

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

Evidenčné číslo: 102003/I/2025/36122176490452996

SUBVENCIE A KONKURENCIESCHOPŇOSŤ
V MEDZINÁRODNOM OBCHODE

Diplomová práca

2025

Bc. Aneta Čukanová

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

SUBVENCIE A KONKURENCIESCHOPNOSŤ
V MEDZINÁRODNOM OBCHODE

Diplomová práca

Študijný program: manažment medzinárodného obchodu
Študijný odbor: ekonómia a manažment
Školiace pracovisko: Katedra medzinárodného obchodu
Vedúci záverečnej práce: prof. Ing. Zuzana Kittová, PhD., M.B.L.-HSG

Bratislava 2025

Bc. Aneta Čukanová

Čestné vyhlásenie

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

V Bratislave dňa

.....

(Bc. Aneta Čukanová)

Pod'akovanie

Rada by som vyjadrila úprimné pod'akovanie svojej vedúcej diplomovej práce prof. Ing. Zuzana Kittová, PhD., M.B.L.-HSG za jej cenné rady, odbornú pomoc a trpezlivosť počas celého procesu vypracovávania tejto práce.

ABSTRAKT

ČUKANOVÁ, Aneta: *Subvencie a konkurencieschopnosť medzinárodnom obchode* –

Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu.

Vedúca záverečnej práce: prof. Ing. Zuzana Kittová, PhD., M.B.L.-HSG Bratislava: OF, 2025, 83 s.

Záverečná práca je vypracovaná na tému Subvencie a konkurencieschopnosť v medzinárodnom obchode. Cieľom záverečnej práce je preskúmať vzťah medzi subvenciami a konkurencieschopnosťou krajín, a to nielen v teoretickej rovine, ale aj na základe analýzy vybraných krajín, s cieľom určiť, či a do akej miery subvencie ovplyvňujú ich konkurencieschopnosť. Práca je rozdelená do 3 kapitol. Obsahuje 5 obrázkov a 5 tabuliek. Prvá kapitola sa zameriava na priblíženie súčasného stavu danej problematiky doma a v zahraničí, na definíciu subvencií, ich formy, vplyv na trhy a reguláciu v rámci WTO, ako aj na analýzu konkurencieschopnosti a faktorov, ktoré ju ovplyvňujú. Druhá kapitola vymedzuje cieľ, metodiku a metódy skúmania. Tretia kapitola sa venuje priblíženiu úrovne konkurencieschopnosti a poskytovaniu subvencií na príklade vybraných krajín, konkrétne 5 členských krajín Európskej únie, Veľkej Británie, USA a Číny, ako aj regresnej analýze skúmajúcej subvencie a výdavky na výskum a vývoj ako faktory ovplyvňujúce konkurencieschopnosť, ktorú sme vyjadrili pomocou ukazovateľa produktivity práce. Zistili sme, že výdavky na výskum a vývoj predstavujú významný faktor ovplyvňujúci produktivitu práce, zatiaľ čo subvencie nevykázali štatisticky významný efekt. Ďalej sme identifikovali možnosti riešenia podľa pravidiel WTO v prípade poskytovania subvencií a poukázali sme na nedostatky v adaptabilite mechanizmov riešenia obchodných sporov v rámci WTO. Zefektívnenie týchto procesov by mohlo zahŕňať vytvorenie špecializovaného Centra na riešenie sporov a Medzinárodného obchodného súdu, čím by sa minimalizovali negatívne dopady na medzinárodné obchodné vzťahy.

Kľúčové slová: subvencie, konkurencieschopnosť, regresná analýza, medzinárodný obchod

ABSTRACT

ČUKANOVÁ, Aneta: *Subsidies and competitiveness in international trade* - University of Economics in Bratislava. Faculty of Commerce; Department of International Trade.

Supervisor of the final thesis: prof. Ing. Zuzana Kittová, PhD., M.B.L.-HSG Bratislava: OF, 2025, 83 p.

The final thesis is written on the topic of Subsidies and Competitiveness in International Trade. The aim of the final thesis is to examine the relationship between subsidies and the competitiveness of countries, not only on a theoretical level, but also based on an analysis of selected countries, in order to determine whether and to what extent subsidies affect their competitiveness. The thesis is divided into 3 chapters. It contains 5 figures and 5 tables. The first chapter focuses on the current state of the issue at home and abroad, on the definition of subsidies, their forms, impact on markets and regulation within the WTO, as well as on the analysis of competitiveness and the factors that affect it. The second chapter defines the goal, methodology and methods of research. The third chapter is devoted to an approximation of the level of competitiveness and the provision of subsidies on the example of selected countries, namely 5 member states of the European Union, Great Britain, the USA and China, as well as a regression analysis examining subsidies and R&D expenditures as factors affecting competitiveness, which we expressed using the labor productivity indicator. We found that R&D expenditures represent a significant factor affecting labor productivity, while subsidies did not show a statistically significant effect. We further identified possible solutions under WTO rules in the case of the provision of subsidies and pointed out shortcomings in the adaptability of trade dispute resolution mechanisms within the WTO. Making these processes more efficient could include the creation of a specialized Dispute Resolution Center and the International Court of Commerce, which would minimize negative impacts on international trade relations.

Keywords: subsidies, competitiveness, regression analysis, international trade

Obsah

Úvod	7
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí	8
1.1 Charakteristika subvencií, ich formy a vplyv na trh	8
1.1.1 Charakteristika subvencií	8
1.1.2 Formy subvencií a ich vplyv na trh	10
1.1.3 Subvencie v rámci WTO	16
1.2 Charakteristika, úrovne a faktory konkurencieschopnosti	19
1.2.1 Úrovne konkurencieschopnosti a ich definície	19
1.2.2 Faktory ovplyvňujúce konkurencieschopnosť	22
1.3 Teórie medzinárodného obchodu v danej problematike	24
1.3.1 Teórie medzinárodného obchodu relevantné pre subvencie	25
1.3.2 Teórie medzinárodného obchodu a konkurencieschopnosti	27
1.4 Vzťah medzi konkurencieschopnosťou a subvenciami v literatúre	29
2 Cieľ práce, metodika a metódy skúmania	34
3 Výsledky práce a diskusia	38
3.1 Porovnanie konkurencieschopnosti a subvencovania na príklade vybraných krajín	38
3.1.1 Porovnanie konkurencieschopnosti vybraných krajín	38
3.1.2 Porovnanie subvencovania vo vybraných krajinách	42
3.2 Regresná analýza vzťahu medzi subvenciami a konkurencieschopnosťou	51
3.3 Súčasný obchodný spor týkajúci sa subvencií a možnosti ich riešenia	54
3.3.1 Súčasný obchodný spor WTO týkajúci sa subvencií	54
3.3.2 Alternatívne možnosti riešenia subvenčných sporov	61
3.4 Nové výzvy pre globálny trh – podpora digitálnych a klimatických investícií	64
3.5 Diskusia	66
Záver	68
Zoznam použitej literatúry	71

Zoznam tabuliek, grafov a obrázkov

Zoznam obrázkov

Obrázok č. 1: Graf znázorňujúci mechanizmus výrobných subvencií.....	12
Obrázok č. 2: Graf znázorňujúci mechanizmus vývozných subvencií.....	14
Obrázok č.3: Model Porterovho diamantu.....	24
Obrázok č. 4: Priame subvencie v Číne podľa vlastníctva podniku v období 2005-2020.....	46
Obrázok č. 5: Porovnanie výrobných a environmentálnych subvencií v USA a EÚ.....	50

Zoznam tabuliek

Tabuľka č. 1: Index konkurencieschopnosti vybraných krajín	39
Tabuľka č.2: Poradie krajín podľa indexu konkurencieschopnosti IMD.....	40
Tabuľka č. 3: Subvencie poskytnuté vybranými štátmi za roky 2019-2022.....	43
Tabuľka č. 4: Regresné koeficienty pre skúmaný model.....	52
Tabuľka č. 5: Modelové štatistiky regresnej analýzy.....	52

Úvod

Vplyv štátnej podpory na dynamiku trhu a obchodné vzťahy medzi krajinami je často predmetom diskusií. Niektorí ju vnímajú ako nevyhnutný nástroj na udržanie stability a rozvoja, iní upozorňujú na jej možné dôsledky pre rovnováhu v medzinárodnom prostredí. Pri posudzovaní dopadov subvencií na konkurencieschopnosť ekonomík zohráva úlohu množstvo faktorov, od širších ekonomických súvislostí až po konkrétne podmienky, v ktorých je poskytovaná. Táto problematika tak zostáva predmetom neustáleho skúmania a diskusií.

Hlavným cieľom diplomovej práce je preskúmať vzťah medzi subvenciami a konkurencieschopnosťou vo vybraných krajinách (EÚ, UK USA, Čína) v teoretickej rovine a v súčasnej hospodárskej praxi.

Prvá kapitola sa zameriava na všeobecný pohľad na tému subvencií a konkurencieschopnosti v medzinárodnom obchode. V tejto časti práce budeme definovať základné pojmy, ako sú subvencie a konkurencieschopnosť, a preskúmame ich vzájomný vzťah v kontexte globálnej ekonomiky. Súčasťou kapitoly bude aj vysvetlenie rôznych foriem subvencií, ich vplyvu na trhy a hospodársku súťaž, ako aj regulačné rámce, ktoré ovplyvňujú ich používanie na medzinárodnej úrovni. Tento prehľad poskytne teoretický základ pre ďalšiu analýzu v nasledujúcich kapitolách, ktoré sa zamerajú na konkrétne prípady a aplikácie v praxi. V druhej kapitole definujeme hlavné a parciálne ciele, metodiku a metódy skúmania, pričom k využitým metódam patrí v kapitole 1 práce najmä metóda literárnej rešerše, v ďalších kapitolách budeme analyzovať a porovnávať údaje z databáz medzinárodných organizácií. Tretia kapitola sa zameriava na analýzu úrovne konkurencieschopnosti a poskytovania subvencií na príklade vybraných krajín, konkrétne piatich členských krajín Európskej únie, Spojeného kráľovstva, USA a Číny. V tejto kapitole využijeme regresnú analýzu na overenie nami stanovených hypotéz. Výsledky tejto analýzy následne interpretujeme. Napokon sa venujeme súčasným obchodným sporom týkajúcim sa subvencií, možnostiam ich riešenia a formulujeme návrhy na možné riešenia budúcich sporov týkajúcich sa subvencií.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

V posledných rokoch sa počet a hodnota subvencií vo svete neustále zvyšuje. Tento trend môže byť spôsobený rôznymi faktormi, ako je ekonomická obnova po COVID-19, zmeny klímy, krehké globálne hodnotové reťazce a digitálna transformácia, ktoré si vyžadujú vládne zásahy (OECD, 2022). Mnohé subvencie ovplyvňujú hospodársku súťaž a obchod, pretože narúšajú rovnaké podmienky a menia trhové signály, čo vedie k neefektívnosti, cenovým deformáciám a zmenám stimulov. Nedostatok transparentnosti pri poskytovaní subvencií taktiež spôsobuje spory, ktoré môžu narušiť obchodné vzťahy, najmä ak sú považované za súčasť priemyselnej politiky. Tieto nezhody môžu zvýšiť riziko ekonomického nacionalizmu, vládnej intervencie a protekcionizmu. Okrem niektorých výnimiek ako je systém štátnej pomoci v EÚ, subvencie nepodliehajú dostatočne vysokej a prísnej kontrole zo strany vlád, čo môže mať za následok skreslenie trhových ukazovateľov. Subvencie sa často hodnotia podľa multilaterálnych pravidiel, no tieto pravidlá čelili dlhodobej kritike ohľadom ich efektivity. Kým vplyv subvencií na narúšanie obchodu bol podrobne analyzovaný, menej pozornosti sa venovalo ich vplyvu na hospodársku súťaž. V tejto časti záverečnej práce sa zameriame na prehľad súčasného stavu poznania o problematike, ktorá je jej predmetom, teda o subvenciách a konkurencieschopnosti v medzinárodnom obchode.

1.1 Charakteristika subvencií, ich formy a vplyv na trh

1.1.1 Charakteristika subvencií

Subvencia alebo dotácia je finančná podpora zo strany vlády alebo verejných inštitúcií, ktorá poskytuje určitým subjektom výhody (MHSR, d. n.). Môže sa vyskytovať vo forme domácich podpor alebo exportných subvencií. Najčastejšími formami vývozných subvencií sú nízko úročené úvery a daňové úľavy. Subvencia sa považuje za finančný príspevok, ak vláda vykonáva priamy prevod peňažných prostriedkov, odpúšťa príjmy a iné. Môže tiež zahŕňať akúkoľvek formu príjmovej alebo cenovej podpory, ktorá vedie k zvýšeniu vývozu alebo zníženiu dovozu. Dohoda WTO o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach obsahuje zoznam

typov exportných subvencií. Subvencie by nemali byť využívané tak, aby poškodzovali iných obchodných partnerov.

Hlavným účelom subvencií je prerozdelenie zdrojov v hospodárstve, čo sa prejavuje zmenou ekonomickej aktivity a správania účastníkov trhu s cieľom dosiahnuť výsledky, ktoré sú považované za „viac žiaduce“ v porovnaní s tým, čo by sa prirodzene vyskytlo bez intervenčných mechanizmov (Schwartz a Clements, 1999). Argumenty pre subvencie sú často zakotvené v teóriách efektívnosti a ekonomickej spravodlivosti. Napriek tomu, že subvencie môžu vytvárať želané výsledky, nie vždy to znamená, že celková hodnota subvencie má korekčný charakter, alebo že subvencia určená na konkrétny účel je najoptimálnejšou alternatívou v rámci verejných politík.

Ekonomické argumenty pre zavedenie vládnych subvencií môžeme rozčleniť do troch hlavných kategórií (Schwartz a Clements, 1999):

1. Vyrovnávanie nedokonalostí trhu: Trhy často nezaistujú efektívne prerozdelenie zdrojov z dôvodu rôznych trhových zlyhaní, ako sú externé efekty, monopolné správanie alebo nedostatočná konkurencia. Subvencie môžu slúžiť ako nástroj na zvýšenie efektivity a stimuláciu investícií v oblastiach, kde je nedostatok súkromného financovania. Napríklad, problémy s čiernymi pasažiermi sú častým javom vo výskume a vývoji (R&D), kde firmy investujú do inovácií v očakávaní zisku, avšak rivali môžu využívať výsledky bez adekvátneho príspevku. Poskytnutím subvencií na R&D sa vláda môže snažiť eliminovať tieto bariéry a podporiť inovácie.

2. Využívanie úspor z rozsahu vo výrobe: V situáciách, kde je ziskovosť výrobkov závislá na veľkosti produkcie, subvencie môžu uľahčiť firmám dosahovanie úspor z rozsahu. Podporou výrobcov v počiatočných fázach produkcie je možné znížiť ich náklady a zvýšiť konkurencieschopnosť, čím sa zabezpečuje dlhodobá udržateľnosť daných sektorov.

3. Plnenie cieľov sociálnej politiky: Subvencie zohrávajú významnú úlohu aj v oblasti sociálnych politík. Môžu byť použité na ochranu najzraniteľnejších skupín obyvateľstva, zmenu rozdelenia príjmov a zvýšenie zamestnanosti. Napríklad sociálne subvencie môžu pomôcť chudobným domácnostiam získať prístup k základným službám alebo potrebným tovarom, čím sa prispieva k celkovému zlepšeniu kvality života a redukcii chudoby.

Diskusia o subvenciách a ich efektívnosti zahŕňa aj otázky o možných negatívnych následkoch (Schwartz a Clements, 1999). Môžu viesť k trvalým deformáciám trhu, zníženiu konkurencie a zvýšeniu závislosti na štátnej podpore. Preto je dôležité, aby subvencie boli starostlivo navrhnuté a implementované, pričom je potrebné pravidelne hodnotiť ich účinnosť a dopady na ekonomiku a spoločnosť ako celok. Z tohto hľadiska je nevyhnutné, aby vlády zavádzali transparentné a efektívne mechanizmy na ich monitorovanie a hodnotenie, s cieľom zabezpečiť, že sú využívané tak, aby maximalizovali svoje pozitívne dopady a minimalizovali potenciálne negatívne externality.

1.1.2 Formy subvencií a ich vplyv na trh

Typológie subvencií sa obvykle vytvárajú podľa rôznych charakteristík a dimenzií, ako (OECD, 2003):

1. **cieľ:** spotrebitelia alebo výrobcovia, výstupy, vstupy, faktory pridanej hodnoty (individuálne a kolektívne);
2. **nástroj:** napríklad rozpočtové výdavky, daňové výdavky, prevzatie podmienených záväzkov, trhové transfery, alebo podcenenie verejného majetku;
3. **spôsob:** priame, nepriame;
4. **účel:** napríklad regionálny rozvoj alebo úspora energie.

Priame subvencie predstavujú finančné prostriedky, ktoré sú konkrétne vyplácané určitým skupinám alebo jednotlivcom s cieľom poskytnúť im okamžitú pomoc (ClearTax, 2023). Tieto subvencie môžu mať rôzne formy, ako sú peňažné granty, bezúročné pôžičky, alebo priamu finančnú podporu pre podnikateľov a neziskové organizácie.

Na druhej strane **nepriame subvencie** sa nezameriavajú na okamžité peňažné výdavky, ale skôr na opatrenia, ktoré vedú k zníženiu nákladov na tovar a služby (ClearTax, 2023). Tieto subvencie môžu zahŕňať rôzne formy podpory, ako sú daňové úľavy, ktoré znižujú daňovú záťaž pre jednotlivcov alebo podniky, čím im umožňujú ušetriť peniaze. Ďalším príkladom sú zľavy z nájmu, ktoré pomáhajú obyvateľom zvládať náklady na bývanie, a pôžičky s nízkym úrokom, ktoré môžu uľahčiť prístup k financovaniu pre malé a stredné podniky. Nepriame subvencie sú dôležité, pretože prispievajú k celkovému znižovaniu nákladov v ekonomike a môžu mať pozitívny dopad na životnú úroveň obyvateľstva. Tým, že znižujú náklady, umožňujú

jednotlivcom a firmám investovať ušetrené prostriedky do iných oblastí, čo podporuje rast a rozvoj ekonomiky ako celku. V konečnom dôsledku oba typy subvencovania hrajú kľúčovú úlohu v hospodárskej politike a môžu byť efektívnymi nástrojmi na dosiahnutie cieľov, ako je znižovanie chudoby, podpora zamestnanosti a rozvoj inovácií.

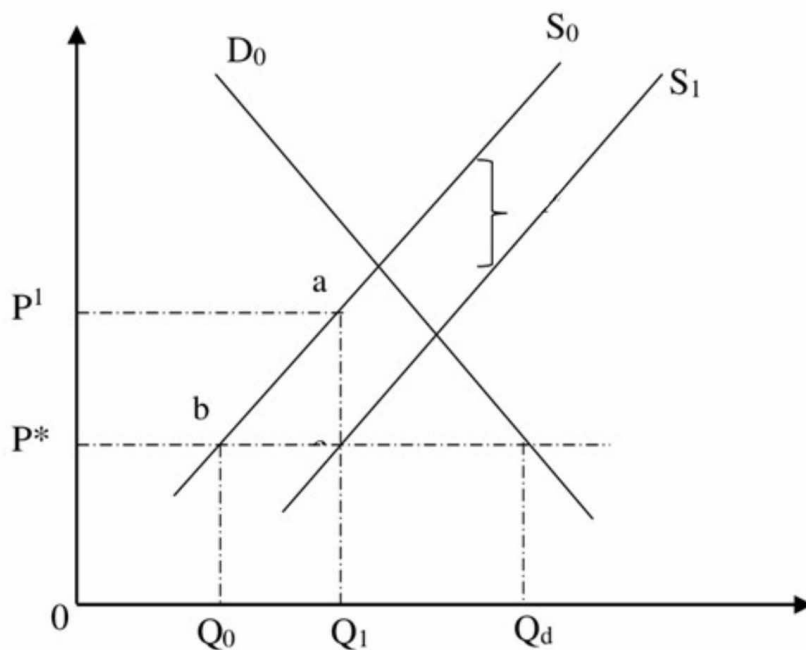
Medzi najpoužívanejšie typy subvencií, ktoré môžu pomôcť chrániť obchod, patria:

- a) **výrobné subvencie,**
- b) **vývozné subvencie,**
- c) **dovozné subvencie.**

Výrobná subvencia predstavuje finančnú podporu, ktorú vláda poskytuje firmám v určitých odvetviach na základe ich úrovne produkcie (Suranovic, 2010). Môže mať formu ad valorem (percento z hodnoty produkcie) alebo formu špecifickej subvencie (fixná suma na jednotku výstupu). Tento typ subvencovania sa líši od subvencií na vývoz, pričom výrobné subvencie sa poskytujú na základe celkovej produkcie, bez ohľadu na to, kde sa výrobky predávajú. Naopak, **vývozné subvencie** sa vzťahujú iba na množstvo alebo hodnotu skutočne vyvezených tovarov. Vývozné subvencie sa považujú za súčasť obchodnej politiky, zatiaľ čo dotácie na výrobu sú súčasťou domácej hospodárskej politiky. **Dovozné subvencie** predstavujú naopak platby, poskytované vládou na tovar dovážaný z druhých krajín.

Hlavné dôvody domáceho výrobného subvencovania sú dva (Suranovic, 2010). Po prvé, pomáhajú zvyšovať príjmy výrobcov v určitých odvetviach, čo je často dôvod, prečo krajiny poskytujú subvencie poľnohospodárom, aby zvýšili ich príjmy. Po druhé, výrobné subvencie môžu stimulovať výrobu určitého tovaru, najmä ak je tento produkt považovaný za dôležitý pre národnú bezpečnosť. Tento argument sa bežne používa na obhajobu subvencií pre poľnohospodárske produkty, oceľ, automobilový priemysel a ďalšie sektory. Krajiny môžu tiež dotovať odvetvia, ktoré považujú za kľúčové pre ekonomický rast, čo je dôvod, prečo mnohé firmy dostávajú podporu na výskum a vývoj (R&D). Aj keď dotácie na výskum a vývoj nie sú priamo výrobnými subvenciami, môžu mať podobné pozitívne účinky. Na obrázku č. 1 je uvedený mechanizmus výrobných subvencií.

Obrázok č. 1: Graf znázorňujúci mechanizmus výrobných subvencií



Zdroj: Puntsagdorj a Buyannemekh (2021).

Pred subvencovaním domáci výrobcovia pracujú na úrovni produkcie Q_0 , pretože trhovú cenu je nastavená na P^* (EcoNinja, 2024). Spotrebitelia pritom nakupujú tovar v množstve Q_d za cenu P^* . Rozdiel medzi týmito množstvami, od Q_0 po Q_d , predstavuje množstvo, ktoré musí byť dovezené.

Po zavedení subvencie dostávajú domáci výrobcovia podporu, ktorá efektívne zvyšuje cenu, za ktorú môžu vyrábať na P^1 . To im umožňuje produkovať na vyššej úrovni Q_1 (EcoNinja, 2024). Dôležité je, že domáci spotrebitelia naďalej platia cenu P^* , čím si zachovávajú svoju úroveň spotreby na Q_d . V dôsledku toho sa objem dovozu znižuje na rozmedzie medzi Q_1 a Q_d .

Celkovo subvencie môžu významne ovplyvniť dynamiku obchodu tým, že podnecujú miestnu produkciu a ovplyvňujú spotrebiteľské správanie, čo vedie k zmenám v úrovni dovozu a trhovej rovnováhe (EcoNinja, 2024).

Vplyv na spotrebiteľov

Pre spotrebiteľov sa v zásade nič nemení, okrem toho, že po zavedení subvencií kupujú väčšie množstvo domácich produktov (EcoNinja, 2024). Ak by však domáci tovar mal nižšiu kvalitu, spotrebiteľia by sa mohli ocitnúť v nevýhodnejšej pozícii. V takom prípade by ich celková spokojnosť a hodnotenie produktov mohli klesnúť. Je dôležité poznamenať, že tieto úvahy predpokladajú, že produkty sú homogénne, čo znamená, že neberú do úvahy možné rozdiely v kvalite medzi domácimi a importovanými výrobkami. Tým pádom by mohla byť situácia pre spotrebiteľov menej priaznivá, ak domáci výrobcovia nedokážu zabezpečiť požadovanú úroveň kvality.

