB93-

TzcIYPjgl4C-YNb2tfwdw7TaLTRP4uW-RMkeL99Mw4v1gnQ-I-
 4u2sG5xUy6TfA1A1zcprMrl7ntxSwiU5BXwB74q6M0_1LsOhk5KTnhnrNOBcvuPcSxf
 HKlax5PQMcQzAEKKJC0yyCgpKL3YVD8fHlgZyrx09svj_X9sM9CVpiY0pOrkUTrp4k
 cXwm69H8ZPEUQwTVPcWNv0MhZWR_Del9aOQeZbJB60puSMWIW64-
 YzSVh9Jn1zdfUMySnj0w!!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/>

61. ŠÚ Tadžikistan. *External sector*. [online]. Dostupné na: <<https://www.stat.tj/en/>>
62. ŠÚ Turkménsko. *Statistical yearbook*. [online]. Dostupné na: <http://www.stat.gov.tm/ru/ba-sahypa/publish/newleftsidepublish_9.html>
63. The Astana Times. 2020. FDI to Central Asia Reached 378.2 billion Over Past 13 years. [online]. Dostupné na: <<https://astanatimes.com/2020/12/fdi-to-central-asia-reached-378-2-billion-over-past-13-years/>>
64. The Diplomat. 2017. *More better jobs: Tjikistan employment problems*. [online]. Dostupné na: <<https://thediplomat.com/2017/02/more-better-jobs-tajikistans-employment-problems/>>
65. The Heritage Foundation. *Ranking*. 2020. [online]. Dostupné na internete: <<https://www.heritage.org/index/ranking>>
66. The Tashkent Time. 2020. *Inflation is the major concern for uzbek economy*. [online]. Dostupné na internete: <<https://tashkenttimes.uz/finances/4908-inflation-is-the-major-concern-for-uzbek-economy-finance-minister>>
67. The Tashkent Times. 2020. *Uzbekistan files application for GSP+ status*. [online]. Dostupné na internete: <<https://tashkenttimes.uz/economy/5405-uzbekistan-files-application-for-gsp-status>>
68. Transparency International. 2020. *Index 2019*. [online]. Dostupné na internete: <<https://www.transparency.org/en/cpi/2019/index/nzl#>>
69. UNCTADSTAT 2019. *Data*. [online]. Dostupné na internete: <<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=24740>>
70. UNECE, 2019. *The National Trade Facilitation Roadmap for Exports Enhancement and Diversification of the Republic of Tajikistan 2019 – 2024* [online]. Dostupné na internete: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/Publications/ECE_TRADE_450_NTFR-Tajikistan.pdf>
71. ZÚ ČR v Nur-Sultane. 2019. *Kazachstán, základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled*. Dostupné na internete: <<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/kazachstan-zakladni-charakteristika-teritoria-19301.html>>

72. ZÚ ČR v Nur-Sultane. 2019. *Kyrgyzstán, základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled*. [online]. Dostupné na internetu: <<https://www.businessinfo.cz/navody/kyrgyzstan-zakladni-charakteristika-teritoria-ekonomicky-prehled/>>
73. ZÚ ČR v Taškente. 2019. *Turkmenistán*. [online]. Dostupné na: <<https://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/teritorialni-informace-zeme/turkmenistan.html>>
74. ZÚ ČR v Taškente. 2019. *Uzbekistán*. Dostupné na: <<https://www.businessinfo.cz/navody/uzbekistan-zakladni-charakteristika-teritoria-ekonomicky-prehled/>>
75. ZÚ SR v Nur-Sultane. 2019. *Ekonomická informácia o teritóriu: Kazašská republika*. Dostupné na: <<http://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Kazachstan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>>
76. ZÚ SR v Nur-Sultane. 2020. *Ekonomická informácia o teritóriu: Kazašská republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Kazachstan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2020>>
77. ZÚ SR v Nur-Sultane. 2019. *Ekonomická informácia o teritóriu: Kirgizská republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Kirgizsko+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>>
78. ZÚ SR v Taškente. 2019. *Ekonomicko-informačný materiál Uzbeká republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Uzbekistan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2018>>
79. ZÚ SR v Taškente. 2019. *Ekonomicko-informačný materiál Tadžická republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Uzbekistan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2018>>
80. ZÚ SR v Taškente. 2019. *Ekonomicko-informačný materiál Turkmenská republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Uzbekistan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2018>>