

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA**

Evidenčné číslo: 102003/D/2023/36084588816863748

**VÝVOJ ZAHRANIČNOOBCHODNÝCH VZŤAHOV
ČĽR - SR A MOŽNOSTI UPLATNENIA SA
SLOVENSKÝCH FIRIEM NA TRHU ČĽR**

Dizertačná práca

2023

Ing. Ondrej Tomčík

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA**

**VÝVOJ ZAHRANIČNOOBCHODNÝCH VZŤAHOV
ČĽR - SR A MOŽNOSTI UPLATNENIA SA
SLOVENSKÝCH FIRIEM NA TRHU ČĽR**

Dizertačná práca

Študijný program: Manažment medzinárodného podnikania

Študijný odbor: Ekonómia a manažment

Školiace pracovisko: Katedra medzinárodného obchodu

Školiteľ: doc. Ing. Stanislav Zábojník, PhD.

Bratislava 2023

Ing. Ondrej Tomčík

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že som dizertačnú prácu vypracoval samostatne a že som pri jej písaní rešpektoval autorské práva a iné formy duševného vlastníctva. Zoznam použitej literatúry obsahuje všetky zdroje, z ktorých som vo výskume čerpal.

Dátum: 19.5. 2023

.....
Ing. Ondrej Tomčík

Pod'akovanie

V prvom rade by som chcel vyjadriť pod'akovanie prof. Ing. Petrovi Balážovi, PhD., ktorý ma priviedol k štúdiu danej témy a inšpiroval k napísaniu tejto práce. Zároveň by som sa rád pod'akoval aj svojmu školiťovi, doc. Ing. Stanislavovi Zábojníkovi, PhD. za jeho odbornosť, profesionálny prístup, podporu a trpezlivosť, vďaka čomu som prácu dokončil.

ABSTRAKT

TOMČÍK, Ondrej: *Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov ČLR - SR a možnosti uplatnenia sa slovenských firiem na trhu ČLR*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu. – Školiteľ: doc. Ing. Stanislav Zábojník, PhD. – Bratislava: OF EU, 2023, 129 s.

Záverečná práca je vypracovaná na tému: Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov ČLR - SR a možnosti uplatnenia sa slovenských firiem na trhu ČLR. Cieľom záverečnej práce bolo na základe vyhodnotenia zahraničnoobchodnej stratégie SR v oblasti ekonomických vzťahov s ČLR do roku 2020 preskúmať exportný potenciál slovenských firiem na čínsky trh, identifikovať možnosti rastu slovenského exportu do ČLR a na tomto základe formulovať konkrétne závery a poskytnúť kvalifikované podklady pre rozhodovacie procesy a systémové odporúčania pre decíznu sféru SR. Práca je rozdelená do šiestich kapitol, obsahuje 24 grafov, 7 tabuliek a 2 prílohy. Prvá kapitola bola zameraná na zhodnotenie vzájomnej spolupráce oboch krajín z hľadiska tradičných vzťahov, ktoré v súčasnom globalizovanom svete nezohrávajú takú dôležitú úlohu. Ďalej tu bol zhodnotený vývoj exportu SR na trh ČLR a analyzovaná jeho štruktúra, ako aj identifikované špecifiká trhu ČLR, ktoré naň vplývajú. Následne boli zhrnuté ciele Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR vo vzťahu k ČLR. Úlohy jednotlivých orgánov podpory exportu pri dosahovaní cieľov boli konfrontované so súčasnými názormi na postavenie a funkcie aktívnej politiky podpory exportu v súčasnej odbornej literatúre. V nasledujúcej kapitole sú definované hlavný a parciálne ciele práce. Tretia kapitola práce je zameraná na predstavenie metodiky práce a náčrt aplikovaných metód skúmania. Štvrtá kapitola hodnotí v rámci dosiahnutých výsledkov práce aktuálny vývoj slovenského exportu z hľadiska naplňovania cieľov ekonomickej diplomacie a politiky podpory vo vzťahu k trhu ČLR. Poukazuje na rastúce výzvy, ktorým budú čeliť slovenskí exportéri vzhľadom na klesajúci trend vývoja komplementarity exportu SR k trhu ČLR. Okrem toho je tu zhodnotený export SR do ČLR v kontexte krajín strednej a východnej Európy. Z porovnania vyplýva, že SR je najväčším beneficiary z exportu do ČLR, čo je však vzhľadom na úzke komoditné zameranie exportov v budúcnosti ohrozené. V súčasnosti však ostatné krajiny V4 dosahujú v porovnaní so svetovým trhom vyššie relatívne ceny svojich exportov do ČLR ako Slovensko. S použitím metód regresnej a komparatívnej analýzy sa zameriava na identifikovanie priestoru pre možný rast cenovej hladiny slovenských exportov na trh ČLR. V poslednej časti tejto kapitoly sú detailne popísané a aplikované metódy skúmania zamerané na identifikáciu komodít, pri ktorých vzhľadom na prebiehajúci export porovnávaného štátu EÚ existuje potenciál pre navýšenie exportu. Na rozdiel od intuitívnych odporúčaní ohľadom vhodných exportných komodít poskytuje použitá metóda exportné odporúčania vychádzajúce z analýzy exaktných údajov.