Vplyv na producentov

Domáci výrobcovia profitujú zo subvencií, pretože vyrábajú pri vyššej cene, zatiaľ čo predávajú za nižšiu (EcoNinja, 2024). Rozdiel, ktorý pokrýva vláda prostredníctvom subvencií, vedie k zvýšeniu ich prebytku. Na druhej strane zahraniční výrobcovia čelia stratám, keďže ich vývoz sa znižuje. Množstvo, ktoré vyvážajú, klesá. Tento pokles v dovoze môže mať negatívny dopad na ich podnikanie, pretože sa musia vyrovnáť s nižším dopytom na trhu. Celkový efekt subvencovania teda nielen posilňuje domácich výrobcov, ale aj oslabuje konkurencieschopnosť zahraničných dodávateľov.

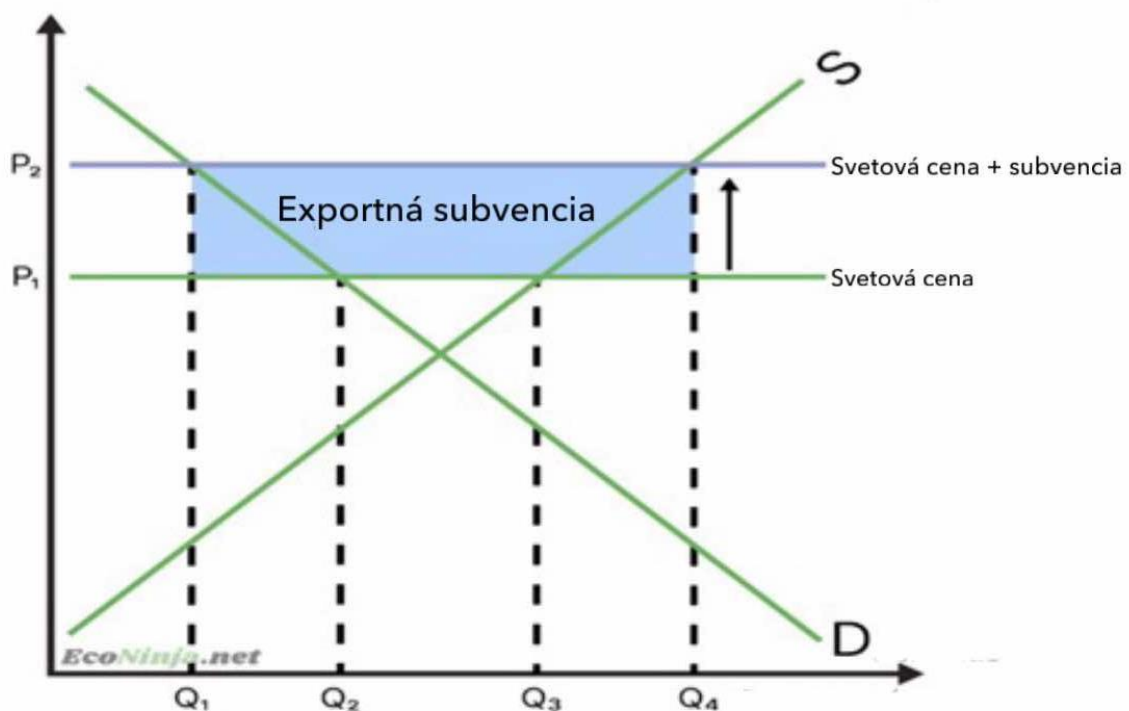
Vplyv na domáci trh (spotrebiteľia + výrobcovia)

Keďže zisk domácich výrobcov prevyšuje akékoľvek straty spotrebiteľov (pretože spotrebiteľia v skutočnosti nestrácajú), trh zažíva pozitívnu zmenu v nadbytku. To znamená, že celková ekonomická situácia sa zlepšuje, keďže výrobcovia profitujú z vyšších ziskov bez toho, aby spotrebiteľia utrpeli straty (EcoNinja, 2024).

Vývozné subvencie predstavujú formu podpory poskytovanej vládami rôznym prijímateľom s cieľom dosiahnuť konkrétne vývozné ciele (UNCTAD, 2022). Tieto subvencie môžu mať rôzne podoby, ako napríklad priame finančné príspevky pre podniky, priemyselné odvetvia alebo výrobcov určitých poľnohospodárskych produktov, ktoré podporujú ich exportnú výkonnosť. Okrem priamej finančnej pomoci môžu vývozné subvencie obsahovať aj lacné pôžičky na vývoz, zľavy na suroviny dovážané z iných krajín či rôzne daňové výhody,

ako je bezcolný dovoz potrebných materiálov. Taktiež sa môžu realizovať prostredníctvom vládou financovaných marketingových aktivít, ktoré pomáhajú propagovať produkty na zahraničných trhoch. Významnú časť týchto subvencií v súčasnosti nachádzame v oblasti poľnohospodárstva, kde sa snažia podporiť konkurencieschopnosť domácich producentov na globálnom trhu. Celkovo tieto subvencie zohrávajú kľúčovú úlohu v podpore národných ekonomík, pomáhajú udržiavať zamestnanosť v určitých sektoroch a prispievajú k rozvoju medzinárodného obchodu. Na obrázku č. 2 je uvedený mechanizmus exportnej subvencie.

Obrázok č. 2: Graf znázorňujúci mechanizmus vývozných subvencií



Zdroj: EcoNinja (2024).

Pred zavedením subvencie domáci výrobcovia produkujú množstvo Q_3 , pretože cena je na úrovni P^1 (EcoNinja, 2024). Domáci spotrebitelia nakupujú pri cene P^1 a množstve Q_2 . Prebytok sa teda exportuje (z Q_2 na Q_3).

Po zavedení subvencie domáci výrobcovia dostávajú subvencie zodpovedajúce rozdielu medzi P^1 a P^2 , preto vyrábajú, ako keby bola cena výroby na úrovni P^2 , pričom predávajú za nižšiu cenu ako sú ich reálne náklady, čo im umožňuje produkovať na úrovni Q_4 (EcoNinja, 2024). Vzhľadom na vyššiu cenu pri vývoze sú ochotní predávať na domácom trhu len za cenu P^2 . To znamená, že domáci spotrebiteľia musia platiť P^2 namiesto P^1 , čo vedie k poklesu dopytu z Q_2 na Q_1 . Nové množstvo vyvezeného tovaru je teda od Q_1 do Q_4 .

Vplyv na producentov

Firmy majú v prípade vývozej subvencie príležitosť predávať väčšie množstvo svojich výrobkov, pričom zároveň profitujú z dodatočných príjmov, ktoré získavajú prostredníctvom vládnych dotácií (EcoNinja, 2024). Tento nový model umožňuje domácim výrobcov významne zvýšiť svoj prebytok, pretože nielenže predávajú viac tovaru, ale aj zlepšujú svoju finančnú situáciu vďaka dotáciám. Týmto spôsobom sa posilňuje ich konkurencieschopnosť na trhu, čo môže viesť k rozšíreniu výrobných kapacít, investíciám do inovácií a celkovému rastu hospodárskej činnosti. Vyšší prebytok tiež motivuje firmy k ďalšiemu rozvoju a expanzii, čo môže mať pozitívny dopad na zamestnanosť a ekonomický rast v regióne.

Vplyv na spotrebiteľov

V dôsledku toho, že firmy majú možnosť dosiahnuť vyššie zisky prostredníctvom exportu, sú ochotné predávať svoje produkty na domácom trhu iba za ceny, ktoré zodpovedajú tým, ktoré dosahujú v zahraničí (EcoNinja, 2024). Tento nový prístup vedie k tomu, že spotrebiteľia sú nútení platiť vyššie sumy za rovnaké produkty, čo negatívne ovplyvňuje ich ekonomickú situáciu. Zvýšenie cien spôsobuje, že spotrebiteľský prebytok sa znižuje, pretože ľudia za rovnakú hodnotu dostávajú menej a to môže viesť k poklesu ich nákupnej sily a celkovej spokojnosti. Týmto spôsobom sa nielen zvyšuje finančné zaťaženie spotrebiteľov, ale aj znižuje konkurencieschopnosť na domácom trhu, čo môže mať dlhodobé následky na ekonomickú dynamiku a správanie domácností.

Vplyv na domáci trh (spotrebiteľia + výrobcovia)

Vzhľadom na to, že zvýšenie zisku pre výrobcov prevyšuje straty spotrebiteľov, domáci trh prechádza pozitívnou transformáciou, ktorá vedie k zvýšeniu celkového prebytku (EcoNinja, 2024). Vláda poskytuje subvencie, čo predstavuje výdavky z peňazí daňových poplatníkov, ktoré mohli byť využité na iné účely, čo predstavuje stratu príležitostí. Dochádza k strate

celkového blahobytu, pretože časť týchto subvencií sa neprejaví v prebytku výrobcov. Dôvodom je, že subvencie môžu znižovať motiváciu výrobcov optimalizovať svoju výrobu tak efektívne, ako to robili predtým. Týmto spôsobom sa môže znižovať celková efektívnosť trhu, čo vedie k väčším stratám a menej priaznivým podmienkam pre všetkých účastníkov na trhu.

Dovozné subvencie predstavujú platby, ktoré vlády poskytujú za tovar dovážaný z iných krajín. Tieto subvencie dostávajú ako súkromní dovozcovia, tak aj štátne inštitúcie (AgriPolicyKit, 2024). Takéto subvencie môžu prispieť k udržaniu nízkych cien na domácich trhoch, avšak v prípade poľnohospodárskych produktov to môže poškodiť domáce poľnohospodárstvo a štátny rozpočet. Ak je dovážaný produkt surovinou (ako napríklad cukor pre spracovateľský priemysel), spracovatelia benefitujú z nižších cien. Ak ide o konečný produkt, profitujú spotrebiteľia, čím sa zvyšuje spotrebiteľský prebytok. Preto sa dovozné subvencie odporúčajú iba ako krátkodobé riešenie v obdobiach výrazného zvýšenia cien potravín, pričom by sa mali zvažovať aj iné možnosti, ako napríklad zníženie dovozných ciel. Zavedenie dovozných subvencií zo strany obchodných partnerov by mohlo v závislosti od elasticity produkcie v týchto krajinách spôsobiť nedostatok tovaru a zvýšiť ceny na domácich trhoch. To by mohlo byť problematické, ak je po daných výrobkoch vysoký dopyt aj v partnerských krajinách (napríklad pri základných potravinách). Preto je dôležité dosiahnuť regionálne dohody o týchto subvenciách.

Dohoda WTO o poľnohospodárstve sa výslovne nezmieňuje o dovozných subvenciách, takže ich aplikácia členmi WTO nie je zakázaná (AgriPolicyKit, 2024). Avšak, podobne ako vývozné obmedzenia, môžu dovozné subvencie viesť k nedostatku na svetovom trhu. Po prudkom náraste cien poľnohospodárskych produktov v rokoch 2007 a 2008 sa preto objavili výzvy na reguláciu týchto politických opatrení zo strany WTO.

1.1.3 Subvencie v rámci WTO

Dohoda WTO o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach (SCM Agreement) reguluje pravidlá týkajúce sa subvencií a stanovuje pravidlá pre zavedenie vyrovnávacích opatrení na kompenzáciu škody spôsobenej subvencovaným dovozom (European Commission, 2024).

Členovia WTO môžu zaviesť vyrovnávacie opatrenia, ak preukážu, že dochádza k subvencovanému dovozu, ktorý spôsobuje ujmu domácemu výrobnému sektoru a zároveň existuje prepojenie medzi subvencovaným dovozom a vzniknutou ujmou.

Európska únia sa angažuje v zlepšovaní pravidiel WTO, vrátane tých týkajúcich sa Dohody o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach, s cieľom adresovať negatívne vplyvy takýchto štátnych zásahov (European Commission, 2024). EÚ sa zameriava predovšetkým na znižovanie negatívnych účinkov priemyselných subvencií na medzinárodný obchod. Začiatkom roka 2020 Komisia uzatvorila dohodu s USA a Japonskom, zaoberajúcu sa spôsobmi zlepšenia pravidiel WTO proti nežiaducemu subvencovaniu. V oznámení Komisie o revízii obchodnej politiky z februára 2021 sú definované ďalšie oblasti na zlepšenie pravidiel WTO, vrátane možného zavedenia nových pravidiel pre štátne podniky, ktoré narúšajú trh. EÚ tiež zohrávala kľúčovú úlohu v diskusiách o vytvorení multilaterálnej dohody o hospodárskej súťaži v rámci WTO. Politiku hospodárskej súťaže považuje za nevyhnutnú pre efektívne fungujúce trhové hospodárstvo, nástroj podporujúci rozvoj a potenciálny nástroj na zlepšenie hospodárskeho riadenia v globálnom obchodnom systéme.

V roku 1996 WTO zriadila pracovnú skupinu pre obchod a hospodársku súťaž. Keď v roku 2001 začal "Doha Development Round" (známy aj ako rozvojová agenda z Dohy), rozhodlo sa, že hospodárska súťaž bude súčasťou rokovaní (European Commission, 2024). Avšak na ministerskom stretnutí WTO v Cancúne v roku 2003 nebol dosiahnutý konsenzus ohľadom začatia rokovaní o hospodárskej súťaži a na nasledujúcom stretnutí WTO v auguste 2004 sa rozhodlo, že téma hospodárskej súťaže sa nebude ďalej rozpracovávať v rámci kola rokovaní v Dauhe. V súčasnosti sú všetky diskusie o obchode a hospodárskej súťaži v rámci WTO pozastavené.

WTO rozdeľuje subvencie do troch kategórií: **zakázané, napadnutelné a nenapadnutelné.**

Subvencie, ktoré požadujú, aby prijímatelia splnili určité vývozné ciele alebo použili domáci tovar namiesto dovážaného, označujeme za **zakázané subvencie** (WTO, 2024a). Tieto subvencie sú zakázané, pretože sú navrhnuté tak, aby narušovali medzinárodný obchod, čo môže poškodiť obchod iných krajín. Môžu byť napadnuté v rámci postupu urovnávania sporov WTO, kde sú posudzované podľa zrýchleného postupu. Ak sa preukáže, že subvencia je zakázaná,

musí byť okamžite zrušená. V opačnom prípade môže krajina, ktorá podala sťažnosť, prijať protiopatrenia. Ak dovoz subvencovaných výrobkov poškodzuje domácich výrobcov, môže byť uložené vyrovnávacie clo.

Subvencie poskytnuté vládou členského štátu WTO (výnimkou sú poľnohospodárske dotácie) sa podľa Dohody o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach považujú za vymožitelné, teda **napadnutelné**, ak nejakým spôsobom poškodzujú domáci priemysel iného štátu, alebo spôsobujú vážne poškodenie záujmov iného štátu (International Trade Administration U.S. Department of Commerce, d. n.). K vážnej škode môže dôjsť v prípadoch, keď subvencovanie bráni vývozu inej krajiny na trh dotujúcej krajiny, bráni vývozu inej krajiny do tretích krajín, znižuje značne cenu podobného výrobku alebo zvyšuje podiel na svetovom trhu krajiny poskytujúcej dotácie v prípade určitého primárneho produktu alebo komodity. Ak rozhodnutie Orgánu na urovnávanie sporov potvrdí negatívny dopad subvencie, musí byť subvencia zrušená alebo jej dopad odstránený. Opäť platí, že ak sú domáci výrobcovia poškodení subvencovanými importmi, môže byť na ne uložené vyrovnávacie clo.

Ak celkové napadnutelné subvencie dosahujú viac ako 5 % ad valorem (teda 5 % hodnoty výrobku), môže sa uznať vážna ujma (MHSR, d. n.). Prešetrovanie musí byť okamžite ukončené, ak sú subvencie nižšie ako 1 % ad valorem, alebo ak objem dovozu subvencovaných produktov je veľmi malý.

Nenapadnutelné subvencie spĺňajú prísne kritériá a zahŕňajú napríklad podporu výskumu alebo pomoc znevýhodneným oblastiam (MHSR, d. n.).

Niektoré pravidlá týkajúce sa subvencovania a ochrany obchodu sú podobné tým z antidumpingovej dohody (WTO, 2024a). Vyrovnávacie clo (rovnako ako antidumpingové clo) možno uplatniť až po dôkladnom prešetrovaní, ktoré je porovnateľné s antidumpingovými opatreniami. Existujú podrobné pravidlá na určenie, či je výrobok subvencovaný, a kritériá na zistenie, či dovozy subvencovaných výrobkov spôsobujú ujmu domácemu priemyslu. Taktiež existujú pravidlá týkajúce sa začatia a vykonávania vyšetrovania a trvania (zvyčajne päť rokov) vyrovnávacích opatrení. Subvencovaný vývozca môže súhlasiť so zvýšením svojich vývozných cien ako alternatívou k vyrovnávaciemu clu.

1.2 Charakteristika, úrovně a faktory konkurencieschopnosti

V tejto podkapitole sa zameriame na prehľad najdôležitejších aspektov konkurencieschopnosti, pričom sa budeme venovať jej definícii, klasifikácii a hlavným faktorom, ktoré ju ovplyvňujú. Koncept konkurencieschopnosti je v súčasnosti chápaný z viacerých perspektív, a to vďaka rôznym prístupom a definíciám, ktoré sa v priebehu času vyvinuli. Tieto definície umožnili vytvorenie viacerých kategorizácií konkurencieschopnosti, pričom každá z nich zdôrazňuje rôzne úrovne a dimenzie, ktoré sú pre jej hodnotenie kľúčové.

1.2.1 Úrovně konkurencieschopnosti a ich definície

V ekonomickej literatúre neexistuje jednotná kategorizácia konkurencieschopnosti, pretože rôzne definície vychádzajú z viacerých dimenzií tohto pojmu (Vida, Kadár, Kadárová, 2009). Vo všeobecnosti však možno rozlíšiť niekoľko základných úrovní konkurencieschopnosti:

- **konkurencieschopnosť regiónu,**
- **konkurencieschopnosť štátu,**
- **konkurencieschopnosť odvetvia,**
- **konkurencieschopnosť podniku,**
- **konkurencieschopnosť výroby.**

Regionálne rozdiely v konkurencieschopnosti prinášajú rôzne výhody (European Commission, 2023). V konkurencieschopnejších regiónoch je priemerný HDP na obyvateľa vyšší, čo naznačuje lepšiu ekonomickú situáciu a kvalitnejšie pracovné príležitosti. Konkurencieschopnejšie krajiny zvyčajne vykazujú menší rozdiel medzi regiónom hlavného mesta a ostatnými regiónmi, čo naznačuje, že rovnomerný rozvoj na národnej úrovni je kľúčom k udržateľnému rastu. Tieto rozdiely v konkurencieschopnosti vyžadujú, aby verejné politiky a investície boli zamerané na podporu vzostupnej konvergencie, čo znamená, že by sa mali zameriavať na zlepšovanie výkonnosti menej konkurencieschopných regiónov a ich snahu dobehnúť rozvinutejšie oblasti. Zároveň je dôležité zabezpečiť, aby aj tie najkonkurencieschopnejšie regióny pokračovali v raste a udržiavali svoj pokrok.

Konkurencieschopnosť regiónu spočíva v jeho schopnosti exportovať viac pridanej hodnoty, než je schopný importovať, pričom do „obchodných podmienok“ treba započítať aj rôzne vládne podpory a dovozné bariéry (The Globalist, 2013).

Konkurencieschopnosť štátu je kľúčovou podmienkou pre konkurencieschopnosť podnikovej sféry (Vida, Kadár, Kadárová, 2009). Samozrejme, nemožno vylúčiť, že jednotlivé podniky môžu byť konkurencieschopné na zahraničných trhoch aj bez podpory konkurencieschopného prostredia, no silné a stabilné podnikateľské prostredie zohráva významnú úlohu pri ich úspechu. Podľa tejto definície môže krajina dosiahnuť vysoký obchodný prebytok, ale ak tento prebytok vznikne vďaka veľkým subvenciám pre vývoz alebo vysokým tarifám na dovoz, nebude to znamenať skutočnú konkurencieschopnosť (The Globalist, 2013). Občania sú nútení vzdávať sa časti svojich príjmov v prospech zahraničných spotrebiteľov alebo platiť vyššie ceny za tovar a služby, čo v konečnom dôsledku znižuje ich kúpnu silu a životnú úroveň.

Svetové ekonomické fórum, ktoré od roku 1979 sleduje úroveň konkurencieschopnosti štátov, konkurencieschopnosť definuje ako súbor inštitúcií, politík a faktorov, ktoré určujú úroveň produktivity krajiny (World Economic Forum, 2016). Iné definície sú trochu odlišné, ale vo všeobecnosti všetky kladú dôraz na pojem „produktivita“. Ďalším spôsobom, ako pristupovať k otázke konkurencieschopnosti krajiny, je zvážiť, ako podporuje naše celkové blaho. Konkurencieschopná ekonomika je produktívna vtedy, ak jej výkonnosť vedie k rastu ekonomiky, ktorý zasa vedie k vyšším príjmom a teda aj k zlepšeniu životnej úrovne.

Porter (1998) považuje produktivitu za jediný relevantný koncept v oblasti konkurencieschopnosti štátov. Podľa neho však hlavnou otázkou konkurencieschopnosti krajiny nie je len to, ako efektívne využiť svoje obmedzené zdroje, ale aj ako posúvať hranice týchto obmedzení prostredníctvom nových produktov a procesov. Kladie dôraz na dynamiku konkurencieschopnosti a inovácie ako kľúčový konkurenčný potenciál. Tvrdí, že pri skúmaní konkurencieschopnosti krajiny je potrebné sústrediť sa na konkrétne segmenty a **priemyselné odvetvia**. Kľúčovou otázkou, ktorú je potrebné zodpovedať je, prečo firmy v danom štáte dosahujú medzinárodný úspech práve v týchto odvetviach.

Konkurencieschopnosť sa najčastejšie hodnotí na úrovni **podniku** (Vida, Kadár, Kadárová, 2009). Je to kľúčová podmienka pre prežitie podniku a vyjadruje schopnosť

udržiavať a zvyšovať majetok vlastníkov. V tomto kontexte je konkurencieschopnosť podniku strategicky významná a predstavuje výzvu pre vrcholové vedenie podniku. Konkurencieschopnosť podniku je komplexný pojem, ktorý možno chápať ako ukazovateľ schopnosti podniku ponúkať tovar a služby na správnom mieste a v správnom čase, tak, aby ich zákazníci mohli kúpiť za ceny výhodnejšie, než aké ponúkajú iní potenciálni dodávatelia.

Konkurencieschopnosť **výrobku**, ktorý podnik ponúka, je zásadná pre schopnosť podniku ponúknuť zákazníkovi rovnaké alebo lepšie podmienky ako jeho konkurenti (Šebo a Šebová, 2010). Pri hodnotení konkurencieschopnosti výrobku je dôležité nielen analyzovať objektívne merateľné vlastnosti výrobku, ako sú kvalita, cena, technické parametre či dizajn, ale aj zohľadniť subjektívne preferencie zákazníkov. Tieto preferencie sú ovplyvnené rôznymi faktormi, ako sú individuálne potreby, hodnoty, ale aj momentálne nálady alebo trendové vplyvy. Preto konkurencieschopnosť výrobku nie je len o jeho technických alebo funkčných vlastnostiach, ale aj o tom, ako rezonuje so zákazníkmi a ich očakávaniami. Konkurencieschopnosť je dynamický pojem, ktorý sa vyvíja v závislosti od zmien na trhu, vo vyjadrovaní potrieb spotrebiteľov a v inováciách, ktoré podnik zavádza. Je to realita podniku vtedy, ak jeho ponúkaný produkt alebo služba nielenže uspokojuje aktuálne potreby zákazníka, ale vedie aj k opätovnému nákupu.

Okrem vymedzenia konkurencieschopnosti na jednotlivých úrovniach možno v literatúre nájsť aj všeobecné definície konkurencieschopnosti. Holistická definícia od Feurera a Chaharbaghiho (1994) znie: *„Konkurencieschopnosť je relatívna, nie absolútna. Závisí na hodnotách akcionárov a zákazníkov, finančnej sile, ktorá určuje schopnosť konať a reagovať v konkurenčnom prostredí a potenciály ľudí a technológie v zavádzaní nevyhnutných strategických zmien. Konkurencieschopnosť môže byť udržateľná, ak je udržiavaná vhodná rovnováha medzi faktormi, ktoré môžu byť protichodnej povahy.“*

Existuje aj ďalšia všeobecná definícia podľa OECD ako konkurencieschopnosti, ktorá označuje schopnosť štátov, podnikov, odvetví, regiónov a výrobkov dosahovať vysoké príjmy zo vstupných výrobných faktorov a zároveň tieto príjmy efektívne využívať na udržateľnej úrovni v rámci aktuálneho konkurenčného prostredia (Vida, Kadár, Kadárová, 2009).

1.2.2 Faktory ovplyvňujúce konkurencieschopnosť

Faktory ovplyvňujúce konkurencieschopnosť môžeme tiež rozdeľovať podľa príslušnej úrovne, napr. mikroúrovne a makroúrovne.

Faktory konkurencieschopnosti podniku môžeme rozdeliť na **vonkajšie a vnútorné** (Karpissová, 2008). **Vonkajšie faktory** sú tie, ktoré podnik nemá možnosť priamo ovplyvniť, alebo jeho schopnosť ich ovplyvniť je obmedzená či nepriama. Medzi tieto faktory patrí napríklad vyjednávacía sila medzi dodávateľmi a odberateľmi, intenzita konkurenčného boja na trhu, štruktúra trhu produktov, miera korupcie v podnikateľskom prostredí, záujem o pracovné miesta v podniku, či podpora zo strany miestnych a štátnych orgánov. Tieto faktory sú často mimo kontroly podniku, ale môžu výrazne ovplyvniť jeho konkurencieschopnosť. Vonkajšie faktory sú rozhodujúce pre podniky, ktoré sa musia prispôbiť externému prostrediu, v ktorom pôsobia.

Vnútorné faktory sú naopak tie, ktoré podnik môže priamo ovplyvniť, a sú teda pod jeho kontrolou (Karpissová, 2008). Tieto faktory sa nachádzajú vo vnútri podniku a zahŕňajú napríklad vedecko-technický rozvoj, marketingové a distribučné stratégie, výrobné faktory a ich riadenie, kvalitu pracovných zdrojov, ako aj finančné a rozpočtové aspekty podnikania. Vnútorné faktory sú v kompetencii podniku a ovplyvňujú jeho schopnosť efektívne využívať zdroje na dosiahnutie konkurencieschopnosti. Tieto faktory sú kľúčové pre optimalizáciu procesov, inováciu a flexibilitu podniku na trhu, čím prispievajú k jeho dlhodobému úspechu a stabilite.

Rozdiel medzi vonkajšími a vnútornými faktormi spočíva teda v miere, do akej má podnik možnosť tieto faktory ovplyvniť (Karpissová, 2008). Zatiaľ čo vonkajším faktorom sa podnik musí prispôbiť, vnútorné faktory sú tie, ktoré môže aktívne riadiť a optimalizovať na zlepšenie svojej konkurencieschopnosti.

Porter (1990) predstavil jeden z prvých konceptov konkurencieschopnosti na medzinárodnej úrovni prostredníctvom tzv. Porterovho diamantu. Pôvodne sa zameriaval na analýzu konkurencieschopnosti podnikov, no postupne si uvedomil, že mikro- a makroúroveň konkurencieschopnosti sú vzájomne úzko prepojené. Hoci jeho model je orientovaný na mikroekonomické faktory, zároveň zdôrazňuje aj úlohu štátu v tomto procese.

Porter (1990) v tomto modeli vysvetľuje konkurenčnú výhodu národa v určitých odvetviach na základe šiestich kľúčových faktorov. Z týchto šiestich faktorov vyčleňuje štyri, ktoré považuje za najdôležitejšie a označuje ich ako determinanty národných výhod. Tieto determinanty môžu buď podporovať alebo brániť vytváraniu konkurenčnej výhody národa. Tieto faktory sú:

1. Podmienky výrobných faktorov: zahŕňajú ľudské, materiálové a kapitálové zdroje, ako aj infraštruktúru, ktorá je nevyhnutná pre fungovanie podnikov.

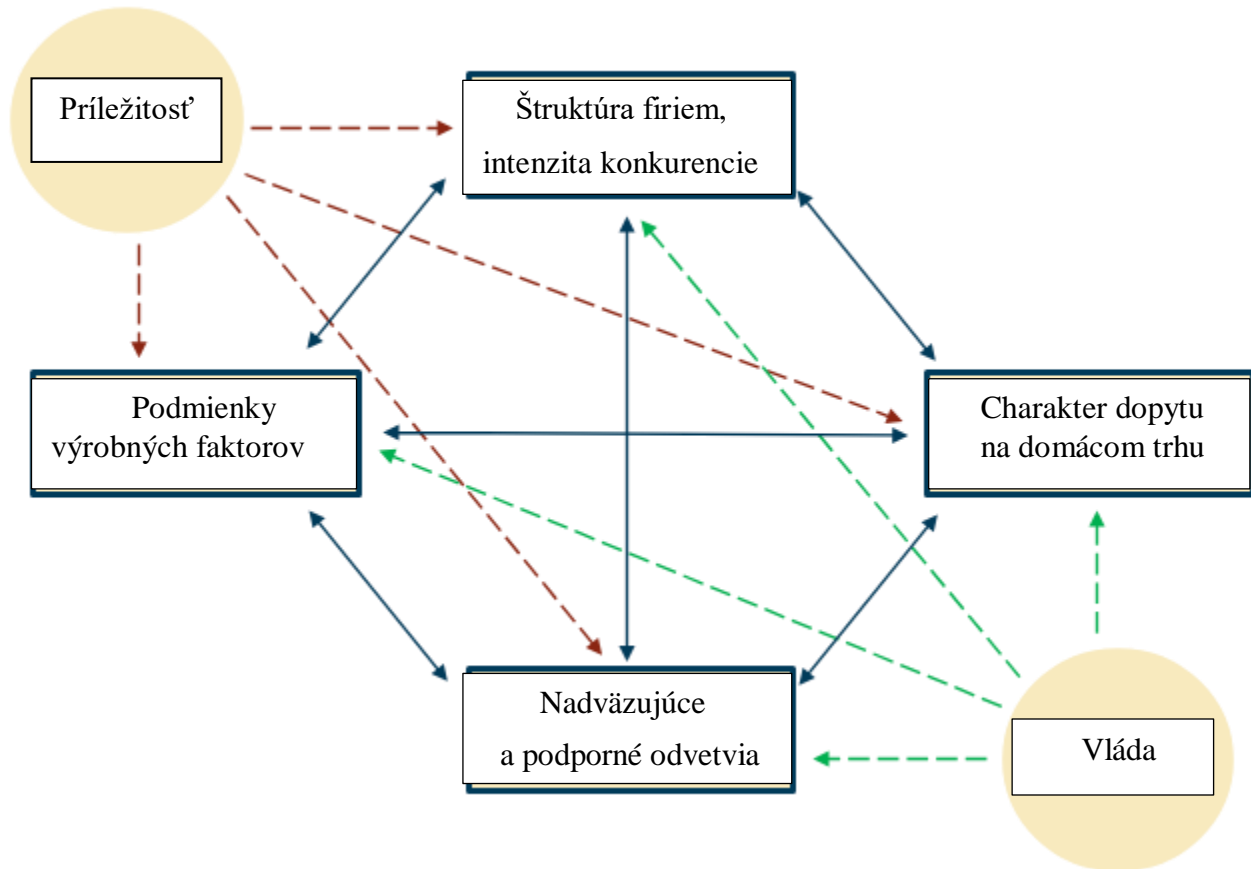
2. Štruktúra firiem a intenzita domácej konkurencie: súvisí s tým, ako silná je konkurencia na domácom trhu a ako sa formujú a rozvíjajú firmy.

3. Nadväzujúce a podporné odvetvia: podporné odvetvia sú tie, ktoré poskytujú vstupy, pričom nadväzujúce odvetvia spracúvajú produkty alebo služby iných odvetví a ďalej ich využívajú vo svojich procesoch.

4. Charakter dopytu na domácom trhu: dopyt na miestnom trhu je faktorom, ktorý môže buď podporiť, alebo obmedziť rozvoj produktov a služieb, ktoré majú potenciál na medzinárodnom trhu.

Porter (1990) ďalej svoj model obohatil o dva ďalšie významné faktory – vládu a príležitosť. Vláda zohráva kľúčovú úlohu pri ovplyvňovaní každého z vyššie uvedených faktorov, pričom jej politické rozhodnutia môžu mať pozitívny alebo negatívny vplyv na konkurencieschopnosť národa. Príležitosť, ako faktor, zahŕňa schopnosť krajiny rozpoznať nové možnosti, ako napríklad vynálezy alebo technologické inovácie, ktoré môžu významne ovplyvniť konkurencieschopnosť. Na využitie týchto príležitostí musí byť vytvorené vhodné prostredie (inštitúcie, ľudský kapitál, zdroje), ktoré umožnia tieto nové šance realizovať. Porter presadzuje myšlienku, že jediným rozumným a syntetickým indikátorom na meranie konkurencieschopnosti je komplexný pohľad na tieto faktory a ich vzájomné prepojenie, čím poskytuje komplexnú analýzu toho, ako jednotlivé faktory ovplyvňujú konkurencieschopnosť krajiny. Obrázok č. 3 znázorňuje model Porterovho diamantu.

Obrázok č. 3: Model Porterovho diamantu



Zdroj: Porter (1990).

Tieto faktory sú zobrazené v tvare diamantu, ktorý ilustruje vzťahy medzi týmito prvkami a ukazuje, ako tieto faktory spoločne formujú konkurencieschopnosť národného odvetvia (Porter, 1990). Každé národné odvetvie má svoj vlastný „diamant“, ktorý určuje jeho konkurencieschopnosť na medzinárodnej úrovni.

1.3 Teórie medzinárodného obchodu v danej problematike

Teórie medzinárodného obchodu poskytujú teoretický rámec na pochopenie dynamiky globálneho obchodovania a rozdielnych prístupov k výmene tovarov a služieb medzi krajinami. Od klasických prístupov, ako sú teória absolútnych a komparatívnych výhod, až po moderné koncepty nového obchodu a strategickej obchodnej politiky, sa tieto teórie snažia vysvetliť,

prečo krajiny obchodujú a aké faktory ovplyvňujú ich úspešnosť na medzinárodných trhoch. Táto podkapitola sa zameriava na rôzne perspektívy, ktoré zahŕňajú ekonomické, politické a iné aspekty, taktiež poskytuje prehľad o prístupoch rôznych autorov k analýze medzinárodného obchodu v meniacom sa globálnom prostredí.

1.3.1 Teórie medzinárodného obchodu relevantné pre subvencie

K teóriám, ktoré sa zaoberajú štátnou podporou vývozu a subvencovaním, patrí napríklad teória merkantilizmu, neomerkantilizmu a teória strategického obchodu.

Od čias Adama Smitha je **merkantilizmus** predmetom intenzívnych diskusií (Magnusson, 2015). Hoci na konci 18. storočia bol označený za „chybný“ systém ekonomických myšlienok a politických praktík, paradoxne sa opäť dostal do popredia v súvislosti s otázkami, ako podporiť ekonomický rast v rozvojových krajinách. Tento pojem sa často spája s ekonomickým myslením a politikou rannej Európy, pričom jeho význam a obsah sú už viac ako dve storočia predmetom rôznych debát.

Teória **neomerkantilizmu** predstavuje moderný prístup krajín k ekonomickej politike v ére globalizácie (Shafi a Niaz, 2023). Táto teória oživuje princípy historického merkantilizmu, ktorý sa rozvinul v západných krajinách počas modernej doby a sústredil sa na maximalizáciu štátneho bohatstva prostredníctvom kontroly obchodu a ekonomiky. Neomerkantilizmus nadväzuje na tieto základy a prispôsobuje ich súčasným podmienkam, pričom hrá významnú úlohu v stratégiách ekonomického rozvoja viacerých krajín. Mnohé európske štáty dokázali prostredníctvom tohto prístupu posilniť svoju ekonomickú stabilitu, dosiahnuť rast a zvýšiť svoj vplyv na globálnom trhu.

Hlavnými prvkami neomerkantilizmu sú vlastenectvo, nacionalizmus a technologické inovácie (Shafi a Niaz, 2023). Štáty, ktoré prijímajú tento prístup, kladú dôraz na podporu domácich produktov a rozvoj národného priemyslu. Miesto toho, aby úplne obmedzili prístup zahraničných produktov na svoje trhy, sa zameriavajú na posilnenie konkurencieschopnosti vlastných výrobcov. To zahŕňa rôzne opatrenia, ako napríklad označovanie výrobkov jasným zdôraznením ich pôvodu – typickým príkladom je označenie „Made in China,“ ktoré zdôrazňuje pôvod produktu a podporuje jeho prijatie domácimi spotrebiteľmi. Ďalším dôležitým aspektom

tejto teórie je rozsiahle dotovanie domácich odvetví, najmä tých, ktoré sú ešte v počiatočnej fáze vývoja. Cieľom týchto dotácií je zabezpečiť, aby mohli konkurovať zavedeným zahraničným spoločnostiam. Okrem toho neomerkantilistické stratégie zahŕňajú zvyšovanie ciel a daní na dovoz zahraničných výrobkov, čím sa zvyšuje ich cena na domácich trhoch a vytvárajú sa priaznivejšie podmienky pre domáce produkty. Týmto spôsobom štáty nielen chránia svoje trhy, ale aj posilňujú vlastnú ekonomickú suverenitu a podporujú rozvoj technológií, ktoré im umožňujú udržať konkurencieschopnosť v globálnom prostredí. Neomerkantilizmus tak predstavuje komplexný prístup, ktorý spája tradičné ekonomické princípy s modernými potrebami globalizovaného sveta.

Teória **strategického obchodu**, známa aj ako „strategická obchodná politika,“ sa zameriava na politiku, ktorú niektoré štáty uplatňujú s cieľom ovplyvniť výsledky strategických interakcií medzi firmami v medzinárodnom oligopole – sektore, kde dominuje len niekoľko spoločností (Spencer a Bredner, 2008). Základná myšlienka tejto teórie spočíva v tom, že obchodná politika môže zvýšiť domáci blahobyt presunom ziskov zo zahraničných firiem na domáce. Kľúčové nástroje zahŕňajú strategické využívanie vývozných subvencií, ciel na dovoz, ako aj finančnú podporu výskumu, vývoja či investícií pre firmy, ktoré čelia medzinárodnej konkurencii, čím sa posilňuje ich postavenie na globálnom trhu.

Jeden z príkladov politiky zvyšovania blahobytu sa týka využitia subvencií na zlepšenie konkurenčnej pozície domácich firiem na globálnych trhoch v konkurencii so zahraničnými rivalmi (Krugman, 1986). Základnou ideou je presunúť zisk zo zahraničných na domáce firmy, preto je užitočné vysvetliť, čo sa presne myslí pod pojmom zisk. Pojem "zisk" je široko chápaný, no rôzni ľudia mu môžu prisudzovať odlišný význam. Ekonómovia zvyčajne pod "ziskom" opisujú "čistý zisk", niekedy označovaný aj ako "nadmerný zisk" alebo "nadenormálny zisk". Tento zisk presahuje minimálnu sumu potrebnú na udržanie firmy v podnikaní, pričom sa považuje za "rentu" pre vlastníkov firmy. Tento typ renty môžu získať aj zamestnanci formou miezd nad minimálnu sumu, ktorá je nevyhnutná na ich udržanie v práci. Napríklad sa tvrdí, že pracovníci v automobilovom a oceľarskom priemysle v USA dostávajú vysoké renty. Dokonca aj vláda môže získavať renty vo forme daní. Všetky tieto renty sú prínosom pre domácu ekonomiku, pretože celkové renty zo zahraničných zdrojov prispievajú k väčšej národnej kontrole nad tovarmi a službami.

Subvencia, ktorá pokrýva náklady na výrobu mimoriadneho výstupu, čiže nadpriemernej produkcie, umožňuje domácim firmám rozšíriť produkciu (Krugman, 1986). Rozšírenie produkcie je pre domácu firmu výhodné. V dôsledku tejto subvencie môže domáca firma získať väčší podiel na ziskovom medzinárodnom trhu, než by to inak bolo možné. Táto politika je pre firmu výhodná, pretože šetrí náklady, ktoré by inak firma musela pokryť sama, čím sa jej zisk zvýši. Tieto náklady však hradí štát, takže subvencia je v podstate prevodom peňazí od daňových poplatníkov na akcionárov firmy. Prečo je teda táto politika v národnom záujme? Základom je, že existujú dva efekty subvencovania. Prvým je zdanlivá úspora nákladov, ktorá je v skutočnosti len presunom financií. Druhý efekt spočíva v tom, že subvencovanie zvyšuje dôveryhodnosť domácich firiem pri expanzii, čo vedie konkurenta k zníženiu produkcie. Tento strategický efekt zvyšuje zisky domácej firmy viac, než je hodnota subvencovania. Výsledkom je, že celkové zisky domácej firmy prevyšujú náklady, ktoré znášajú daňoví poplatníci.

1.3.2 Teórie medzinárodného obchodu a konkurencieschopnosti

Adam Smith žil v období, ktoré bolo poznačené veľkými zmenami v dôsledku priemyselnej revolúcie a rastúcej kritike úlohy náboženstva v každodennom živote (Baláž a kol., 2019). Škótsko, ako región, bolo v mnohých ohľadoch progresívnejšie než Anglicko, čo ho robilo ideálnym miestom pre profesora morálnej filozofie, akým bol A. Smith. **Smithova teória absolútnych nákladov** tvrdí, že každá krajina by sa mala špecializovať na výrobu tých produktov, ktoré dokáže vyrobiť efektívnejšie a s nižšími nákladmi (teda s menším množstvom práce) v porovnaní s inými krajinami. Jednoducho povedané, krajina by mala sústrediť svoju výrobu na to, v čom je najlepšia. Táto teória predpokladá splnenie určitých podmienok:

- medzi krajinami existuje voľný obchod,
- nulové transakčné náklady (hlavne dopravné náklady),
- platí pracovná teória hodnoty,
- dosahujú sa konštantné výnosy z rozsahu,
- existuje dokonalá mobilita pracovnej sily medzi odvetviami,
- existuje imobilita pracovnej sily medzi krajinami,
- produkt je indiferentný.

Podľa klasickej ekonomickej teórie, ktorú formuloval Adam Smith, špecializácia pracovnej sily vedie k úsporám z rozsahu a k rozdielom v produktivite medzi národmi (Anca, 2012). Smith tvrdil, že kapitálové investície a obchod umožňujú špecializáciu, čo vedie k zvýšeniu produktivity a produkcie. V rámci obchodu Smith ukázal, že výhody obchodovania nastávajú, keď sa autarkický režim zmení na voľný obchod a zúčastnené krajiny majú absolútnu výhodu pri výrobe určitých tovarov, čo vedie k produktivite.

David Ricardo rozvinul myšlienku Adama Smitha a ukázal, že výhody z obchodu vznikajú, keď sa krajiny špecializujú na výrobu tých tovarov, pri ktorých majú komparatívnu výhodu. David Ricardo žil v období priemyselného kapitalizmu, keď Anglicko zažívalo hospodársky rozmach a prosperovalo viac než v čase Adama Smitha (Baláž a kol., 2019). Významné odvetvia ekonomiky sa rýchlo rozvíjali, pričom rozmach zažívali aj trhy v zámorských kolóniách, ktoré prispievali k posilneniu britského hospodárstva. **Ricardova teória komparatívnych výhod** sa zaoberá situáciou, keď krajina nedokáže vyrábať produkt lacnejšie alebo s menším úsilím než iné krajiny. Aj v takom prípade môže medzinárodná del'ba práce priniesť výhody, ktoré vysvetľuje táto teória. V Ricardovom modeli rozdiely v technológii výroby medzi odvetviami a národmi vedú k rozdielom v produktivite pracovnej sily (Anca, 2012).

Dôsledky klasických teórií na koncept konkurencieschopnosti sú nasledovné:

- každý národ zohráva špecifickú úlohu v del'be práce na základe komparatívnej výhody, ak by boli technológie a produktivita rovnaké medzi národmi, obchod by nemal zmysel,
- aj keď je štát efektívnejší pri výrobe určitého tovaru, môže to viesť k poklesu výroby tohto tovaru, ak bude umožnený voľný obchod.

Model Heckscher–Ohlin nadväzuje na Ricardovu teóriu a rozširuje ju o ďalšie dva výrobné faktory: prácu a kapitál (Anca, 2012). Predpokladá, že technológia je vo všetkých krajinách rovnaká a komparatívne výhody vyplývajú z rozdielov v dostupnosti výrobných faktorov.

Konkurencieschopnosť z perspektívy neoklasických teórií:

- každý národ zohráva špecifickú úlohu v del'be práce, pričom sa riadi relatívnym množstvom svojich výrobných faktorov, ak by ich proporcie boli rovnaké, obchod by stratil zmysel,

- vyrovnanie cien výrobných faktorov vedie k určitej úrovni príjmovej konvergenzie medzi prácou a kapitálom,
- v prostredí dokonalej konkurencie nie je konkurencieschopnosť dlhodobo udržateľná.

Na rozdiel od klasických teórií, ktoré vnímajú prácu a kapitál ako nezávislé výrobné faktory, **Keynesovská teória** ich považuje za komplementárne (Anca, 2012). Tento prístup sa zameriava na dopyt, zamestnanosť a očakávania, ktoré ovplyvňujú investičné rozhodnutia a spotrebiteľské správanie. Aj keď je Keynesovská teória súčasťou makroekonomického rámca, významne ovplyvňuje regionálnu analýzu. Výsledkom tejto teórie je:

- štát môže zasahovať do ekonomiky s cieľom riešiť jej problémy,
- nedokonalé trhy umožňujú vznik regionálnych rozdielov,
- hospodárske politiky môžu podporiť regionálnu konvergenciu,
- vyššia intenzita kapitálu podporuje ekonomický rast a zvyšuje produktivitu.

Uvedené teórie ponúkajú rôzne pohľady na konkurencieschopnosť a zdôrazňujú odlišné faktory, ktoré ju ovplyvňujú.

1.4 Vzťah medzi konkurencieschopnosťou a subvenciami v literatúre

Aj keď existuje mnoho štúdií, ktoré porovnávajú konkurencieschopnosť národov, žiadna z nich nedokáže dostatočne zohľadniť vplyv exportných subvencií, pretože získavanie medzinárodne porovnateľných dát je veľmi náročné (The Globalist, 2013).

Napriek tomu by sa na prvý pohľad mohlo zdať, že krajiny ako Rakúsko, Nemecko a Švédsko by mali byť považované za konkurencieschopné ekonomiky, keďže vykazujú obchodné prebytky a zároveň majú relatívne vysoké mzdy. Na druhej strane, krajiny ako Čína, ktorá poskytuje nadmerné subvencie na export a Spojené štáty, ktoré vykazujú vysoký obchodný deficit aj kvôli dotáciám zo zahraničia, by pravdepodobne neboli zaradené medzi skutočne konkurencieschopné ekonomiky (The Globalist, 2013).

Typy firiem a podnikateľov, ktorí môžu čerpať verejné financovanie, odrážajú politické priority, ktoré sa líšia medzi jednotlivými krajinami a regiónmi (Pergelova a Anglulo, 2014). V USA sa po globálnej finančnej kríze kladie zvýšený dôraz na podporu malých podnikov, najmä

prostredníctvom rozšírenia verejného financovania pre nové inovatívne podniky. Strata približne 6 miliónov pracovných miest počas krízy viedla k tomu, že podpora prístupu malých a stredných podnikov (MSP) k financiám je vnímaná ako nástroj na stimuláciu podnikateľského rastu a tvorbu pracovných miest, čím sa zároveň zlepšujú príležitosti pre zamestnancov na rozvoj zručností a posilňuje zdravá stredná trieda. Zároveň vláda USA presadzuje politiky na podporu krajiny ako globálneho lídra v inováciách. Významnú úlohu v tomto smere zohráva financovanie výskumu a vývoja, ktoré v USA predstavuje relatívne vysoký na podiel HDP v porovnaní s ostatnými krajinami OECD. Tieto priority sa odrazili aj v štúdiu autorov Pergelova a Anglulo (2014), ktorá ukázala, že vládna podpora ovplyvňuje konkurenčné výhody založené na inováciách a ľudskom kapitáli. Marketingové konkurenčné výhody boli tiež ovplyvnené, hoci v menšej miere, čo súvisí s vládnyim zameraním na zlepšenie podmienok pre komercializáciu a export produktov a služieb MSP. Výsledky štúdie by mohli byť relevantné aj pre krajiny s podobnými prioritami a podpornými programami. Napríklad Japonsko, ktoré kladie dôraz na inovácie, zaviedlo zákon na podporu MSP, ktoré sa zameriavajú na nové podnikateľské oblasti prostredníctvom výskumu, vývoja a komercializácie. Avšak tento zákon priniesol zmiešané výsledky bez jednoznačného vplyvu na rast zamestnanosti a príjmov týchto firiem. Dlhodobé skúmanie, ako vládna podpora prispieva k rozvoju konkurenčných výhod, by mohlo ponúknuť komplexnejšie hodnotenie úlohy týchto politik.

Podobne krajiny ako Kórea, Francúzsko, Švédsko či Izrael poskytujú vysokú priamu podporu výskumu a vývoja v pomere k HDP, čo naznačuje, že závery štúdie autorov by mohli byť relevantné aj pre tieto štáty (Pergelova a Anglulo, 2014). Slovinsko a Ruská federácia sú tiež na čele vládnej podpory výskumu a vývoja, avšak ich odlišné trhové prostredia môžu ovplyvniť prenositeľnosť daných zistení. Slovensko, ako člen EÚ, prešlo transformáciou, zatiaľ čo Ruská federácia si zachováva špecifické obchodné prostredie spojené s transformačnými procesmi. Je preto zrejmé, že je potrebný ďalší výskum na pochopenie toho, ako rozdiely v prioritách verejnej podpory, podnikateľskom prostredí a kultúrnych faktoroch ovplyvňujú tvorbu konkurenčných výhod a finančnú výkonnosť firiem v rôznych krajinách

Výskumníci Masarykovej univerzity v Brne spracovali štúdiu, ktorej cieľom bolo posúdiť, ako subvencie ovplyvňujú konkurencieschopnosť podnikov pomocou finančných ukazovateľov, a zároveň identifikovať možné obmedzenia použitia týchto ukazovateľov na hodnotenie vplyvu subvencií (Sedláček, 2015). Výskum sa zameril na program Rozvoj

operačného programu priemysel a podnikanie, v rámci ktorého 241 podnikov získalo nezvratnú finančnú pomoc na posilnenie svojej konkurencieschopnosti. Metóda Benchmark, ktorá porovnávala osem vzájomne prepojených ukazovateľov konkurencieschopnosti subvencovaných podnikov a ich odvetví, ukázala, že tieto podniky už pred získaním subvencií vykazovali vyššiu konkurencieschopnosť, než priemer daného odvetvia, v ktorom pôsobia (Sedláček, 2015). Avšak v rokoch 2001–2010, počas ktorých sa realizovalo ich subvencovanie, ich postavenie oslabilo a v roku 2010 sa ich výkonnosť z pohľadu analyzovaných ukazovateľov dostala na priemernú úroveň. Štúdia analyzovala vzťah medzi veľkosťou subvencovania a ukazovateľmi konkurencieschopnosti, medzi ktoré patrila rentabilita aktív, obrat aktív, rentabilita vlastného kapitálu, rentabilita tržieb, likvidita tretieho, druhého a prvého stupňa. Podobný záver priniesla aj metóda Per sa. Zistilo sa, že rentabilita aktív subvencovaných podnikov sa v štyroch rokoch po prijatí subvencií zhoršila, hoci štatistická analýza odhalila len slabú koreláciu medzi relatívnou veľkosťou subvencovania a ukazovateľom ROA (Return of Assets), ktorý vyjadruje percento ziskovosti aktív.

Hlbšia analýza naznačila, že zhoršujúce sa ukazovatele konkurencieschopnosti sú dôsledkom nerovnomerného rastu jednotlivých faktorov (Sedláček, 2015). Aj keď zisk, obrat a aktíva rástli nadpriemerným tempom, výraznejšie tempo rastu aktív v porovnaní so ziskom a obratom spôsobilo zníženie ukazovateľov rentability a aktivity. Tieto disproporcie vyplývajú z rozhodnutí manažmentu, ktorý často uprednostňuje zadržiavanie likvidných prostriedkov na budúce investície. To vytvára rozdiely medzi manažérmi a vlastníkami – manažéri sledujú absolútne ukazovatele, zatiaľ čo vlastníci sa sústreďujú na návratnosť kapitálu. Výsledky výskumu ukázali, že dotácie najčastejšie využívajú podniky v dobrej ekonomickej kondícii na realizáciu svojich rozvojových plánov. Analýza finančných ukazovateľov však naznačila zdanlivé zhoršenie stavu podnikov po získaní dotácií, ktoré je spôsobené neproporcionálnym rastom jednotlivých faktorov. Tieto zistenia zdôrazňujú potrebu dôkladnejšieho zohľadnenia širších súvislostí pri hodnotení konkurencieschopnosti podnikov.

Ďalšia štúdia z čínskeho Inštitútu technológií v Harbine prišla k opačnému názoru. Táto štúdia analyzovala vplyv priemyselných subvencií v USA na konkurencieschopnosť čínskeho exportu na zahraničných trhoch (Lou, Tian, Wang, 2020). Porovnávala údaje o subvenciách vydaných federálnymi a štátnymi vládami USA od roku 2009 do roku 2018 s exportom dotknutých výrobkov z Číny. Zistenia ukazujú, že subvencie v USA predstavovali významnú

bariéru pre čínskych vývozcov pri prenikaní na americký trh. Odvetvová analýza ďalej odhalila, že tieto politiky najviac negatívne ovplyvnili export produktov strednej a vysokej technologickej úrovne, pričom nemali výrazný vplyv na vývoz produktov založených na výrobných faktoroch a nízkych technológiách.

Štúdia tiež preskúmala mechanizmy týchto vplyvov a zistila, že americké subvencie znižujú ceny dotknutých výrobkov na domácom trhu, čo spomaľuje vstup produktov strednej a vysokej technológie na americký trh (Lou, Tian, Wang, 2020). Tieto subvencie zvýšili exportnú konkurencieschopnosť amerických produktov strednej a vysokej technológie, čo firmám z USA umožnilo rozšíriť pôsobenie na medzinárodných trhoch. Na základe týchto poznatkov štúdia navrhuje opatrenia na podporu spravodlivého podnikateľského prostredia pre čínskych exportérov. Autori navrujú, aby čínska vláda plne využila výhody rozdielneho zaobchádzania, ktoré Svetová obchodná organizácia (WTO) poskytuje rozvojovým krajinám. Odporúčajú formulovať dotačné politiky v súlade s medzinárodnými pravidlami a sústrediť sa na vytvorenie optimálneho prostredia pre rozvoj priemyslu. Autori analyzovali kvantitatívne hodnotenie dotačných politík a skúmali robustnosť a endogenitu výsledkov. Z dôvodu obmedzeného prístupu k údajom o globálnych subvenciách však neanalyzovali vedľajšie účinky amerických dotácií na iné krajiny, ani reakcie týchto krajín na americkú politiku. Rovnako nezohľadnili heterogenitu exportných firiem.

Z uvedených štúdií vyplýva niekoľko záverov o vzťahu medzi konkurencieschopnosťou a subvenciami. Prvým sú **rozdiely v prioritách vládnych politík**. Subvencie sú často odrazom politických priorít, ktoré sa líšia medzi krajinami. Kým v USA kladú dôraz na inovácie a podporu malých a stredných podnikov (MSP), iné krajiny, ako Čína, sa zameriavajú na zvýšenie exportnej konkurencieschopnosti prostredníctvom priemyselných subvencií. Štúdia Sedláčka (2015) ukázala, že subvencované podniky často už pred získaním dotácií **vykazujú vyššiu konkurencieschopnosť**. Po získaní dotácií však zaznamenali zdanlivé zhoršenie ukazovateľov rentability, čo súvisí s disproporciami medzi rastom aktív, ziskov a obratu. To naznačuje, že subvencie pomáhajú hlavne podnikom v dobrej kondícii realizovať rozvojové plány, no ich efekt môže byť komplexný a zahŕňať nepriame dopady na manažérske rozhodovanie.

Vplyv subvencií na konkurencieschopnosť nie je univerzálny. Napríklad subvencie v USA zvýšili exportnú konkurencieschopnosť produktov strednej a vysokej technológie, čím zároveň vytvorili bariéry pre čínskych vývozcov. Podobné výsledky sa však nedajú jednoducho aplikovať na všetky krajiny kvôli rozdielom v trhových prostrediach a politických prioritách. Hodnotenie efektov subvencií je náročné, pretože vyžaduje zohľadnenie širokého spektra faktorov – od rozdielov v podnikateľskom prostredí a kultúre až po špecifiká priemyselných odvetví. Štúdie ukazujú, že samotné finančné ukazovatele nemusia vždy adekvátne reflektovať dlhodobý vplyv subvencií na konkurencieschopnosť.

Celkovo možno povedať, že subvencie môžu byť významným nástrojom na zvyšovanie konkurencieschopnosti, no ich efektívnosť závisí od správneho nastavenia a implementácie.

2 Cieľ práce, metodika a metódy skúmania

Hlavným cieľom diplomovej práce je preskúmať vzťah medzi subvenciami a konkurencieschopnosťou vo vybraných krajinách (EÚ, UK, USA, Čína) v teoretickej rovine a v súčasnej hospodárskej praxi. Práca sa snaží odpovedať na otázku, do akej miery subvencie ovplyvňujú schopnosť krajín udržiavať si, resp. zlepšovať si svoju pozíciu na globálnom trhu, aké sú možnosti riešenia nekalých obchodných praktík súvisiacich s poskytovaním subvencií.

Hlavný cieľ je doplnený o parciálne ciele, ktoré zahŕňajú:

- Skúmanie vplyvu subvencií a výdavkov na výskum a vývoj na konkurencieschopnosť krajín.
- Identifikovanie aktuálnych obchodných sporov týkajúcich sa subvencií a ich možných riešení

V rámci nášho výskumu sme si definovali nasledovné hypotézy:

H1: Zvýšením výdavkov na subvencie sa zvýši konkurencieschopnosť krajiny vyjadrená produktivitou práce v krajine.

H2: Zvýšením výdavkov na výskum a vývoj sa zvýši konkurencieschopnosť krajiny vyjadrená produktivitou práce v krajine.

Práca je rozdelená na teoretickú a praktickú časť. Teoretická časť je rozdelená na 4 podkapitoly. Prvá podkapitola sa venuje definícii pojmu subvencie, ich rôznym formám a vplyvu, ktorý môžu mať na trhy. Zamerali sme sa na podrobnú definíciu subvencií a ich rôzne formy. V tejto časti sa tiež zameriavame na to, aký vplyv môžu tieto subvencie mať na obchod, taktiež sme sa venovali subvenciám v rámci Svetovej obchodnej organizácie (WTO), kde sa sústreďujeme na pravidlá a regulácie v medzinárodnom obchode.

Druhá podkapitola sa venuje definíciám, úrovniam a faktorom konkurencieschopnosti. Okrem toho, v kontexte faktorov, spomíname aj Porterov diamant, ktorý poskytuje rámec na pochopenie a formovanie konkurencieschopnosti v konkrétnych sektoroch.

V tretej podkapitole sme sa zamerali na teórie medzinárodného obchodu v rámci subvencií a konkurencieschopnosti. Opísali sme niekoľko významných teórií, ktoré sa týkajú obchodu

medzi krajinami. Medzi tieto teórie patrí teória neomerkantilizmu, teória strategického obchodu, teória absolútnych nákladov a teória komparatívnych výhod, Heckscher-Ohlin teória a Keynesovu teóriu.

V štvrtej podkapitole sme sa zaoberali vzťahom medzi konkurencieschopnosťou a subvenciami na základe štúdií autorov Pergelova a Anglulo (2014), Sedláčka (2015) a Lou, Tian a Wang (2020). Na základe týchto analýz sme interpretovali výsledky, ktoré ukazujú, že efekt subvencií môže byť komplexný a závisí od širších kontextov, ako je podnikateľské prostredie a štruktúra odvetvia.

Praktická časť je rozdelená na 4 podkapitoly. V prvej podkapitole sme sa zamerali na priblíženie úrovne konkurencieschopnosti a poskytovanie subvencií na príklade vybraných krajín, konkrétne 5 členských krajín Európskej únie (Nemecko, Francúzsko, Taliansko, Španielsko, Holandsko), Veľkej Británie, ďalej USA a Číny. Zameriavame sa na rozdiely v prístupoch k subvenciám v závislosti od politických priorít a ekonomických štruktúr týchto krajín za roky 2019-2024. V tejto podkapitole tiež overíme vzťah medzi subvenciami a konkurencieschopnosťou na vzorke 59 krajín v rámci celého sveta, v tejto analýze sme použili údaje za rok 2021. Rok 2021 bol zvolený ako referenčný, pretože práve z tohto obdobia bolo dostupných najviac údajov od jednotlivých krajín. V porovnaní s predchádzajúcimi rokmi poskytlo väčšie množstvo štátov komplexné a aktualizované finančné štatistiky, čo umožnilo presnejšiu analýzu a lepšiu medzinárodnú komparáciu.

Na potvrdenie alebo vyvrátenie našich hypotéz sme v rámci diplomovej práce využili regresnú analýzu. Ako ukazovateľ konkurencieschopnosti sme použili produktivitu práce (Auzina-Emsina, 2014). Produktivita práce a ekonomický rast zohrávajú zásadnú úlohu pri udržiavaní a zvyšovaní konkurencieschopnosti krajín na svetovom trhu. Obnova ekonomiky úzko súvisí s rastom produktivity počas krízového obdobia, pričom po určitom prechodnom čase podporuje hospodársky rast. Ak produktivita v čase krízy stagnuje alebo klesá, výsledkom je dlhšie a výraznejšie hospodárske spomalenie s pomalším zotavením. Štáty preto usilujú o posilnenie svojej konkurencieschopnosti na globálnom trhu.

Tento prístup sme zvolili taktiež z dôvodu problému endogenity, ktorý by mohol vzniknúť, ak by sme použili index konkurencieschopnosti, keďže tento index už zahŕňa výdavky na výskum a vývoj.

V analýze sme použili lineárny regresný model (Lukáčiková, 2008):

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + u$$

V analýze sme využili metódu najmenších štvorcov (OLS) na odhad lineárneho regresného modelu, kde závislou premennou je produktivita práce vyjadrená ako HDP na odpracovanú hodinu (v medzinárodných dolároch v stálych hodnotách z roku 2021) a nezávislými premennými sú výdavky na výskum a vývoj (ako % z HDP za rok 2021) a výdavky na subvencie (ako % celkových fiškálnych výdavkov krajiny za rok 2021). Táto miera produktivity práce sa vypočítava pomocou údajov o HDP odvodených z databázy World Development Indicators Svetovej banky. Počas daného referenčného obdobia (ILOSTAT, 2021). Ukazovateľ umožňuje posúdiť úrovne vstupov HDP na prácu a miery rastu v čase, čím poskytuje všeobecné informácie o efektívnosti a kvalite ľudského kapitálu vo výrobnom procese pre daný ekonomický a sociálny kontext, vrátane ďalších doplnkových vstupov a inovácií používaných vo výrobe.

Výdavky na výskum a vývoj sme použili preto, lebo priamo ovplyvňujú inovačný potenciál, technologický pokrok a dlhodobú ekonomickú udržateľnosť krajiny. Medzinárodné hodnotenia, ako **IMD** a **World Competitiveness Ranking (WCR)** zohľadňujú výdavky na výskum a vývoj ako jeden z kľúčových faktorov konkurencieschopnosti, čím poskytujú porovnateľný benchmark medzi krajinami.

Subvencie nie sú vždy rovnako zaznamenávané vo všetkých krajinách. Niektoré krajiny môžu mať neúplné alebo neaktuálne údaje o výške a príjemcoch subvencií (World Bank, 2022). Vo väčšine krajín sú finančné údaje ústrednej štátnej správy zlúčené do jedného účtu, no pre ostatné sú dostupné iba rozpočtové účty tejto správy. Keďže rozpočtové účty nemusia zahŕňať všetky zložky ústrednej štátnej správy, neposkytujú vždy kompletný obraz. Vo federálnych štátoch navyše účty ústrednej vlády nezachytávajú celkové verejné financie. Údaje o príjmoch a výdavkoch vlád zhromažďuje MMF prostredníctvom dotazníkov pre členské krajiny. Hoci sa MMF snaží štandardizovať zber údajov, štatistiky sú často neúplné, zastarané a medzi krajinami ťažko porovnateľné.

Pre tento model sme využili logaritmus, keďže závislá premenná je vyjadrená percentuálne. Logaritmus umožňuje lepšiu interpretáciu výsledkov a je vhodný na modelovanie percentuálnych zmien. Okrem toho logaritmická transformácia pomáha znižovať problém

heteroskedasticity, čo znamená, že rozptyl chýb nie je závislý od hodnoty nezávislých premenných.

Upravená rovnica pre OLS je nasledovná:

$$\log(Y) = \beta_0 + \beta_1 \log(X_1) + \beta_2 \log(X_2) + u$$

V druhej podkapitole sme sa zaoberali definíciou nekalých obchodných praktík v hospodárskej súťaži a analýzou riešení týchto praktík v rámci WTO. Zamerali sme sa na analýzu vybraných súčasných obchodných sporov (DS633, DS630, DS628, DS548) v rámci vybraných komodít a na to, ako vplývajú rozhodnutia WTO v oblasti subvencovania na konkurencieschopnosť globálnych ekonomík.

V tretej podkapitole sme sa venovali novým výzvam pre globálny trh, ako sú klimatické subvencie a ich vplyv na udržateľný rozvoj, spolu s potenciálnou reformou pravidiel WTO. Posledná podkapitola sa venuje diskusii.

V teoretickej časti sme využili literárnu rešerš, pričom sme čerpali z knižných zdrojov, odborných článkov, odborných publikácií, štatisticky spracovaných informácií z databázy Svetovej banky a správ medzinárodných organizácií ako WTO, OECD a ILOSTAT. V praktickej časti boli aplikované kvantitatívne metódy, vrátane štatistickej analýzy, na preskúmanie vplyvu subvencií na konkurencieschopnosť krajín.

3 Výsledky práce a diskusia

V praktickej časti tejto práce sa zaoberáme skúmaním vzťahu medzi poskytovaním subvencií a konkurencieschopnosťou krajín. Tento vplyv subvencií na konkurencieschopnosť je komplexný a závisí od rôznych faktorov, ako sú politické rozhodnutia, ekonomické štruktúry a globálne trendy. Analýza subvencií v konkrétnych krajinách nám poskytuje cenný pohľad na to, ako tieto finančné nástroje môžu podporovať, ale aj obmedzovať konkurencieschopnosť jednotlivých ekonomík

3.1 Porovnanie konkurencieschopnosti a subvencovania na príklade vybraných krajín

Konkurencieschopnosť a subvencovanie predstavujú kľúčové faktory ovplyvňujúce dynamiku medzinárodného obchodu a postavenie jednotlivých ekonomík na globálnom trhu. Krajiny ako USA, Čína, UK a štáty Európskej únie využívajú rôzne prístupy a stratégie na podporu vybraných sektorov a tovarov s cieľom dosiahnuť hospodársky rast, technologický pokrok a udržateľnú zamestnanosť. Táto kapitola sa venuje komparatívnej analýze konkurencieschopnosti týchto ekonomických veľmocí so zameraním na vplyv štátnej podpory, resp. subvencií v kľúčových odvetviach. Skúma rozdiely v prístupe k reguláciám, úrovni štátnej intervencie, ako aj dopady na medzinárodnú obchodnú rovnováhu.

3.1.1 Porovnanie konkurencieschopnosti vybraných krajín

V nasledujúcich tabuľkách sa zameriame na porovnanie konkurencieschopnosti vybraných krajín v priebehu posledných rokov. Na základe dostupných údajov z rôznych medzinárodných inštitúcií sme na porovnanie vybrali krajiny Spojené štáty americké, Čínu, Spojené kráľovstvo, Nemecko, Francúzsko, Taliansko, Španielsko a Holandsko.

Tieto krajiny predstavujú významných hráčov na globálnej ekonomickej scéne, pričom sa líšia nielen veľkosťou ekonomík, ale aj rozličnými politikami, ktoré ovplyvňujú ich konkurencieschopnosť. Cieľom tejto analýzy je poskytnúť prehľad o tom, ako sa konkurencieschopnosť týchto krajín vyvíjala v roku 2021, 2022 a 2023 na základe indexu globálnej konkurencieschopnosti.

Tabuľka č. 1: Index konkurencieschopnosti vybraných krajín

Krajina	Hodnota indexu v roku 2021	Hodnota indexu v roku 2022	Hodnota indexu v roku 2023
Spojené štáty americké	80,1	89,88	90,5
Čína	76,0	83,94	84,7
Veľká Británia	74,7	78,45	88,1
Nemecko	76,3	85,68	89,4
Francúzsko	60,17	74,34	86,9
Taliansko	69,2	65,03	83,2
Španielsko	69,0	66,18	85,1
Holandsko	85,2	94,29	91,7

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa IMD World Competitiveness Center (2022, 2023) IMD World Competitiveness Yearbook (2021).

V rokoch 2019, 2020 a 2024 neboli verejne dostupné konkrétne hodnoty indexu konkurencieschopnosti IMD, pričom boli zverejnené iba poradia jednotlivých krajín v rámci tohto indexu. V nasledujúcej tabuľke sú uvedené poradie krajín za obdobie 2019-2024.

Tabuľka č.2: Poradie krajín podľa indexu konkurencieschopnosti IMD

Krajina	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Spojené štáty	1	10	10	10	9	12
Čína	22	20	16	17	21	14
Veľká Británia	10	19	18	23	29	28
Nemecko	18	17	15	15	22	24
Francúzsko	24	32	29	28	33	31
Taliansko	41	44	41	41	41	42
Španielsko	28	36	39	36	36	40
Holandsko	6	4	4	6	5	9

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa IMD World Competitiveness Center (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

Porovnanie konkurencieschopnosti krajín v rokoch 2019 až 2024 ukazuje rôzne trendy a dynamiku v hodnotení krajín.

V roku 2019 malo USA prvenstvo v rebríčku konkurencieschopnosti. V rokoch 2020 až 2022 **Spojené štáty americké** v indexe klesli na 10. miesto, pričom je pravdepodobné, že toto umiestnenie ovplyvnila pandémia ochorenia COVID-19 (IMD, 2024). V roku 2023 si mierne polepšili a posunuli sa na 9 miesto, avšak v roku 2024 klesli na 12. priečku, čím sa prvýkrát za posledné roky ocitli mimo prvej desiatky. Tento vývoj odráža rastúcu konkurenciu zo strany iných ekonomík a naznačuje, že USA čelia výzvam v udržiavaní svojej pozície medzi najkonkurencieschopnejšími krajinami sveta.

V posledných piatich rokoch zaznamenala **Veľká Británia** v hodnotení výrazné výkyvy (IMD, 2024). V roku 2019 sa umiestnila na 10. mieste, v roku 2020 sa umiestnila až na 19. mieste, o rok neskôr si mierne polepšila na 18. priečku. Následne však v roku 2022 klesla na 23. miesto a po krátkom zlepšení v roku 2023 na 22. pozíciu zaznamenala v roku 2024 výrazný pokles až na 29. miesto. V roku 2024 však došlo k zlepšeniu hodnotenia Veľkej Británie v oblastiach medzinárodného obchodu a investícií, ktoré sa zvýšili, čo môže byť dôsledkom zlepšujúcich sa obchodných podmienok a atraktivity krajiny pre zahraničných investorov. Na druhej strane, hodnotenie v oblasti zamestnanosti a cien sa zhoršilo, čo poukazuje na problémy s vysokou nezamestnanosťou a rastúcimi životnými nákladmi

Pokles postavenia **Holandska** ako lídra spomedzi sledovaných krajín v rebríčku konkurencieschopnosti v roku 2024 možno pripísať viacerým faktorom, ako napríklad pretrvávajúca existencia právnych prekážok v oblasti stavebníctva, neprehľadná a zložitá legislatíva, ako aj pomalá implementácia akademického výskumu, najmä v oblasti kľúčových technológií (IMD, 2024). Ďalším významným aspektom bola absencia národného konsenzu o opatreniach potrebných na dosiahnutie klimatických cieľov vyplývajúcich z Parížskej dohody. Okrem toho sa Holandsko stretlo s výzvami pri zabezpečovaní priaznivého podnikateľského prostredia, ktoré by bolo v súlade s pravidlami medzinárodnej ekonomiky.

V roku 2019 sa **Nemecko** umiestnilo na 18. mieste, v roku 2020 sa zlepšilo na 17. miesto, v roku 2021 na 15. priečke a v roku 2022 taktiež na 15. mieste (IMD, 2024). V roku 2023

pokleslo na 22. pozíciu, a v roku 2024 opäť kleslo na 24. miesto. Celkovo, napriek pozitívnym ukazovateľom v oblasti medzinárodného obchodu a investícií, Nemecko čelí výzvam, ako sú slabý dopyt, nízke investície a zmeny v obchodných partnerstvách, čo ovplyvňuje jeho konkurencieschopnosť na globálnom trhu.

Španielsko sa v roku 2024 sa umiestnilo na 40. mieste zo 67 hodnotených ekonomík, čo predstavuje pokles o štyri priečky oproti predchádzajúcemu roku a druhé najnižšie umiestnenie od roku 2013, keď bolo na 45. mieste (IMD, 2024). Tieto výsledky naznačujú, že Španielsko čelí výzvam v celkovej ekonomickej konkurencieschopnosti, avšak dosahuje pokroky v digitálnej oblasti. Zlepšenie v digitálnej konkurencieschopnosti môže byť výsledkom investícií do technologickej infraštruktúry a vzdelávania v oblasti informačných technológií.

Francúzsko v posledných piatich rokoch zaznamenalo postupné zlepšovanie svojej konkurencieschopnosti v IMD World Competitiveness Ranking (IMD, 2024). V roku 2020 sa nachádzalo na 32. mieste, pričom v nasledujúcich rokoch sa jeho pozícia stabilne zlepšovala – v roku 2021 obsadilo 29. miesto, v roku 2022 sa posunulo na 28. priečku a v roku 2023 pokleslo na 33. miesto. V roku 2024 pokračovalo v tomto trende zlepšenia a dostalo sa na 31. pozíciu.

Taliansko sa v rovnakom období nachádzalo na nižších priečkach a jeho konkurencieschopnosť bola stabilne nižšia v porovnaní s Francúzskom (IMD, 2024). V roku 2019 bolo na 41. mieste, v 2020 bolo na 44. mieste, v roku 2021 zaznamenalo zlepšenie na 41. pozíciu, ktorú si držalo aj v rokoch 2022 a 2023, a v roku 2024 sa posunulo nižšie na 42. miesto. Tento mierny vzostup naznačuje snahu o reformy, avšak Taliansko stále čelí značným výzvam, ako sú vysoký verejný dlh, nízka efektívnosť verejnej správy a komplikované podnikateľské prostredie.

Zhoršenie postavenia **Číny** v roku 2023 súviselo s viacerými ekonomickými a štrukturálnymi problémami, medzi hlavné výzvy patrilo zmierňovanie negatívnych dôsledkov globálneho hospodárskeho spomalenia, snaha o udržanie stabilnej zamestnanosti a zvyšovanie príjmov obyvateľstva (IMD, 2024). Kľúčovým aspektom bolo tiež prehĺbenie trhových reforiem a ďalšia liberalizácia ekonomiky s cieľom posilniť jej dynamiku. Riešenie problémov spojených s miestnym vládny dlhom bolo nevyhnutné na zabezpečenie fiškálnej stability krajiny. Výrazný dôraz bol zároveň kladený na podporu inovácií ako strategického nástroja na dosiahnutie dlhodobého udržateľného hospodárskeho rastu.

Pandémia taktiež spôsobila najhlbšiu globálnu recesiú od druhej svetovej vojny, čo vyvolávalo otázku, či dôjde k „tvorivej deštrukcii“ (kedy menej efektívne firmy zanikajú a uvoľňujú priestor efektívnejším), alebo či kríza povedie len k rozsiahlej deštrukcii bez pozitívneho efektu na produktivitu (Singer, 2022).

Singer (2022) skúma zotavenie firiem po kríze COVID-19 na základe údajov za približne 8 000 podnikov z 23 rozvíjajúcich sa trhov a rozvojových krajín v Európe a strednej Ázii od decembra 2019 až po rok 2021 (Singer, 2022). Podľa analýzy podniky čelili od decembra 2019 výraznému poklesu predaja a zamestnanosti, pričom priemerný pokles predaja dosiahol 24 % a počet stálych zamestnancov klesol o 13 % oproti rokom predchádzajúcim kríze. Mnohé firmy sa ocitli v finančných ťažkostiach, pričom 26 % z nich očakávalo problémy so splácaním záväzkov v nasledujúcich šiestich mesiacoch. Na adaptáciu na krízu až 28 % firiem začalo alebo zvýšilo svoje online aktivity, a 34 % zaviedlo alebo rozšírilo prácu na diaľku. Pokiaľ ide o vládnu podporu, 45 % firiem uviedlo, že dostalo pomoc, pričom najčastejšie išlo o priame finančné príspevky, daňové úľavy alebo odklady splátok. Výskum naznačuje, že firmy s vyššou predkrízovou produktivitou zaznamenali menší pokles predaja a zamestnanosti a lepšie sa prispôbili novým podmienkam. V krajinách s vyššou úrovňou hospodárskej súťaže bol tento pozitívny efekt ešte výraznejší. Na druhej strane, vládna podpora často smerovala k väčším a menej produktívnym firmám, čo môže negatívne ovplyvniť konkurenciu a produktivitu v dlhodobom horizonte. Pre efektívne zotavenie po kríze je preto dôležité postupne ukončovať podporné opatrenia a zamerať sa na podporu konkurenčného podnikateľského prostredia, ktoré je kľúčové pre udržateľný ekonomický rast.

3.1.2 Porovnanie subvencovania vo vybraných krajinách

V tejto časti sa zameriame na porovnanie výšky a štruktúry subvencií období rokov 2019-2022. Cieľom je identifikovať vývojové trendy v prístupe štátov k poskytovaniu finančných stimulov a analyzovať, ako sa tieto prístupy menili v priebehu času. Na základe týchto analýz sa pokúsime posúdiť efektívnosť subvencií a ich vplyv na podporované odvetvia. Pri porovnávaní údajov je dôležité brať do úvahy faktory ako veľkosť ekonomiky, legislatívne podmienky, zameranie hospodárskej politiky a možné externé vplyvy (napr. globálne krízy alebo štrukturálne reformy). Niektoré krajiny môžu preferovať priame finančné stimuly, zatiaľ čo iné sa zameriavajú na daňové úľavy alebo iné formy podpory. Treba tiež poznamenať, že

údaje za určité roky nemusia byť dostupné z dôvodu rozdielnych metodík vykazovania alebo obmedzenej transparentnosti v niektorých štátoch. Aj napriek týmto obmedzeniam poskytuje tabuľka cenný pohľad na trendy a rozdiely v prístupe krajín k subvenciám.

V tabuľke nižšie znázorňujeme hodnotu subvencií poskytnutých vybranými štátmi za dané časové obdobie. Údaje boli získané z verejne dostupných zdrojov Svetovej banky, ktorá pravidelne aktualizuje a zverejňuje štatistiky týkajúce sa medzinárodnej pomoci a finančnej podpory, ako aj z ekonomickej databázy CEIC pre údaje z Číny.

Tabuľka č. 3: Subvencie poskytnuté vybranými štátmi za roky 2019-2022

Krajiny	Subvencie za rok 2019 (v biliónoch \$)	Subvencie za rok 2020 (v biliónoch \$)	Subvencie za rok 2021 (v biliónoch \$)	Subvencie za rok 2022 (v biliónoch \$)
Španielsko	321,45	380,13	386,59	392,96
Holandsko	240,88	274,95	290,78	293,05
Veľká Británia	408,97	548,79	503,51	486,25
Taliansko	526,6	585,13	596,05	622,46
Francúzsko	733,32	794,54	812,56	821
Nemecko	817,14	930,6	995,98	992,44
USA	3 600	4 800	4 830	4 270
Čína	313,54	949 ,8	1 023,8	-

Zdroj: Vlastné spracovania podľa grafu 2019-2022 Svetovej banky (2022) a CEIC (2021)

Vývoj subvencií v analyzovaných krajinách v období rokov 2019 – 2022 vykazoval výrazné rozdiely v závislosti od jednotlivých štátov a ekonomických podmienok. Vo väčšine krajín došlo v roku 2020 k výraznému nárastu subvencií, pravdepodobne v dôsledku opatrení prijatých na zmiernenie dopadov pandémie COVID-19. Najvyšší nárast bol zaznamenaný vo Veľkej Británii (34,3%) a v USA (33,3%). V nasledujúcich rokoch sa tempo rastu subvencií spomalilo, pričom niektoré krajiny zaznamenali ich stabilizáciu alebo mierny pokles.

Veľká Británia v roku 2020 rovnako zaznamenala významný nárast subvencií, avšak v nasledujúcich dvoch rokoch došlo k ich miernemu zníženiu. Podobný trend možno pozorovať aj v prípade USA, kde boli subvencie v roku 2021 na úrovni 4 830 miliárd USD, no v roku 2022 došlo k ich poklesu na 4 270 miliárd USD.

Špecifickým prípadom je Čína, ktorá v roku 2019 poskytla subvencie v hodnote 313,54 miliárd USD. V roku 2021 zaznamenala výrazný nárast subvencií na 1 023,8 miliárd USD.

Celkový vývoj naznačuje, že krajiny v roku 2020 reagovali na krízovú situáciu významným zvýšením subvencií, pričom v nasledujúcich rokoch dochádzalo k ich postupnej stabilizácii alebo miernemu poklesu. Tento trend odráža širší ekonomický kontext, v ktorom subvencie zohrávali kľúčovú úlohu pri podpore hospodárstva v čase pandémie a následnej ekonomickej obnovy.

Európska únia

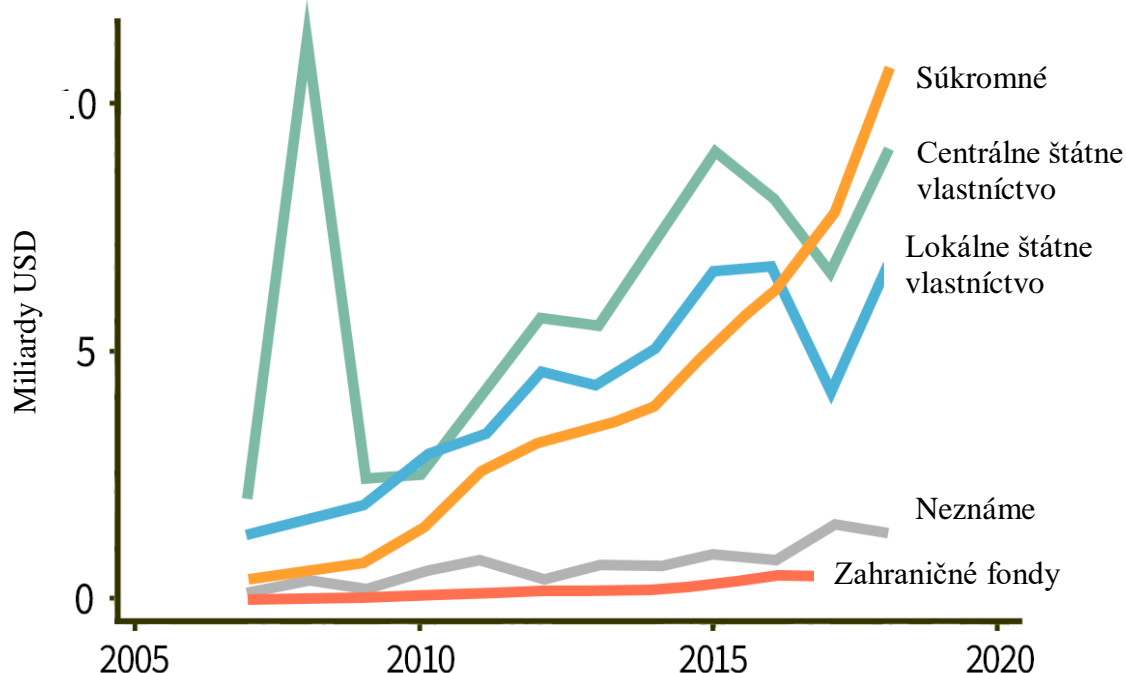
Európska komisia v snahe podporiť hospodársku konkurencieschopnosť a priemyselný rozvoj na úrovni Európskej únie navrhla v roku 2023 reformu pravidiel týkajúcich sa štátnej pomoci (Euractiv, 2023). Konkrétne išlo o poskytnúť členským štátom väčšiu flexibilitu pri poskytovaní subvencií a daňových úľav, čím by sa umožnila rýchlejšia podpora strategických odvetví, najmä v oblasti ekologických technológií. Tento návrh bol motivovaný snahou posilniť európsky priemysel v kontexte rastúcej globálnej konkurencie, pričom je reakciou na rozsiahlu finančnú podporu zeleného priemyslu v USA. Základy nového Priemyselného plánu Zelenej dohody predstavila predsedníčka Komisie Ursula von der Leyen už na začiatku roka 2023. Cieľom je do roku 2030 zabezpečiť, aby strategická závislosť neohrozila ekologickú transformáciu, čo znamená posilnenie domácej výroby v kľúčových odvetviach. Tento návrh podporuje najmä Francúzsko. Komisia by zároveň mohla iniciovať vytvorenie jednotných európskych technických štandardov na urýchlenie zavádzania nových technológií. EÚ už v minulosti uvoľnila pravidlá štátnej pomoci, najskôr v reakcii na pandémiu v roku 2020 a následne po ruskej invázii na Ukrajinu. Koncom roka 2022 Spojené štáty oznámili rozsiahle subvencie pre ekologické technológie, na čo Komisia odpovedá ďalším zmiernením pravidiel štátnej pomoci prostredníctvom „Dočasného krízového a prechodného rámca“. Jednoduchšie schvaľovanie štátnej pomoci sa bude týkať projektov v oblasti obnoviteľných zdrojov energie. Štáty budú môcť poskytnúť vyššie subvencie, ak bude potrebné vyrovnáť podporu, ktorú získali konkurenti mimo EÚ, napríklad v USA alebo Číne. Plán sa zameriava aj na podporu priemyselnej dekarbonizácie prostredníctvom flexibilnejších limitov štátnej pomoci pre menšie podniky. Investície do výroby v strategických uhlíkovo neutrálnych sektoroch budú môcť vlády stimulovať daňovými úľavami, podobne ako v USA. Kritici, vrátane talianskej vlády,

upozorňujú, že z voľnejších pravidiel profitujú predovšetkým ekonomicky silné krajiny. Až 77 % schválenej štátnej pomoci smerovalo do Nemecka a Francúzska, čo vyvoláva nesúhlas zo strany Talianska a severských krajín, ktoré sú voči rozširovaniu štátnej pomoci skeptické.

Čína

Subvencie sú pre čínske podniky významným zdrojom externého financovania, pričom v rokoch 2007 až 2018 vzrástla hodnota priamych vládnych subvencií zo 4 miliárd USD na 29 miliárd USD (Stanford University, 2024). Finančné prostriedky boli rozdeľované najmä na výskum, vývoj, inovácie, modernizáciu priemyslu a zamestnanosť. Čínski výskumníci analyzovali vplyv subvencií na podniky v Číne v období 2007 – 2018. Zhromaždili informácie o vládnych subvenciách z finančných správ kótovaných firiem, ktoré obsahovali údaje o výške prijatých subvencií a dôvodoch ich pridelenia. Finančné údaje pochádzali z databázy China Securities Market and Account Research Database a informácie o vlastníctve firiem z finančnej databázy Wind. Od roku 2018 získal najväčší podiel subvencií súkromný sektor, nasledovaný centrálnymi a lokálnymi štátnymi podnikmi. Najnižší podiel pripadol zahranične financovaným podnikom. Z odvetví získal najviac subvencií ťažobný priemysel, nasledovaný strojárstvom, elektronikou, dopravnými zariadeniami, dopravou a energetikou. Analýza ukázala, že najvýznamnejším faktorom pri pridelení subvencií bola veľkosť podniku, meraná celkovými aktívami. Ziskovosť vykazovala len slabú súvislosť, zatiaľ čo produktivita nebola rozhodujúcim faktorom. Väčšie podniky získavali viac subvencií, aj keď boli menej produktívne. V období jedného až dvoch rokov po pridelení subvencií sa pozoroval mierny pokles rastu produktivity. Subvencie korelovali s vyššími výdavkami na výskum a vývoj, avšak len v krátkodobom horizonte. Zamestnanosť v subvencovaných podnikoch rástla, no tento efekt sa v priebehu jedného roka strácal. Výsledky naznačujú, že subvencie nemajú preukázateľný vplyv na produktivitu, no môžu krátkodobo podporovať zamestnanosť. Ich pridelenie je pravdepodobne ovplyvnené politickými a sociálnymi faktormi. Nasledujúci obrázok č. 4 znázorňuje distribúciu čínskych subvencií podľa vlastníctva firiem.

Obrázok č. 4: Priame subvencie v Číne podľa vlastníctva podniku v období 2005-2020



Zdroj: Stanford University (2024).

Európska únia plánovala od roku 2024 zvýšiť clá na elektrické vozidlá z Číny až na 45,3% po ukončení svojho najrozsiahlejšieho obchodného vyšetovania, ktoré spôsobilo napätie v Európe a vyvolalo odvetné kroky Pekingu (Reuters, 2024a). Viac než rok po začiatku antisubvenčného vyšetovania Európska komisia stanovila dodatočné tarify v rozmedzí od 7,8% pre Teslu až po 35,3% pre čínsku spoločnosť SAIC, pričom sa k týmto clám pripočíta aj štandardná 10% sadzba na dovoz áut do EÚ. Podľa Komisie sú tieto opatrenia nevyhnutné na elimináciu nespravodlivých dotácií, ako sú preferenčné úvery, granty a lacný prístup k pôde, batériám či surovinám. Zároveň upozorňuje, že čínske továrne majú kapacitu vyrábať ročne až 3 milióny elektrických vozidiel, čo je dvojnásobok veľkosti trhu EÚ. Keďže USA a Kanada zaviedli 100-percentné clá, Európa sa stala hlavným cieľovým trhom pre čínske elektromobily. Čínska obchodná komora pri EÚ vyjadrila hlboké sklamanie z „ochranárskeho“ prístupu EÚ. Peking reagoval spustením vlastného vyšetovania dovozu brandy, mliečnych a bravčových produktov z Európy, čo sa javí ako odvetné opatrenie.

V novembri 2024 čínske mesto Šanghaj oznámilo dotácie na výmeny starších vozidiel v snahe podporiť miestny automobilový trh (Reuters, 2024c). Podľa novej politiky jednotlivci, ktorí vymenia svoje staré autá za nové elektrické vozidlá s cenou nad 50 000 juanov, budú mať nárok na dotáciu 15 000 juanov. Pre efektívnejšie benzínové vozidlá bude dotácia 12 000 juanov.

USA

Subvencie zohrávajú významnú úlohu v ekonomickej politike Spojených štátov amerických, kde sú využívané ako nástroj na podporu strategických odvetví, stimuláciu hospodárskeho rastu a zabezpečenie konkurencieschopnosti na globálnom trhu.

Zákon o znižovaní inflácie (IRA) z roku 2022 bol kľúčovou priemyselnou politikou Bidenovej administratívy, s cieľom pomôcť USA splniť klimatické záväzky a podporiť udržateľnosť planéty (CEPR, 2023). Pred jeho prijatím takáto cesta neexistovala. IRA kombinuje opatrenia proti klimatickým zmenám s reformami v zdravotníctve a daniach. Hlavným nástrojom sú dotácie na podporu čistej energie, ktoré motivujú firmy, domácnosti a miestne vlády investovať do znižovania emisií skleníkových plynov. Výber dotácií vychádza z predchádzajúcich skúseností, najmä z neúspechu zákona ACES z roku 2009, ktorý sa spoliehal na zvyšovanie cien uhlíka. Výška dotácií závisí od podielu domáceho obsahu v investíciách – napríklad daňové úľavy na elektrické vozidlá sú dostupné len pre tie montované v Severnej Amerike, pričom vyššie stimuly sa poskytujú pri domácich komponentoch batérií. Hoci tieto požiadavky vyvolali kontroverzie, pomáhajú predísť úniku dotácií do zahraničia a posilňujú americký automobilový priemysel, oslabený nevýhodnými výmennými kurzami a nízkym zahraničným dopytom.

Od druhej polovice roku 2022 do prvej polovice roku 2024 dosiahli investície do čistej energie 493 miliárd USD, čo predstavuje 71 % nárast v porovnaní s predchádzajúcim dvojiročným obdobím (Clean Investment Monitor, 2024). Výrazný rast bol zaznamenaný v oblasti výroby technológií pre čistú energiu a dopravu, kde investície vzrástli na 89 miliárd USD, čo je štvornásobný nárast oproti 22 miliardám USD investovaným v predchádzajúcich rokoch. Najväčší podiel týchto investícií smeroval do dodávateľského reťazca elektrických vozidiel, pričom výška dotácií bola priamo závislá od podielu domácich komponentov. V oblasti výroby čistej energie a priemyselnej dekarbonizácie boli zaznamenané investície vo výške 161

miliárd USD, čo predstavuje 43 % nárast oproti predchádzajúcemu obdobiu. Zatiaľ čo investície do veterných elektrární klesli o 52 %, investície do solárnych a skladovacích technológií vzrástli o 56 % a 130 %. Okrem toho sa začali významné investície do nových technológií, ako sú manažment uhlíka, čistý vodík a udržateľné letecké palivá, ktoré dosiahli celkovú hodnotu 28 miliárd USD, čo je takmer 12-násobný nárast oproti predchádzajúcemu obdobiu. Čisté investície vzrástli o 72 % počas tohto obdobia, pričom ich podiel na celkových súkromných investíciách v USA sa zvýšil z 3,4 % na 5,5 %. Štáty ako Nevada, Wyoming, Arizona, Tennessee a Montana zaznamenali najväčší prínos z týchto investícií.

Neistota v súvislosti s budúcnosťou zákona o znižovaní inflácie (IRA) vyvoláva značné obavy medzi investormi a vývojármi v sektore obnoviteľných zdrojov energie (Thomson Reuters, 2025). Možné legislatívne úpravy, najmä v oblasti daňových úľav a mechanizmu prevoditeľnosti kreditov, môžu mať zásadný vplyv na financovanie projektov a celkovú stabilitu trhu s čistou energiou. V prvý deň po nástupe do úradu Donald Trump nariadil federálnym agentúram okamžité pozastavenie fondov v rámci IRA a prostredníctvom výkonných príkazov zastavil financovanie infraštruktúry pre elektrické vozidlá a ďalšie programy podporujúce elektromobilitu. Podľa odborných analýz je úplné zrušenie IRA nepravdepodobné, avšak administratíva prezidenta Trumpa môže zaviesť cielené úpravy, ktoré by výrazne obmedzili súčasné stimuly v oblasti obnoviteľných zdrojov energie. V prípade odstránenia mechanizmu prevoditeľnosti kreditov by boli podniky nútené prejsť na tradičné daňové štruktúry, čo by mohlo mať negatívny vplyv na dostupnosť investičného kapitálu a spomaliť rozvoj sektora.

Administratíva prezidenta Donalda Trumpa prijala opatrenia, ktoré zásadne ovplyvnia budúcnosť obnoviteľných zdrojov energie v Spojených štátoch (Silverstein, 2025). Výkonným príkazom zastavila všetky projekty veternej energie na mori, pričom zdôvodnila toto rozhodnutie snahou o zníženie nákladov na energiu, podporu zamestnanosti a uspokojenie rastúceho dopytu. Ak však dôjde k zastaveniu plánovaných projektov, zastaví sa aj prílev ekonomických stimulov do tohto sektora, čo môže negatívne ovplyvniť miestny trh práce a investičné prostredie. Potenciálne zrušenie zákona o znižovaní inflácie (IRA) by malo výrazný makroekonomický dopad. Podľa odhadu analytického centra Energy Innovation by spotrebitelia v prípade zrušenia legislatívy zaplatili za energiu kumulatívne o 32 miliárd dolárov viac, pričom hrubý domáci produkt (HDP) by do roku 2035 poklesol o 190 miliárd dolárov. Prieskum spoločnosti Aurora ďalej ukázal, že 57 % podnikateľov podporuje zachovanie IRA, zatiaľ čo

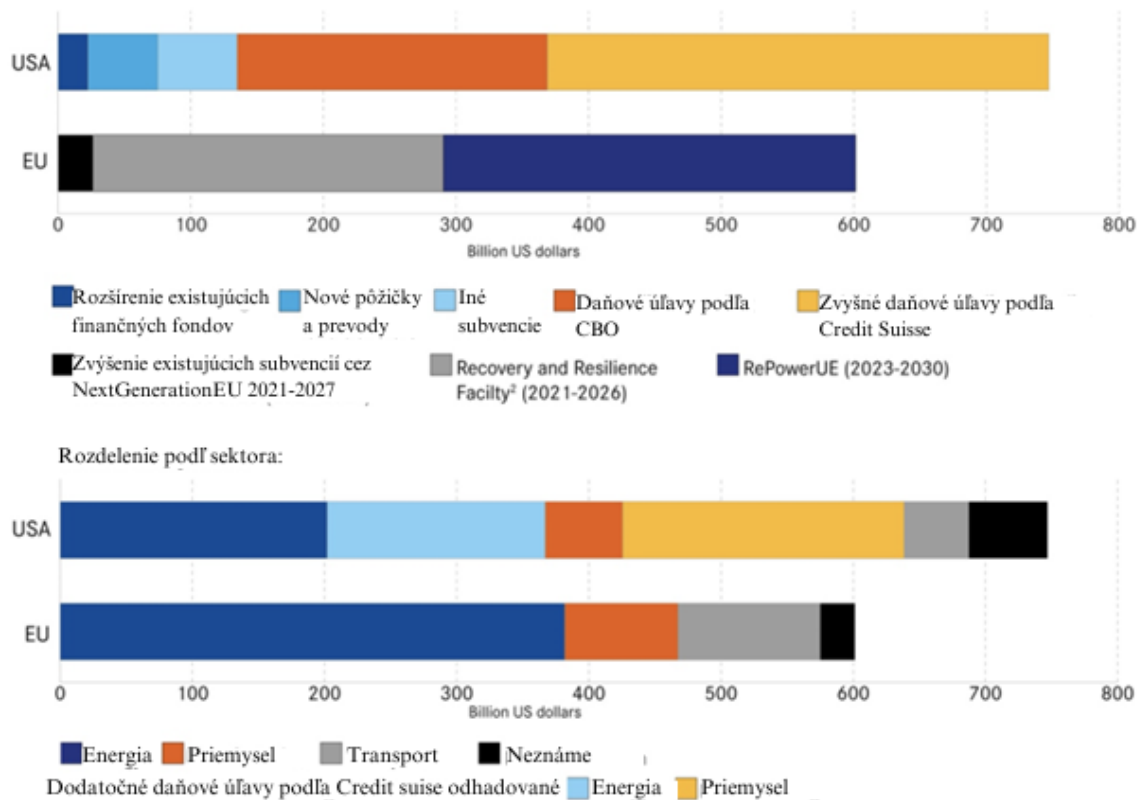
jeho zrušenie preferuje len 29 % respondentov. Navyše, až 78 % majiteľov firiem vyjadrilo záujem o maximálne využitie výhod vyplývajúcich z tejto legislatívy. Rastúce povedomie o význame štátnej podpory obnoviteľných zdrojov energie sa prejavuje aj medzi individuálnymi spotrebiteľmi. Zatiaľ čo v roku 2024 o IRA vedelo 51 % majiteľov domov, v roku 2025 toto číslo vzrástlo na 77 %. Odborníci upozorňujú, že vládne dotácie zohrávajú kľúčovú úlohu v konkurencieschopnosti obnoviteľných zdrojov energie, keďže fosílny priemysel dlhodobo profituje zo silnej štátnej podpory. Z uvedených skutočností vyplýva, že akékoľvek zásahy do legislatívnych stimulov pre čistú energiu môžu mať ďalekosiahle ekonomické a environmentálne dôsledky. Rozhodnutia prijaté v tomto sektore ovplyvnia nielen budúcnosť energetického trhu, ale aj širšie hospodárske a sociálne aspekty rozvoja Spojených štátov.

V roku 2023 USA využilo viac ako 3 milióny domácností daňové úľavy na ekologické vylepšenia domov, ako sú solárne panely, tepelné čerpadlá a izolácia, čo predstavuje celkovú sumu 8,4 miliardy dolárov (Market Watch, 2024). Takmer polovica týchto domácností mala príjem pod 100 000 dolárov.

Jedným z kontroverzných aspektov IRA sú požiadavky na lokálny obsah, ktoré uprednostňujú produkty vyrobené v USA alebo v Severnej Amerike (CEPR, 2023). To vyvolalo obavy medzi obchodnými partnermi, najmä v Európskej únii, že tieto opatrenia môžu narušiť hospodársku súťaž a viesť k presunu investícií a výroby do USA na úkor európskeho priemyslu.

Nasledujúci obrázok č. 5 porovnáva podporu pre jednotlivé sektory v USA a EÚ, pričom analyzuje rôzne zdroje financovania.

Obrázok č. 5: Porovnanie výrobných a environmentálnych subvencií v USA a EÚ



Zdroj: CEPR (2023).

Z grafu vyplýva, že celkové subvencovanie je v USA vyššie než v EÚ, pričom dominantnou formou podpory sú daňové úľavy. Naopak, EÚ sa spolieha najmä na prerozdelenie existujúcich fondov, nové pôžičky a programy ako NextGenerationEU či RePowerEU (2023–2030). V sektorovom rozdelení sa v USA kladie najväčší dôraz na energetiku, zatiaľ čo v EÚ je podpora rozdelená rovnomernejšie medzi energetiku, priemysel a dopravu. V USA je tiež značná časť financií klasifikovaná ako „neznáme použitie“. Výsledky ukazujú, že USA sa zameriavajú na trhové stimuly prostredníctvom daňových úľav, zatiaľ čo EÚ volí prístup priameho financovania a prerozdelenia existujúcich zdrojov. Tento rozdiel v stratégii môže ovplyvniť efektivitu implementácie investícií a ich dopad na jednotlivé sektory hospodárstva.

Vývoj subvencií a investícií do zelenej energie ukazuje, že vlády a súkromný sektor na globálnej úrovni čoraz intenzívnejšie smerujú finančné zdroje do udržateľných technológií. Hoci prístupy jednotlivých ekonomických blokov – ako sú USA, Čína a Európska únia – sa líšia

v závislosti od politických priorít, regulačného prostredia a štruktúry trhu, spoločným cieľom zostáva podpora prechodu na nízkoemisnú ekonomiku.

3.2 Regresná analýza vzťahu medzi subvenciami a konkurencieschopnosťou

Regresná analýza predstavovala dôležitý nástroj na skúmanie vzťahov medzi ekonomickými premennými a identifikáciu faktorov ovplyvňujúcich konkurencieschopnosť krajín. V tejto analýze bol skúmaný vzťah medzi subvenciami a konkurencieschopnosťou, pričom ako meradlo konkurencieschopnosti bola použitá produktivita práce. Tento prístup bol zvolený s cieľom minimalizovať problém endogenity, ktorý by mohol vzniknúť pri použití indexu konkurencieschopnosti, keďže tento index už zahŕňa výdavky na výskum a vývoj.

Závislou premennou v našom modeli bola produktivitu práce vyjadrená ako HDP na odpracovanú hodinu (v medzinárodných dolároch v stálych hodnotách z roku 2021), zatiaľ čo nezávislými premennými boli výdavky na výskum a vývoj a výdavky na subvencie (obe vyjadrené ako percento HDP za rok 2021). Použitý model je OLS (Ordinary Least Squares), ktorý odhaduje vzťah medzi závislou premennou $l_productivity$ (logaritmus produktivity práce) a dvoma nezávislými premennými: l_rd (logaritmus výdavkov na výskum a vývoj) a $l_subsidies$ (logaritmus subvencií). Model bol odhadnutý pomocou 59 pozorovaní, pričom 126 pozorovaní bolo vylúčených z dôvodu chýbajúcich alebo neúplných údajov.

Tabuľka č. 4: Regresné koeficienty pre skúmaný model

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	3,10360	0,596139	5,206	<0,0001	***
l_rd	0,498276	0,0632409	7,879	<0,0001	***
l_subsidies	0,177086	0,153468	1,154	0,2534	

Zdroj: Vlastné spracovanie v GRETL podľa Svetovej banky a ILOSTAT (2021).

Tabuľka č. 5: Modelové štatistiky regresnej analýzy

Mean dependent var	3,715754	S.D. dependent var	0,744000
Sum squared resid	13,15973	S.E. of regression	0,484763
R-squared	0,590105	Adjusted R-squared	0,575465
F(2, 56)	40,31010	P-value(F)	1,43e-11
Log-likelihood	-39,45629	Akaike criterion	84,91257
Schwarz criterion	91,14519	Hannan-Quinn	87,34553

Zdroj: Vlastné spracovanie v GRETL podľa Svetovej banky a ILOSTAT (2021).

Whitov test pre heteroskedasticitu má nasledovné výsledky:

- **Nulová hypotéza (H_0):** Heteroskedasticita nie je prítomná (t.j. rozptyl chýb je konštantný).
- **Testová štatistika (LM):** 7,28038
- **Počet stupňov voľnosti:** 5 (pretože testová štatistika sleduje rozdelenie Chi-square s 5 stupňami voľnosti).
- **P-hodnota:** 0,200609

Koeficienty:

1. Konštanta:

- Koeficient konštanty je **3.10360**, čo naznačuje, že ak sú hodnoty l_{rd} a $l_{subsidies}$ nulové, logaritmus produktivity práce bude 3.10360.
- Táto hodnota je štatisticky významná (p-hodnota < 0.0001), čo znamená, že je štatisticky odlišná od nuly.

2. l_{rd} (logaritmus výdavkov na výskum a vývoj):

- Koeficient **0.498276** naznačuje, že so zvýšením výdavkov na výskum a vývoj o 1% (ako logaritmická premenná) sa produktivita zvýši o približne 0.498%. Tento koeficient je štatisticky veľmi významný (p-hodnota < 0.0001), čo znamená, že vzťah medzi výdavkami na výskum a produktivitou je štatisticky veľmi silný.

3. **l_subsidies (logaritmus dotácií):**

- Koeficient **0.177086** naznačuje, že zvýšenie dotácií o 1% vedie k zvýšeniu produktivity o približne 0.177%. Avšak p-hodnota pre tento koeficient je **0.2534**, čo znamená, že tento koeficient nie je štatisticky významný na bežných hladinách významnosti (5%). To naznačuje, že dotácie nemajú silný a štatisticky významný vplyv na produktivitu v tomto modeli.

Modelové štatistiky:

- **R-squared (R²): 0.5901** – Tento ukazovateľ naznačuje, že model vysvetľuje približne **59%** variability závislej premennej (l_productivity). To je pomerne silný ukazovateľ, ale stále existuje významná časť variability, ktorá nie je zachytená týmto modelom.
- **Adjusted R-squared: 0.5755** – Tento ukazovateľ zohľadňuje počet nezávislých premenných v modeli. Rôzne hodnoty R² môžu byť ovplyvnené počtom premenných, ale Adjusted R² ukazuje, ako dobre model vysvetľuje dáta, pričom penalizuje pridané premenné, ktoré nezlepšujú predikciu.
- **F-statistika: 40.31010** (p-hodnota < 0.0001) – Táto štatistika testuje, či model ako celok poskytuje významné vysvetlenie závislej premennej. V tomto prípade p-hodnota je veľmi malá, čo naznačuje, že model je štatisticky významný.

Diagnostika multikolinearity:

- **VIF (Variance Inflation Factor):** Test na multikolaritu ukazuje, že hodnota VIF pre obe nezávislé premenné (l_rd a l_subsidies) je **1.152**. To naznačuje, že medzi týmito premennými neexistuje silná multikolarita, čo je dobré pre stabilitu odhadov.

Výsledná rovnica je:

$$l_productivity = 3,10360 + 0,498276 \cdot l_rd$$

Záver:

Model ukazuje, že **výdavky na výskum a vývoj** majú **silný** a štatisticky **významný** vplyv na produktivitu, **pričom každý 1% nárast v ukazovateli výdavkov na vedu a výskum vedie k zhruba 0,5% nárastu ukazovateľa produktivity práce**. Na druhej strane subvencie **nemajú signifikantný vplyv** na produktivitu v tomto modeli, čo naznačuje, že ich účinok na produktivitu môže byť slabý alebo neexistujúci v tejto konkrétnej vzorke dát.

P-hodnota pre tento koeficient je 0.2534, čo je vyššie ako bežne používaná hranica 0.05. To znamená, že koeficient nie je štatisticky významný na bežných hladinách významnosti. Inými slovami, v rámci tohto modelu nie je možné jednoznačne potvrdiť, že subvencie majú významný vplyv na produktivitu. Ako **limitáciu týkajúcu sa metodológie výskumu** je dôležité zdôrazniť obmedzený počet pozorovaní daný nedostupnosťou údajov, mnohé krajiny, predovšetkým rozvojové krajiny, nezverejňujú dáta o svojich výdavkoch na subvencie, ako aj na výskum a vývoj. Tento aspekt môže ovplyvniť platnosť záverov výskumu.

3.3 Súčasné obchodné spory týkajúce sa subvencií a možnosti ich riešenia

Subvencie na rozvoj určitých priemyselných sektorov, ako napríklad energetika, výroba ocele, alebo čipový priemysel, sú častým predmetom sporov. Krajiny sa často obviňujú z poskytovania nezákonných alebo neprimeraných dotácií, ktoré znižujú konkurencieschopnosť iných členských krajín.

Už pred eskaláciou obchodnej vojny medzi USA a Čínou v roku 2017 bola WTO kritizovaná viacerými členskými krajinami za svoju pomalosť pri prijímaní rozhodnutí a nových pravidiel (Brocková, 2019). Táto nepružnosť sa naplno prejavila neúspechom katarského kola rokovaní a tiež nedostatočnou efektivitou pri zabezpečovaní plnenia záväzkov členských štátov prostredníctvom systému riešenia sporov. Ďalším problémom bolo, že pravidlá WTO neodrážali aktuálne výzvy globálneho obchodného systému.

3.3.1 Súčasné obchodné spory WTO týkajúce sa subvencií

Medzi najväčších kritikov WTO patrili Spojené štáty americké, ktoré dlhodobo blokovali menovanie nových členov Odvolacieho orgánu WTO, kľúčového pri riešení medzinárodných obchodných sporov (Brocková, 2019). Tento orgán by mal mať podľa pravidiel WTO sedem

členov, pričom na rozhodovanie je potrebná minimálne trojčlenná skupina. Dňa 10. decembra 2019 však mandát skončil dvom z troch zostávajúcich sudcov, čím bol orgán paralyzovaný, keďže posledná členka, zástupkyňa Číny, nemohla rozhodovať sama. Tento výpadok ohrozil celý systém riešenia sporov v rámci WTO a zvýšil riziko, že globálny obchod sa bude riadiť skôr politickou a ekonomickou silou jednotlivých krajín než dohodnutými pravidlami. Už v predchádzajúcich rokoch bola práca Odvolacieho orgánu značne komplikovaná z dôvodu zníženého počtu sudcov, čo viedlo k omeškaniam v rozhodovacích procesoch. Aj napriek snahám viac ako 100 krajín WTO navrhnúť nových kandidátov na členstvo v Odvolacom orgáne, USA blokujú akúkoľvek takúto iniciatívu. K výhradám voči Číne, týkajúcim sa neoprávnených výhod v multilaterálnom obchodovaní, možno určite prijať určité oprávnené výhrady.

Podľa údajov WTO patria medzi krajiny, ktoré čelili najväčšiemu počtu sporov v rámci mechanizmu urovnávania sporov nasledujúce (WTO, 2025):

1. **Spojené štáty americké** – 144 sporov
2. **Európska únia** – 112 sporov
3. **Čína** – 47 sporov
4. **Kanada** – 40 sporov
5. **Brazília** – 33 sporov

Tieto krajiny sú najčastejšie žalovanými subjektmi v obchodných sporoch na pôde WTO, pričom dôvodom sú najmä ich významné podiely na globálnom obchode a implementácia obchodných opatrení, ktoré sú predmetom sťažností iných členov WTO. Spojené štáty a Európska únia sa dlhodobo umiestňujú na popredných miestach v počte sporov, čo je dôsledkom ich aktívnej úlohy v medzinárodnom obchodnom systéme a ich vplyvu na globálne obchodné pravidlá.

Spojené štáty vyjadrili množstvo výhrad voči obchodným praktikám Číny, pričom kritizovali štátne dotácie v niektorých odvetviach, neférové obchodné postupy ako dumping, nútený transfer technológií a porušovanie pravidiel duševného vlastníctva, ktoré sa Čína zaviazala dodržiavať pri vstupe do WTO v roku 2001 (Brocková, 2019). Spočiatku sa však pozornosť USA sústredila najmä na dovoz ocele a hliníka. V tomto odvetví dominujú Čína a

Európska únia, pričom dopyt po oceli v EÚ bol negatívne ovplyvnený hospodárskou krízou v roku 2008, zatiaľ čo Čína si udržala pozíciu najväčšieho svetového producenta a exportéra ocele. V roku 2017 USA začali prijímať kroky na zavedenie protekcionistických opatrení pre rôzne produkty, vrátane ocele a hliníkových výrobkov, odôvodnené potrebou ochrany národnej bezpečnosti. Snažili sa tak formálne dodržať pravidlá WTO odkazom na výnimku v článku XXI GATT, ktorá umožňuje odstúpenie od pravidiel WTO v prípade potreby ochrany národnej bezpečnosti. Reakciou Číny a Európskej únie bolo zavedenie odvetných opatrení vo forme zvýšených ciel na vybrané produkty z USA, čo viedlo k obchodnej vojne, ktorá trvá doposiaľ. V tomto bezprecedentnom prípade, rovnako ako v ďalších, WTO nevyužila svoj systém na riešenie sporov, čím zostanú prípady porušenia pravidiel WTO nevyriešené. Technologický rast Číny predstavuje vážnu konkurenciu pre ostatných členov WTO, čo však nie je problém, ak by tento pokrok bol dosiahnutý v súlade s pravidlami WTO. Jednou z výhrad USA je však aj to, že Čína a niektoré ďalšie rýchlo rastúce ekonomiky, ako India a Južná Kórea, naďalej využívajú výhody zvláštnych podmienok pre rozvojové krajiny v rámci WTO.

V sporoch v rámci Svetovej obchodnej organizácie sú najčastejšími komoditami a sektormi:

1. Poľnohospodárske produkty:

- **Bavlna:** Spojené štáty a EÚ čelili sporom kvôli dotáciám, ktoré dostávajú producenti bavlny.
- **Cukor:** Spory často vznikajú kvôli dotáciám a obchodným bariéram v cukrovarníckom priemysle.
- **Ryža a pšenica:** Obmedzenia vývozu a dotácie, najmä zo strany veľkých producentov ako USA a EÚ, sú častými príčinami sporov.
- **Mliečne výrobky:** Ochrana domácich trhov s mliečnymi výrobkami a exportné dotácie sú bežné sporné témy.

2. Oceľ a kovové výrobky:

- Zavedenie antidumpingových a proti subvenčných opatrení na oceľ a hliník boli hlavné príčiny sporov, najmä medzi USA, Čínou a EÚ.

3. Farmaceutické výrobky a duševné vlastníctvo:

- Spory často súvisia s patentmi, právami duševného vlastníctva a ochranou liekov. Tieto spory sa zameriavajú na rovnováhu medzi ochranou patentov a prístupom k cenovo dostupným liekom.

4. **Automobily:**

- Témy ako clá, kvóty a netarifné bariéry týkajúce sa dovozu a vývozu automobilov, najmä medzi USA, Japonskom a EÚ, sú častým predmetom sporov v rámci WTO.

Poľnohospodárstvo je jedným z mála sektorov, ktorý má svoju vlastnú dohodu v rámci WTO (UNCTAD, 2003). Prvým významným prípadom týkajúcim sa dohody o poľnohospodárstve bol spor Foreign Sales Corporation, amerického daňového systému zvyhodňujúceho exportérov, ktorý umožňovať firmám z USA znižovať dane z príjmov z exportu presunom cez offshore spoločnosti. V posledných rokoch sa objavili dva dôležité prípady súvisiace priamo s dohodou o poľnohospodárstve: Kanada – Mlieko a Chile – Price Band System.

Obchod s oceľou a hliníkom patrí medzi strategicky dôležité odvetvia svetovej ekonomiky, no zároveň je často predmetom obchodných sporov a regulácií v rámci Svetovej obchodnej organizácie. Hlavné témy týkajúce sa tohto sektora zahŕňajú dumping, subvencie, clá a ochranné opatrenia.

Hliník je kľúčovou surovinou pre mnohé priemyselné odvetvia (Eur-Lex, 2017). Hoci Európska únia obmedzuje dovoz surového hliníka, hotové výrobky sú sem dovezené bez väčších obmedzení. Cieľom uruguajského kola obchodných rokovaní bolo znížiť colné bariéry o viac než tretinu v priebehu piatich rokov a zvýšiť počet viazaných cieľ, ktoré znamenajú, že vlády sa zaväzujú nezdvíhať clá. V dôsledku týchto záväzkov sa clá, ktoré rozvinuté krajiny vyberajú z priemyselných výrobkov dovezených zo všetkých regiónov, znížili v priemere o 40 %, z 6,3 % na 3,8 %. Pokiaľ ide o EÚ, takmer 40 % jej priemyselných výrobkov malo byť oslobodených od cla, pričom clá vyberané z priemyselných výrobkov v EÚ sú najnižšie na svete.

V nasledujúcej časti si rozoberieme najvýznamnejšie súčasné obchodné spory týkajúce sa subvencovania spomínaných komodít:

DS630: Európska únia – Definitívne vyrovnávacie clá na nové batériové elektrické vozidlá z Číny

Delegácia Číny voči Európskej únii 4. novembra 2024 zaslala oznámenie o žiadosti o konzultácie v súlade s článkami 1 a 4 Dohovoru o pravidlách a postupoch na urovnávanie sporov (DSU), článkom 30 Dohody o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach (SCM) a článkom XXIII GATT (WTO, 2024b). Téma sa týkala vyrovnávacích ciel uvalených na nové batériové elektrické vozidlá (BEV) z Číny, ako aj predchádzajúceho prešetrovania, ktoré viedlo k týmto opatreniam. Čína podala žiadosť aj ohľadom akýchkoľvek budúcich krokov, ktoré môže EÚ prijať v súvislosti s týmito opatreniami. Tieto opatrenia zahŕňajú niekoľko nariadení, vrátane vykonávacieho nariadenia EÚ 2024/2754 a 2024/1866, ktoré ukladajú konečné a dočasné vyrovnávacie clá, a oznámenie o začatí antisubvenčného konania zo 4. októbra 2023.

Čína vyjadrila obavy, že tieto opatrenia môžu byť v rozpore s pravidlami dohovoru SCM a GATT, najmä v súvislosti s údajnými preferenčnými financovaniami a poskytovaním vstupov za menej ako primeranú cenu (WTO, 2024b). Čína spochybňuje rozhodnutie EÚ, že čínske finančné inštitúcie a dodávatelia vstupov pôsobia ako verejné alebo štátom riadené subjekty, čím by mali vytvárať nezákonné subvencie, ktoré poskytujú výhodu čínskym výrobcov BEV. Takisto tvrdí, že EÚ nevykonala správne preukázanie špecifickosti týchto subvencií, ako to vyžaduje dohovor SCM. EÚ stanovila, že poskytovanie vstupov (batérií a LFP) pre čínskych výrobcov BEV vytvorilo výhodu, ktorú vypočítala na základe referenčných hodnôt mimo Číny, čo nezohľadňovalo trhové podmienky v Číne. EÚ tiež kompenzovala tieto subvencie bez preukázania špecifickosti, čo je v rozpore s dohodou SCM. Čína spochybňuje aj rozhodnutie EÚ o poskytovaní práv na užívanie pozemkov (LUR) za ‘Less Than Adequate Remuneration’ teda menej ako priemernú odmenu, ktoré podľa nej nebolo správne vyhodnotené. Navyše, EÚ nesprávne považuje politiku fiškálnych dotácií na podporu energetických vozidiel, ktorá už uplynula, za subvenciu, ktorá podlieha vyrovnávacím opatreniam. EÚ stanovila, že údajné granty a ušlé príjmy predstavujú kompenzovateľné subvencie, pričom ich výpočet je v rozpore s dohodou SCM, najmä použitím nesprávnych referenčných hodnôt a kompenzovaním bez preukázania špecifickosti. EÚ tiež zlyhala pri vytváraní vzorky čínskych výrobcov BEV, nezohľadnila správne domácich výrobcov v EÚ a nesprávne posúdila hrozbu ujmy domácemu priemyslu. Pri hodnotení vplyvu subvencovaného dovozu sa EÚ dopustila chýb, ktoré

ovplyvnili objektívnosť preskúmania a neodôvodnili, že subvencovaný dovoz spôsobil ujmu. Aktuálny stav sporu je nevyjasnený.

DS628: Čína – Začatie CVD vyšetovania dovozu určitých mliečnych výrobkov (EÚ)

Európska únia zaslala 23. septembra 2024 oznámenie Číne ohľadom požiadavky na konzultácie v rámci obchodného sporu (WTO, 2024c). Cieľom týchto konzultácií zo strany EÚ bolo riešiť antisubvenčné vyšetovanie, ktoré iniciovalo čínske ministerstvo obchodu (MOFCOM) voči dovozu mliečnych výrobkov z EÚ. EÚ vyjadrila obavy, že začatie tohto vyšetovania je neopodstatnené a môže ísť o odvetný krok zo strany Číny. Opatrenie bolo prijaté krátko po tom, ako EÚ zverejnila výsledky svojho vyšetovania týkajúceho sa batériových elektrických vozidiel (BEV). EÚ tiež tvrdí, že tento krok je súčasťou širšieho trendu, kde Čína využíva opatrenia na ochranu obchodu proti výrobkom z EÚ, najmä po tom, čo začala vyšetovanie voči BEV. Podľa EÚ, žiadosť o vyšetovanie mliečnych výrobkov nezahŕňa dostatočné dôkazy o existencii kompenzovateľných subvencií a čínske orgány nepreverili správnosť a relevantnosť týchto dôkazov. EÚ upozornila, že väčšina finančných príspevkov v rámci Spoločnej poľnohospodárskej politiky (CAP) nie je špecifická, pretože sú dostupné všetkým poľnohospodárom v celej EÚ a neuprednostňujú konkrétne podniky. Okrem toho, žiadosť o vyšetovanie neobsahuje dostatočné dôkazy o ujme spôsobenej opatrením EÚ, čo znamená, že čínske orgány nemali primerané základy na začatie tohto konania.

DS623: Spojené štáty americké – niektoré daňové úľavy podľa zákona o znižovaní inflácie

Tento spor sa zameriava na niektoré daňové úľavy, ktoré sú súčasťou **Zákona o znižovaní inflácie (IRA)** prijatého USA v roku 2022 (WTO, 2024d). Rôzne krajiny, najmä EÚ, Kanada a Mexiko, podali sťažnosti na WTO. Tvrdia, že niektoré ustanovenia Zákona IRA, konkrétne tie týkajúce sa daňových úľav na nákup elektrických vozidiel (EV) a ďalších zelených technológií, môžu porušovať pravidlá WTO.

Dňa 26. marca 2024 predložila delegácia Číny Spojeným štátom americkým formálnu žiadosť o konzultácie v súlade s mechanizmami urovnávania sporov v rámci Svetovej obchodnej

organizácie (WTO, 2024d). Táto žiadosť bola podaná v súlade s článkami 1 a 4 Dohovoru o pravidlách a postupoch pri urovnávaní sporov (DSU), článkom XXIII Všeobecnej dohody o clách a obchode z roku 1994 (GATT 1994), článkom 8 Dohody o obchodných opatreniach a opatreniach o investíciách, ako aj článkami 4 a 30 Dohody o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach (SCM). V žiadosti Čína namietala proti určitým subvenčným opatreniam prijatým Spojenými štátmi, ktoré viedli k diskriminácii čínskeho tovaru alebo k uprednostňovaniu domácich produktov pred dovážanými. Čína vo svojej žiadosti zdôraznila svoju podporu medzinárodnému úsiliu o zmiernenie účinkov klimatických zmien a pripomenula, že obchod s produktmi čistej energie by mal byť realizovaný v súlade s pravidlami WTO. Podľa jej tvrdení mohli byť nediskriminačné subvencie kľúčové pri prechode na čistú energiu, pričom poukázala na to, že subvencie, ktoré preferovali domáce výrobky alebo diskriminovali dovážané produkty, boli nezlučiteľné s pravidlami WTO a mohli narušiť medzinárodnú spoluprácu v boji proti klimatickým zmenám. Konkrétne sa Čína odvolávala na ustanovenia Zákona o znižovaní inflácie (IRA) Spojených štátov, najmä na oddiel 13401, ktorý stanovoval podmienky pre daňové úľavy na elektrické vozidlá (EV). Podľa týchto opatrení musela byť konečná montáž kvalifikovaného vozidla vykonaná v Severnej Amerike, aby sa kvalifikovalo na daňovú úľavu. Okrem toho, na získanie úľavy na kritické minerály obsiahnuté v batérii vozidla musel byť určitý podiel týchto minerálov ťažený alebo spracovaný v USA, v krajine s dohodou o voľnom obchode so Spojenými štátmi alebo recyklovaný v Severnej Amerike. Tento podiel sa mal zvyšovať zo 40 % v roku 2024 na 80 % v roku 2026. Ďalej Čína poukazovala na ďalšie obmedzenia, ktoré IRA zavádzalo, pričom po roku 2024 už vozidlo nespĺňalo podmienky na úľavy na kritické minerály, ak obsahovalo suroviny spracované alebo recyklované „zahraničným subjektom záujmu“ (FEOC), medzi ktoré patrila aj Čína. Rovnako sa uplatňovali podmienky aj na batériové komponenty, kde muselo byť minimálne 50 % hodnoty týchto komponentov vyrobených alebo zmontovaných v Severnej Amerike, pričom tento podiel sa mal do roku 2028 zvýšiť na 100 %. Čína v súvislosti s týmito opatreniami tvrdila, že tieto subvencie boli diskriminačné a protekcionistické, čo porušovalo pravidlá WTO. Podľa jej názoru tieto opatrenia nevedli k podpore spoločného globálneho záujmu v boji proti klimatickým zmenám a vytvárali neprimerané obchodné bariéry. Čína preto požiadala o začatie konzultácií so Spojenými štátmi, aby sa tento spor riešil v rámci mechanizmov WTO.

Spojené štáty americké reagovali na žiadosť Čínskej ľudovej republiky o konzultácie, ktorú obdržali 26. marca 2024, a ktorá bola podaná na základe článkov 1 a 4 Dohovoru o pravidlách a postupoch pri urovnávaní sporov (DSU), článku XXIII Všeobecnej dohody o clách a obchode z roku 1994, ako aj článku 8 Dohody o opatreniach súvisiacich s obchodom a investíciami (WTO, 2024d). Vo svojej odpovedi USA zdôraznili, že Zákon o znižovaní inflácie predstavuje pre krajinu zásadný nástroj na riešenie globálnej klimatickej krízy, znižovanie emisií prispievajúcich ku klimatickým zmenám a podporu environmentálnej spravodlivosti, pričom zároveň umožňuje rozsiahle investície do technológií čistej energie. Hoci Spojené štáty nevyjadrili explicitný postoj k otázke, či jednotlivé body čínskej žiadosti predstavujú „opatrenia“ v zmysle článku 4 DSU, alebo či sa týkajú otázok národnej bezpečnosti, ktoré nemožno preskúmavať alebo riešiť v rámci mechanizmov WTO, deklarovali svoju pripravenosť začať konzultácie. V tomto kontexte vyjadrili ochotu rokovať s čínskou stranou o vzájomne akceptovateľnom termíne týchto konzultácií.

Tieto prípady ukazujú, ako si silné ekonomiky chránia svoje strategické priemyselné odvetvia, a aké právne argumenty využívajú v rámci mechanizmov WTO. Poukazujú na to, že medzinárodné obchodné právo sa čoraz viac stáva nástrojom geopolitického súperenia, pričom dominantné ekonomiky, ako USA, EÚ a Čína, využívajú pravidlá WTO nielen na ochranu svojich domácich trhov, ale aj ako prostriedok ekonomického nátlaku. Z pohľadu budúcnosti medzinárodného obchodného práva bude kľúčové, či sa WTO dokáže reformovať tak, aby efektívnejšie riešila obchodné konflikty medzi veľkými ekonomikami. Rovnako dôležité bude sledovať vývoj bilaterálnych obchodných vzťahov, a to, či jednotlivé krajiny nebudú preferovať obchádzanie multilaterálnych mechanizmov v prospech prísnejších obchodných blokov a regionálnych dohôd.

3.3.2 Alternatívne možnosti riešenia subvenčných sporov

Efektívne fungovanie multilaterálneho obchodného systému založeného na jasných pravidlách s mechanizmom možného vymáhania dodržiavania záväzkov jednotlivými členmi bez ohľadu na ich politickú a ekonomickú silu, je základom pre ďalší rozvoj obchodu a investícií vo svete, z ktorého nebudú vylúčení žiadni členovia pripravení dodržiavať dohodnuté pravidlá (Brockova, 2019). Paralyza existujúceho, hoci nedokonalého systému, predstavuje príležitosť

pre vytvorenie nového zreformovaného systému, ktorý bude vo väčšej miere reflektovať ekonomickú realitu 21. storočia.

V rámci riešenia sporov medzi zmluvnými stranami WTO nie je dostatočný pokrok v používaní alternatívnych metód ako rokovania, mediácie alebo arbitráže (Mattar, 2014). Konzultácie nevedú k zníženiu počtu sporov a často slúžia len ako predžalobný krok. Zmluvné strany čoraz menej využívajú konzultácie a často sa nevedia dohodnúť. Antisubvenčné opatrenia v rámci WTO neponúkajú efektívnu alternatívu, pretože už nevyžadujú povinnú zmierovaciu fázu. Rozvojové krajiny čelia problémom s prístupom k právnym znalostiam a podpornej pomoci pri riešení sporov. Potrebujú väčšiu pomoc od rozvinutých krajín a WTO, aby sa mohli zúčastniť na právnych procesoch na rovnakých základoch. Veľkým problémom je transparentnosť, keďže údaje panelu nie sú verejne dostupné, čo ovplyvňuje dôveru verejnosti. Politické vplyvy môžu ovplyvniť výsledky sporov prostredníctvom diplomatických rokovaní, čo narúša spravodlivosť. Alternatívne metódy riešenia sporov by mohli znížiť zásahy vlád a znížiť počet sporov medzi zmluvnými stranami. Aj keď Dohoda o urovnávaní sporov (DSU) obsahuje niektoré nástroje na riešenie sporov, alternatívne metódy ako arbitráž a zmierovanie sú využívané len okrajovo. Väčšina sporov sa rieši konzultáciami, ktoré vedú k súdnym procesom.

Alternatívne metódy riešenia sporov prinášajú niekoľko výhod (Mattar, 2014):

1. Zrýchlenie procesu riešenia sporov a sústredenie sa na závažnejšie prípady. Ak by bolo možné konflikty urovnať bez nutnosti súdneho konania, celkové trvanie procesu by sa skrátilo a všetky zúčastnené strany by mohli venovať svoj čas iným dôležitým záležitostiam.
2. Zníženie počtu prípadov, ktoré sa riešia prostredníctvom WTO. Na zabezpečenie súladu s dohodami WTO a predchádzanie právnym nezrovnalostiam by však bolo vhodné, aby tieto postupy prebiehali pod dohľadom domácich orgánov.
3. Predídanie situáciám, kde by export produktov bol obmedzený kvôli neukončeným rokovaniam. Jasne stanovené pravidlá by zároveň umožnili presnejšie vymedziť a prakticky aplikovať antisubvenčné opatrenia, čím by sa zabezpečila ich transparentnosť a konzistentnosť medzi obchodnými partnermi.

4. Podpora rastu exportu a obchodnej výmeny medzi zmluvnými stranami bez nových právnych bariér alebo komplikácií, ktoré by mohli narušiť samotný proces vývozu.
5. Zníženie finančných nákladov spojených s riešením sporov. Nebude potrebné zabezpečovať odborníkov, ako sú právnici či ekonómovia, na vedenie prípadov, vyšetrovanie či analýzu dôkazov.

WTO by mohla vytvoriť **Centrum na riešenie sporov (DRC)**, ktoré by sa zaoberalo všetkými obchodnými spormi globálne (Mattar, 2014). Hlavné výhody by boli:

1. Zníženie počtu sporov týkajúcich sa subvencií.
2. Zlepšenie aplikácie dohody WTO.
3. Rýchlejšie riešenie sporov.
4. Zníženie zásahov vlády.
5. Zabezpečenie neutrality pri riešení sporov.
6. Zníženie nákladov na riešenie sporov, financované poplatkami účastníkov.
7. Riadenie celého procesu v súlade s dohodou WTO, aj pri alternatívnych metódach riešenia sporov.

Centrum by riešilo všetky spory WTO pomocou metód ako arbitráž a mediácia. Mohlo by tiež vytvoriť výbory na dohľad nad rôznymi typmi sporov, zamerané na zníženie konfliktov a zlepšenie mechanizmov WTO.

Ďalšou alternatívou by bol **Medzinárodný obchodný súd (ITC)**, ktorý by bol významnou inováciou (Mattar, 2014). Tento súd by fungoval pod kontrolou WTO a slúžil by na riešenie medzinárodných obchodných sporov a dohľad nad právnymi obchodnými záležitosťami po celom svete. Okrem toho by dohliadal na národné obchodné sudy a fungoval ako najvyšší súd pre obchod. Prvým dôvodom je ochrana firiem a globálnej ekonomiky. Súdom by riešil zložité právne problémy medzinárodných spoločností, ktoré majú vplyv na globálne trhy. Tieto prípady často zahŕňajú miliardové sumy a vyžadujú rýchle, nezávislé rozhodnutie. Momentálne sa firmy väčšinou obracajú na národné právne systémy. Druhým dôvodom je, že Medzinárodný obchodný súd by bol silnejší než Odvolací orgán, WTO ktorý je pod politickým

a diplomatickým vplyvom. Tento nový súd by vydával nezávislé rozhodnutia bez politických alebo diplomatických zásahov, čím by mal väčšiu nezávislosť, moc a vplyv na zúčastnené strany. Tretím dôvodom je neutralita. Pri konfliktoch podľa pravidiel WTO často začínajú konania na národnej úrovni. Používanie domácich právnych systémov však nezaručuje potrebnú neutralitu, ktorá je vyžadovaná medzinárodným právom.

3.4 Nové výzvy pre globálny trh – podpora digitálnych a klimatických investícií

Investície do digitálnej infraštruktúry, technológií a služieb sú kľúčové faktory hospodárskeho rastu, a to nielen v digitálnom sektore, ale v hospodárstve ako celku (Európska komisia, 2023). Takéto investície sú nevyhnutné na dosiahnutie cieľov politiky stanovených v politickom programe Digitálne desaťročie. Štátna podpora rizikových investícií v digitálnej oblasti môže byť potrebná na riešenie zlyhaní trhu (to znamená vtedy, keď by závislosť od súkromných iniciatív mala za následok len také úrovne investícií, ktoré sú z pohľadu spoločnosti príliš nízke). V decembri 2023 Komisia schválila dôležitý projekt spoločného európskeho záujmu na podporu výskumu, vývoja a prvého priemyselného využitia vyspelých technológií cloud a edge computingu medzi viacerými poskytovateľmi v Európe (IPCEI CIS). Sedem členských štátov poskytne na tento projekt až 1,2 miliardy EUR z verejného financovania, čo by podľa očakávaní malo uvoľniť ďalších 1,4 miliardy EUR v súkromných investíciách. V rámci tohto dôležitého projektu spoločného európskeho záujmu 19 spoločností vrátane MSP vykoná 19 vysoko inovačných projektov. Projekt IPCEI CIS predstavuje prvý dôležitý projekt spoločného európskeho záujmu v oblasti cloud a edge computingu. Týka sa vývoja prvého interoperabilného a verejne prístupného európskeho ekosystému spracovania údajov, kontinua cloudu až edge s viacerými poskytovateľmi.

Agenda WTO v minulosti zahŕňala rôzne témy, ako multilateralizmus, preferenčné obchodné dohody, reguláciu a digitálny obchod, pričom niektoré oblasti sa časom stratili (Bown, 2023). Vlády dnes používajú priemyselnú politiku na riešenie trhových zlyhaní a ovplyvňujú globálne dodávateľské reťazce. Odborníci sa zameriavajú na analýzu týchto politik a potrebnú medzinárodnú koordináciu, najmä v oblasti regulácie subvencií. Bown poukazuje na to, že nadmerné využívanie priemyselnej politiky môže viesť k potrebe nových medzinárodných pravidiel o subvenciách. V tejto súvislosti zdôrazňuje význam výskumu a lepšieho merania

vplyvu priemyselných politík. Autor tiež vyzdvihuje potrebu presnejšej analýzy externalít a ich dopadov na medzinárodný obchod. Vzhľadom na fragmentáciu obchodných vzťahov bude obnovenie spolupráce v oblasti obchodnej politiky vyžadovať lepšiu koordináciu a pochopenie výziev spojených s reguláciou priemyselnej politiky.

Téma klimatickej zmeny sa stala kľúčovým faktorom formovania modernej priemyselnej politiky, pričom sa odlišuje od tradičných dôvodov trhových zásahov tým, že predstavuje globálnu externalitu (Bown, 2023). Spojené štáty v rámci tohto prístupu podporujú rozvoj odvetví čistej energie prostredníctvom zákona o znižovaní inflácie (IRA), pričom tento prístup môže byť odôvodnený externalitami vyplývajúcimi z procesu učenia sa praxou (learning-by-doing). Alternatívnym riešením, ktoré uplatňujú viaceré významné ekonomiky, je zavedenie priameho stanovenia ceny uhlíka. Tento prístup môže byť efektívnejší z ekonomického hľadiska, najmä ak sú priemyselné efekty učenia sa praxou minimálne. V rámci Svetovej obchodnej organizácie (WTO) však tieto odlišné stratégie môžu viesť k obchodným konfliktom, pričom bude nevyhnutné zabezpečiť ich riešenie spôsobom, ktorý podporí medzinárodnú spoluprácu a zároveň zachová environmentálne ciele.

Jedným z hlavných problémov súčasnej priemyselnej politiky je rozdielny vplyv dvoch prístupov na konkurencieschopnosť energeticky náročných odvetví, ako sú oceliarstvo, hlinikárstvo, chemický priemysel, výroba hnojív a cementu (Bown 2023). Investičné a výrobné dotácie na čistú energiu podporujú jej využívanie a prinášajú spoločenský prospech, no zároveň znižujú celkovú cenu energie, čím dávajú domácim energeticky náročným odvetviám konkurenčnú výhodu. Keďže energia ako taká nepredstavuje externalitu, jej zlacnenie môže viesť k nadmernej spotrebe.

Naopak, uhlíková daň zvyšuje cenu energie, čo má opačný efekt – znižuje konkurencieschopnosť domácich priemyselných odvetví, ak ostatné faktory zostanú nezmenené (Bown 2023). Z pohľadu WTO vzniká problém, keď krajina využíva suboptimálnu politiku, ako je podpora čistej energie, čím vytvára negatívne externality pre obchodných partnerov a obmedzuje ich prístup na trhy energeticky náročných odvetví. Tento problém je obzvlášť zrejмый v krajinách, ktoré využívajú efektívnejšiu, tzv. „prvotriednu“ politiku, ako je uhlíková daň. Výzvou pre WTO je nájsť spôsob, ako riešiť tieto obchodné externality bez narušenia klimatických politík, ktoré ich spôsobujú.

3.5 Diskusia

V rámci regresnej analýzy, kde sme skúmali, aký vplyv majú subvencie a výdavky na výskum a vývoj na konkurencieschopnosť krajín vyjadrenú produktivitou práce, sme došli k záveru, že výdavky na výskum a vývoj majú pozitívny a štatisticky významný vplyv na produktivitu práce. Konkrétne, každý 1% nárast ukazovateľa výdavkov na výskum a vývoj vedie k zvýšeniu ukazovateľa produktivity práce o približne 0,5%. Tento výsledok podporuje teóriu, že investície do inovácií a výskumu sú kľúčové pre zvyšovanie produktivity v podnikoch. Model teda ukazuje, že výdavky na výskum a vývoj sú dôležitým faktorom ovplyvňujúcim produktivitu.

Na druhej strane sme nepotvrdili štatisticky významný vzťah medzi subvenciami a produktivitou (p -hodnota = 0,2534). Aj keď výsledky naznačujú, že zvýšenie dotácií môže viesť k miernemu zvýšeniu produktivity, tento efekt nie je dostatočne silný na to, aby sme ho mohli považovať za významný faktor v rámci tohto modelu.

Na základe našich výsledkov zamietame H1: Zvýšením výdavkov na subvencie sa zvýši konkurencieschopnosť krajiny vyjadrená produktivitou práce v krajine.

Ďalej na základe výsledkov regresnej analýzy prijímame H2: Zvýšením výdavkov na výskum a vývoj sa zvýši konkurencieschopnosť krajiny vyjadrená produktivitou práce v krajine.

Hoci na základe výsledkov existujúcej literatúry, ktorej prehľad uvádzame v kap. 1.4, by mal existovať vzťah medzi subvenciami a produktivitou, na vzorke dát využitej v tejto diplomovej práci sme nepreukázali silný štatistický efekt. To naznačuje, že iné faktory, ako napríklad technologické zlepšenia alebo efektívnosť organizácie, môžu mať väčší vplyv na produktivitu.

V prípade WTO a jej úlohy v regulácii medzinárodného obchodu rôzni autori poukazujú na to, že zjednotenie právnych predpisov na globálnej úrovni je nevyhnutné pre podporu transparentnosti a spravodlivosti v obchodných vzťahoch. Avšak implementácia jednotných pravidiel si bude vyžadovať obrovské úsilie a politickú vôľu zo strany všetkých členských štátov WTO. Preto je otázne, či bude možné dosiahnuť potrebný konsenzus medzi rôznymi národnými

zájmami. Na druhej strane, nie všetky zainteresované strany by mohli tento návrh podporovať. Niektoré národné vlády a politické inštitúcie by mohli mať obavy z obmedzenia svojej právomoci a kontroly nad obchodnými spormi, najmä v prípade citlivých národných ekonomických záujmov. Takisto by vznikli otázky ohľadom efektivity a administratívnych nákladov na fungovanie Medzinárodného obchodného súdu.

Záver

Základným predpokladom na vypracovanie diplomovej práce bolo naštudovanie si teoretických poznatkov v oblasti subvencií, konkurencieschopnosti, regulácie WTO a mechanizmov na riešenie sporov medzi štátmi. Kľúčovým zdrojom informácií boli databázy ako Svetová banka, ILOSTAT, CEIC, ktoré poskytli štatistiky týkajúce sa globálnych ekonomických trendov a vládnych výdavkoch. Okrem toho boli využité aj ďalšie relevantné databázy, ktoré ponúkajú podrobné údaje o jednotlivých krajinách.

Hlavným cieľom bolo preskúmať vzťah medzi subvenciami a konkurencieschopnosťou na vybraných krajinách (EÚ, UK, USA, Čína) v teoretickej rovine a v súčasnej hospodárskej praxi. Na základe analyzovaných štúdií bolo možné konštatovať, že vzťah medzi konkurencieschopnosťou a subvenciami je silne komplexný. Kým v Spojených štátoch sa kladie dôraz na podporu inovácií a malých a stredných podnikov, krajiny ako Čína využívajú subvencie najmä na posilnenie exportnej výkonnosti vybraných priemyselných sektorov. Empirické zistenia zároveň poukazujú na skutočnosť, že podniky prijímajúce subvencie často už pred ich získaním vykazujú vysokú mieru konkurencieschopnosti. Po poskytnutí dotácií sa však môže objaviť zdanlivé zhoršenie niektorých finančných ukazovateľov, čo naznačuje, že efekt subvencií nie je jednoznačný a môže ovplyvňovať aj strategické rozhodovanie manažmentu. Významným zistením je tiež fakt, že vplyv subvencií sa prejavuje rozdielne v závislosti od krajiny, sektora či úrovne technologickej náročnosti produktov.

V období rokov 2019 až 2024 došlo vo viacerých hlavných svetových ekonomikách k významnému nárastu verejných subvencií. Spojené štáty americké zaznamenali rekordné výdavky najmä v roku 2021, kedy objem subvencií dosiahol úroveň približne 4,83 bilióna USD. V prípade Číny sa prejavila dlhodobá stratégia systematickej podpory domáceho priemyslu a technologického rozvoja, pričom štátne dotácie smerovali nielen do verejného, ale aj súkromného sektora. Európska únia postupne reagovala liberalizáciou pravidiel štátnej pomoci a posilnením podpory zelenej transformácie a strategických odvetví. Zatiaľ čo USA a Čína uplatňujú omnoho proaktívnejší a cielenejší prístup so silným zapojením centrálnej vlády, Európska únia čelí dileme medzi ochranou pravidiel vnútorného trhu a potrebou rýchlej a pružnej reakcie na globálne výzvy. Nedostatočne koordinovaná alebo slabšia subvenčná politika

by však mohla viesť k strate konkurencieschopnosti európskych podnikov v porovnaní s aktérmi z USA a Číny.

V práci sme došli k záveru, že výdavky na výskum a vývoj sú dôležitým faktorom ovplyvňujúcim produktivitu, zatiaľ čo subvencie, aj keď teoreticky môžu mať pozitívny vplyv, v tejto vzorke dát nepreukázali silný štatistický efekt. To naznačuje, že iné faktory, ako napríklad technologické zlepšenia alebo efektívnosť organizácie, môžu mať väčší vplyv na produktivitu.

Ďalej sme zistili, že hoci existujú mechanizmy riešenia obchodných sporov týkajúcich sa subvencií v rámci WTO, stále existujú značné medzery v efektívnosti a prispôsobivosti týchto systémov na dynamiku globálnej ekonomiky v oblasti subvencovania. Proces riešenia obchodných sporov v rámci mechanizmov WTO je často zdĺhavý a nevedie k jednoznačnému vyriešeniu konfliktov. Členské štáty opakovane iniciujú konzultácie, ktoré však vo viacerých prípadoch nevedú k uspokojivému výsledku. Sporové konania sa tak predlžujú a v mnohých prípadoch eskalujú do fázy uplatňovania odvetných opatrení, ktorých cieľom je obmedziť export zo zúčastnených krajín. Tieto opatrenia majú negatívny dopad nielen na vzájomné obchodné vzťahy a konkurencieschopnosť, ale aj na stabilitu medzinárodného obchodného systému ako celku. Pretrvávajúca neefektívnosť v riešení týchto sporov poukazuje na rastúcu potrebu reformy systému urovnávania sporov v rámci WTO. Len za predpokladu jeho modernizácie a prispôsobenia aktuálnym geopolitickým a ekonomickým výzvam bude možné zabezpečiť rýchlejšie a efektívnejšie riešenie obchodných konfliktov medzi významnými globálnymi aktérmi. Ako jeden z možných krokov k zefektívneniu procesov a minimalizovaniu negatívnych vplyvov na obchodné vzťahy medzi štátmi bola v práci zdôraznená potreba vytvorenia špecializovaného Centra na riešenie sporov (DRC) a Medzinárodného obchodného súdu (ITC).

Taktiež sme došli k záveru, že investičné a výrobné subvencie na čistú energiu podporujú jej využívanie a prinášajú spoločenský prospech, no zároveň znižujú celkovú cenu energie, čím dávajú domácim energeticky náročným odvetviam konkurenčnú výhodu. Tento efekt môže viesť k nadmernej spotrebe energie, pretože energia ako taká nepredstavuje externalitu. Naopak, uhlíková daň zvyšuje cenu energie, čo má opačný efekt – znižuje konkurencieschopnosť domácich priemyselných odvetví, ak ostatné faktory zostanú nezmenené. Týmto spôsobom

môže uhlíková daň priniest výzvy pre energeticky náročné priemyselné odvetvia, keďže zvyšuje náklady na energiu, čím znižuje ich konkurencieschopnosť v porovnaní s tými, ktoré využívajú dotácie na čistú energiu.

Zoznam použitej literatúry

Knižné zdroje:

1. BALÁŽ, Peter a kol., *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Sprint 2, 2019, 304 s. [27,62 AH]. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5.
2. CHANG MOON, Hwuy-Chang - PEERY, Newman S. *Competitiveness of Product, Firm, Industry and Nation in a global Business*. In: Journal: Competitiveness Review: An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness Year: 1995. Volume: 5, Issue: 1, ISSN 1059-5422
3. LUKÁČIKOVÁ, Adriana - LUKÁČIK, Martin. *Ekonometrické modelovanie s aplikáciami*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2008, 343 s. ISBN 978-80-225-2614-2.
4. SPENCER, Barbara - BREDNER, James A. *"Strategic Trade Policy"*, The New Palgrave Dictionary of Economics. SN Durlauf a LE Blume, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan. 2008. ISBN 978-0333786765
5. ŠEBO, Juraj - ŠEBOVÁ, Miriam. *Meranie konkurencieschopnosti viackriteriálnym hodnotením*. Journal of Competitiveness: odborný vedecký časopis z oblasti managementu a ekonomiky. Zlín: Fakulta managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, 2010. ISSN 1804-1728.

Elektronické a internetové zdroje:

1. AGRIPOLICYKIT. Import Subsidy [online]. 2024. [cit. 23. 11. 2024] Dostupné na: <https://agripolicykit.net/en/instruments/import-subsidy>
2. ANCA, Hategan D. B. Literature review of the evolution of competitiveness concept. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series* [online]. 2012. [cit. 23. 11. 2024] Dostupné na: <https://anale.steconomieuoradea.ro/volume/2012/n1/004.pdf>
3. ATKINSON, Robert D. What Really Is Competitiveness? *The Globalist*. [online]. 2013. [cit. 23. 11. 2024] Dostupné na: <https://www.theglobalist.com/really-competitiveness/>

4. AUZIŃA-EMSIŃA, Antra. Labour productivity, economic growth and global competitiveness in post-crisis period. *Procedia – Social and Behavioral Sciences* [online]. 2014, roč. 156, s. 317–321 [cit. 2025-04-14]. ISSN 1877-0428. Dostupné z: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.195>
5. BOWN, Chad P. Industrial policy for electric vehicle supply chains and the US-EU fight over the Inflation Reduction Act. [online] 2023. [cit. 19. 2. 2025] Dostupné na: <https://www.piie.com/publications/working-papers/2023/industrial-policy-electric-vehicle-supply-chains-and-us-eu-fight>
6. CEIC DATA. Government Expenditure: Central Subsidy to Local Govt . *CEIC Data* [online]. 2021. [cit. 4. 1. 2025] Dostupné na: <https://www.ceicdata.com/en/china/government-finance-source-or-use-of-fund/government-expenditure-central-subsidy-to-local-government-transfer>
7. CENTRE FOR ECONOMIC POLICY RESEARCH. US Inflation Reduction Act: How the EU is Affected and How It Should React. *CEPR* [online]. 2023. [cit. 4. 1. 2025] Dostupné na: <https://cepr.org/voxeu/columns/us-inflation-reduction-act-how-eu-affected-and-how-it-should-react>
8. CLEAN INVESTMENT MONITOR. Tallying the Two-Year Impact of the Inflation Reduction Act. *Clean Investment Monitor* [online]. 2024. [cit. 28. 1. 2025] Dostupné na: <https://www.cleaninvestmentmonitor.org/reports/tallying-the-two-year-impact-of-the-inflation-reduction-act>
9. CLEAR TAX. Subsidy. *Clear Tax* [online]. 2023. [cit. 23. 11. 2024] Dostupné na: <https://cleartax.in/glossary/subsidy>
10. ECONINJA. Export Subsidies. *Eco Ninja* [online]. 2024. [cit. 23. 11. 2024] Dostupné na: <https://www.econinja.net/global-economy/4-2-types-of-trade-protection/export-subsidies>
11. ECONINJA. Subsidy *Eco Ninja* [online]. 2024. [cit. 7. 10. 2024] Dostupné na: <https://www.econinja.net/global-economy/4-2-types-of-trade-protection/subsidies>
12. EURACTIV. Komisia plánuje masívne uvoľnenie pravidiel štátnej pomoci pre priemysel. *EURACTIV* [online]. 2023. [cit. 19. 2. 2025] Dostupné na:

<https://euractiv.sk/section/ekonomika-a-euro/news/coia-planuje-masivne-uvolnenie-pravidiel-statnej-pomoci-pre-priemysel/>

13. EUR-LEX. WTO Agreement on Trade in Goods. *EUR-Lex* [online]. 2017. [cit. 19. 2. 2025] Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/SK/legal-content/summary/wto-agreement-on-trade-in-goods.html>
14. EUROPEAN COMMISSION. How competitive is your region? Commission publishes the Regional Competitiveness Index. *Ec.Europa* [online]. 2023. [cit. 7. 10. 2024] Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_1866
15. EUROPEAN COMMISSION. World Trade Organisation (WTO). *Ec.Europa* [online]. 2024. [cit. 19. 2. 2025] Dostupné na: https://competition-policy.ec.europa.eu/international-relations/multilateral-cooperation/wto_en
16. BROCKOVÁ, Kristína. Medzinárodné vzťahy 2019: Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky. *University of Economics Bratislava* [online]. 2019. [cit. 15. 10. 2024] Dostupné na: https://fmv.euba.sk/www_write/files/veda-vyskum/konferencia-smolenice/2019/smolenice_2019.pdf
17. EVANS, Owen - JOHNSON, Michael. Trade Policy and Global Economic Trends. *Washington International Trade Association* [online]. 2024. [cit. 15. 10. 2024] Dostupné na: <https://www.wita.org/wp-content/uploads/2024/01/wp23-15.pdf>
18. FEURER, Rainer - CHAHARBAGHI, Kazem. Defining competitiveness: a holistic approach. *Management Decision* [online]. 1994, roč. 32, [cit. 2025-04-14]. Dostupné z: <https://doi.org/10.1108/00251749410054819>
19. IMD WORLD COMPETITIVENESS CENTER. IMD World Competitiveness Yearbook 2023 - International Rankings. *IMD* [online]. 2023. [cit. 15. 10. 2024] Dostupné na: <https://cedakenticomedia.blob.core.windows.net/cedamediacontainer/kentico/media/attachments/imd-world-competitiveness-yearbook-2023-international-rankings.pdf>
20. IMD WORLD COMPETITIVENESS CENTER. World Competitiveness Rankings. *IMD* [online]. 2025. [cit. 28. 1. 2025] Dostupné na: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/rankings/wcr-rankings/>

21. IMD. IMD 2020 World Competitiveness Ranking Revealed. *IMD* [online]. 2020. [cit. 28. 1. 2025] Dostupné na: <https://www.imd.org/news/competitiveness/updates-imd-2020-world-competitiveness-ranking-revealed/>
22. IMD. IMD World Competitiveness Booklet 2022. *IMD* [online]. 2022. [cit. 28. 1. 2025] Dostupné na: <https://www.investchile.gob.cl/wp-content/uploads/2023/06/imd-world-competitiveness-booklet-2022-1.pdf>
23. IMD. IMD World Digital Competitiveness Rankings 2019. *IMD* [online]. 2019. [cit. 28. 1. 2025] Dostupné na: <https://imd.widen.net/s/m8t6rhhnk1/imd-world-digital-competitiveness-rankings-2019>
24. IMD. World Competitiveness Ranking. *IMD* [online]. 2024. [cit. 28. 1. 2025] Dostupné na: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/rankings/wcr-rankings/>
25. INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT. *World Competitiveness Yearbook 2021* [online]. Lausanne: *IMD*, 2021. [cit. 28. 1. 2025] Dostupné z: https://cedakenticomedia.blob.core.windows.net/cedamediacontainer/kentico/media/researchcataloguedocuments/pdfs/wcy2021_imd-ranking_2021.pdf
26. INTERNATIONAL LABOUR ORGANISATION. ILOSTAT Data Explorer 1.4 [online]. 2021. [cit. 19. 2. 2025] Dostupné na: https://rshiny.ilo.org/dataexplorer14/?lang=en&id=GDP_2HRW_NOC_NB_A
27. INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION. WTO Subsidies Agreement. [online]. d. n. [cit. 15. 10. 2024] Dostupné na: <https://www.trade.gov/trade-guide-wto-subsidies>
28. KRUGMAN, Paul R. Strategic Trade Policy and the New International Economics. Mass. [online]. 1986. [cit. 15. 10. 2024] Dostupné na: https://books.google.sk/books?hl=sk&lr=&id=Jo5SDOMa_i0C&oi=fnd&pg=PP9&dq=strategic+trade+theory&ots=BT4PiODG7L&sig=ajdMQ54cTGW-yeYfwdEkKhixGw4&redir_esc=y#v=onepage&q=subsidy&f=false
29. KUBÍČEK, Jiří. Labour Productivity, Economic Growth and Global Competitiveness. *Procedia - Social and Behavioral Sciences. Science Direct* [online]. 2014. [cit. 4. 1.

- 2025] Dostupné na: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814060157>
30. LOU, Yuan -TIAN, Yuxuan - WANG, Kaixin. The Spillover Effect of US Industrial Subsidies on China's Exports. *Sustainability*. [online]. 2020. [cit. 4. 1. 2025] Dostupné na: <https://doi.org/10.3390/su12072938>
31. MAGNUSSON, Lars. The Political Economy of Mercantilism. [online]. 2015 [cit. 15. 10. 2024] Dostupné na: https://iburlamaqui.com.br/wp-content/uploads/2021/02/03_Lars-Magnusson-The-Political-Economy-of-Mercantilism-2015-Routledge.pdf
32. MARKET WATCH. Want solar panels and clean energy home improvements? Here's what the IRS paid people for upgrades last year. *MarketWatch* [online]. 2024. [cit. 25. 2. 2025] Dostupné na: <https://www.marketwatch.com/story/want-solar-panels-and-clean-energy-home-improvements-heres-what-the-irs-paid-people-for-upgrades-last-year-60584b13>
33. MATTAR, Asem M. Towards a More Effective Resolution of Anti-Dumping and Anti-Subsidy Disputes: Alternative Dispute Resolution and the Need for an International Trade Court. *Journal of Politics and Law*, [online]. 2014. [cit. 25. 2. 2025] Dostupné na: <http://dx.doi.org/10.5539/jpl.v7n3p57>.
34. MINISTERSTVO HOSPODÁRSTVA SLOVENSKEJ REPUBLIKY. Subvencie a vyrovnávacie opatrenia [online]. d. n. [cit. 27.10.2025]. Dostupné na: <https://www.economy.gov.sk/obchod/multilateralne-obchodne-vztahy/wto/nepolnohospodarske-vyrobky-a-wto/subvencie-a-vyrovnavacie-opatrenia>
35. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. Subsidies, Competition and Trade, *OECD Roundtables on Competition Policy Papers*. [online]. 2022. [cit. 27.10.2025]. Dostupné na: <https://doi.org/10.1787/57a34bc6-en>.
36. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. Environmentally harmful subsidies: Policy issues and challenges. Organisation for Economic Co-operation and Development, [online]. 2003. [cit. 27.10.2025] Dostupné na: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264104495->

en.pdf?expires=1729688290&id=id&accname=oid020161&checksum=832E332964C952C637C9507AD8538406

37. PERGELOVA, Adriana - ANGULO, Fernando. The impact of government financial support on the performance of new firms: the role of competitive advantage as an intermediate outcome. *Entrepreneurship and Regional Development. Research Gate*. [online]. 2014. [cit. 7. 10. 2024] Dostupné na: file:///C:/Users/uzivatel/Downloads/PergelovaAngulo_Competitiveadvantageformationfornewfirms_ERD_forResGate.pdf
38. PORTER, Michael. E. *Clusters and the new economics of competition*. Harvard Business Review. [elektronicky zdroj] 1998. [cit. 7. 10. 2024]
39. PORTER, Michael. E. *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press. [elektronicky zdroj] 1990. [cit. 7. 10. 2024]
40. PORTER, Michael. E. *The competitive advantages of far eastern business: A response*. Journal of Far Eastern Business. [elektronicky zdroj] 1994. [cit. 27.10.2025]
41. PUNTSAGDORJ, Battur. The Impacts of Agricultural Subsidy Policy on Wheat Production. A case from Mongolia. *Research Gate*[online]. 2021. [cit. 6. 1. 2025] Dostupné na: https://www.researchgate.net/publication/351782508_THE_IMPACTS_OF_AGRICULTURAL_SUBSIDY_POLICY_ON_WHEAT_PRODUCTION_A_case_from_Mongolia
42. REUTERS. EU slaps tariffs on Chinese EVs, risking Beijing payback. *Reuters* [online]. 2024a. [cit. 4. 1. 2025] Dostupné na: <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/eu-slaps-tariffs-chinese-evs-risking-beijing-payback-2024-10-29/>
43. REUTERS. China opens dispute against US at WTO over discriminatory subsidies. *Reuters* [online]. 2024b. [cit. 4. 1. 2025] Dostupné na: <https://www.reuters.com/world/china-opens-dispute-against-us-wto-over-discriminatory-subsidies-2024-03-26/>
44. REUTERS. Shanghai introduces new subsidies for autos, trade-ins. *Reuters* [online]. 2024c. Dostupné na: <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/shanghai-introduces-new-subsidies-autos-trade-ins-2024-11-01/>

45. SEDLÁČEK, Miroslav. Vliv dotace na konkurenceschopnost podniku predbežná analýza. *Masarykova univerzita Brno*. [online]. 2015. [cit. 3. 3. 2025] Dostupné na: <https://polek.vse.cz/pdfs/pol/2015/04/04.pdf>
46. SHAFI, Khalid, M. - NIAZ, Muhamad T. - ALI, Rizwan. Neo-Mercantilism And Globalisation: A Case Study Of China's Belt And Road Initiative. *NDU Journal*. [online]. 2023. [cit. 12. 10. 2024] Dostupné na: https://www.researchgate.net/publication/372208392_NEO-MERCANTILISM_AND_GLOBALISATION_A_CASE_STUDY_OF_CHINA'S_BELT_AND_ROAD_INITIATIVE
47. SCHWARTZ, Gerd - CLEMENTS, Benedict. Government subsidies. *Journal of Economic Surveys*, [online]. 1999, 13.2: 119-148. [cit. 12. 10. 2024] Dostupné na: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/1467-6419.00079>
48. SILVERSTEIN, Ken. If Trump Destroys Inflation Reduction Act, Economic Fallout Will Come. *Forbes* [online]. 2025. [cit. 25. 2. 2025] Dostupné na: <https://www.forbes.com/sites/kensilverstein/2025/03/23/if-trump-destroys-inflation-reduction-act-economic-fallout-will-come/>
49. SINGER, Dorothe. The World Bank [online]. 2022. [cit. 25. 2. 2025] Dostupné na: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/0e93fd4117f008fc79c06ffae8068c5-0050022022/original/Dorothe-Singer-Presentation.pdf>
50. STANFORD UNIVERSITY. Do Government Subsidies Promote Productivity Growth in China? *Stanford University* [online]. 2024. [cit. 21. 3. 2025] Dostupné na: <https://sccei.fsi.stanford.edu/china-briefs/do-government-subsidies-promote-productivity-growth-china>
51. SURANOVIC, S. International trade: Theory and policy. [online]. 2010. [cit. 5. 11.2024] Dostupné na: <https://resources.saylor.org/wwwresources/archived/site/textbooks/International%20Trade%20-%20Theory%20and%20Policy.pdf>
52. THOMSON REUTERS. IRA's uncertain future: How the Trump administration's approach could impact corporate tax functions. *Thomson Reuters Institute* [online].

2025. [cit. 3. 3. 2025] Dostupné na: <https://www.thomsonreuters.com/en-us/posts/corporates/ira-uncertain-future/>
53. UNCTAD. Export Subsidies. *UNCTAD* [online]. 2022 [cit. 29.10.2024]. Dostupné na: <https://sdgpulse.unctad.org/glossary/export-subsidies/>
54. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Dispute settlement Agriculture. *UNCTAD* [online]. 2024. [cit. 24.1.2025]. Dostupné na: https://unctad.org/system/files/official-document/edmmisc232add32_en.pdf
55. VIDA, Mária - KADÁR, Gabriel - KÁDÁROVÁ, Jaroslava. Analýza faktorov konkurencieschopnosti slovenských podnikov. In: *Transfer inovácií* 13/2009, ISSN 1337-7094 [online]. 2009. [cit. 25.10.2024]. Dostupné na: <http://www.sjf.tuke.sk/transferinovacii/pages/archiv/transfer/13-2009/pdf/133-136.pdf>
56. WORLD BANK. Research and development expenditure (% of GDP). *World Bank* [online]. 2021. [cit. 5.2.2025]. Dostupné na: https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?end=2022&most_recent_year_desc=false&start=2022&view=bar&year=2019
57. WORLD ECONOMIC FORUM. The Global Competitiveness Report 2019. *World Economic Forum* [online]. 2019. [cit. 5.2.2025]. Dostupné na: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
58. WORLD ECONOMIC FORUM. What is competitiveness? World Economic Forum [online]. 2012. [cit. 14.12.2024]. Dostupné na: <https://www.weforum.org/stories/2016/09/what-is-competitiveness/>
59. WORLD TRADE ORGANISATION. Anti-dumping, subsidies, safeguards: contingencies, etc. *WTO* [online]. 2024a. [cit. 30. 1. 2025] Dostupné na: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm
60. WORLD TRADE ORGANIZATION. Disputes by Country. *WTO* [online]. 2025. [cit. 30. 1. 2025] Dostupné na: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm
61. WORLD TRADE ORGANIZATION. DS623: European Union — Certain Measures Concerning Palm Oil and Oil Palm Crop-Based Biofuels. *WTO* [online]. 2024d. [cit. 6.

2. 2025] Dostupné na:
https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds623_e.htm
62. WORLD TRADE ORGANIZATION. DS628: European Union — Measures Related to the Importation of Certain Processed Food Products. *WTO* [online]. 2024c. [cit. 6. 2. 2025] Dostupné na:
https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds628_e.htm
63. WORLD TRADE ORGANIZATION. DS630: United States — Measures Affecting the Importation of Certain Poultry Products from China. *WTO* [online]. 2024b. [cit. 6. 2. 2025] Dostupné na:
https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds630_e.htm