Kľúčové slová: Slovensko, ČLR, export, komodity, zahraničný obchod

ABSTRACT

TOMČÍK, Ondrej: *Development of trade relations of China - SR and business opportunities for Slovak companies on Chinese market.* – University of Economics in Bratislava. Faculty of Commerce; Department of International Trade. – Thesis supervisor: doc. Ing. Stanislav Zábojník, PhD. – Bratislava: OF EU, 2023, 129 p.

The topic of this thesis was specified as follows: Development of trade relations of China - SR and business opportunities for Slovak companies on Chinese market. The objective of this thesis was to evaluate the export prospects to PRC based on the Foreign trade strategy of the Slovak republic in regards to economic relations with PRC by 2020, estimate the export potential of Slovak exporters to the Chinese market, identify potential opportunities to expand Slovak exports to China and offer qualified foundations for relevant decision-making authorities in the Slovak Republic. The text of the thesis comprises six chapters. It contains 24 graphs, 7 tables and 2 annexes. The first chapter addresses bilateral cooperation in the context of historically close ties, which are less significant in the contemporary globalized world. In addition, this chapter reviews the exports of the Slovak Republic to China and outlines the China market characteristics that affect them. The objectives of the Slovak Republic's foreign relations policy with regard to commercial ties with the PRC are summarized here as well. The responsibilities of the various Slovak authorities in achieving the objectives are outlined alongside the role and functions that, according to modern science, an active pro-export policy should possess. The following chapter describes the general as well as partial objectives the thesis. The third chapter introduces the approach and outlines the methodologies utilized in the thesis. The fourth chapter analyses current patterns in Slovak exports to China based on the results of the analysis and assesses recent developments in terms of economic diplomacy and pro-export policy objectives. It indicates that the ever-decreasing complementarity between Slovak output and China's market is posing increasing challenges for Slovak exporters. Moreover, the Slovak export to China is assessed here in the context of the CEE Countries. While the results indicate that Slovakia is the single largest beneficiary of exporting to China's market among CEE nations, the prospects for such benefits remain uncertain due to Slovakia's high reliance on a limited variety of commodities. The study also revealed that all the other V4 members export to PRC for higher prices relative to prices on other world markets, than it is case of Slovakia. It employs regression and comparative analysis in order to identify the room for price increases in Slovak exports to PRC. The last section of the chapter describes in detail the methods used to select commodities with growth potential based on the exports of other EU countries. Unlike intuitive recommendations regarding appropriate commodities for export these methods provide export recommendations based on exact data analysis.

Key words: Slovakia, PRC, export, commodities, international trade

OBSAH

ÚVOD DO PROBLEMATIKY.....	15
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ.....	17
1.1 Historické východiská budovania obchodných vzťahov Slovenska s ČR.....	17
1.2 Zmluvný rámec súčasných ekonomických vzťahov SR – ČR	19
1.3 Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020 a pozícia ČR	21
1.4 Úloha aktívnych politík štátu v medzinárodnom obchode.....	25
1.5 Špecifiká trhu ČR.....	34
1.6 Empirické metódy skúmania v medzinárodnom obchode	40
1.6.1 Odhalená komparatívna výhoda (RCA)	41
1.6.2 Cenová hustota (Value per Weight Ratio)	42
2 CIEĽ PRÁCE	47
3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA	49
3.1 Komplementarita exportu SR na trhu ČR.....	51
3.2 Cenová hustota	51
3.3 Cenový benefit a relatívna cenová hustota.....	54
3.4 Simulovaný export	55
4 VÝSLEDKY PRÁCE	57
4.1 Doterajší vývoj exportu SR na trh ČR a jeho štruktúra	57
4.2 Implementácia stratégie VEV SR vo vzťahu k exportu do ČR	65
4.3 Analýza exportu SR na trh ČR	69
4.3.1 Vývoj komplementarity exportu SR na trh ČR.	70
4.3.2 Cenová úroveň exportov SR do ČR z hľadiska kúpnej sily trhu	71
4.3.3 Benefity exportu SR do ČR z hľadiska relatívnej cenovej hustoty	74
4.3.4 Zhodnotenie exportnej efektívnosti SR do ČR s využitím simulácie exportu ..	80
4.4 Implikácie získaných poznatkov a systémové odporúčania.....	92
4.4.1 Ekonomická diplomacia a SARIO	93
4.4.2 Adaptácia proexportných nástrojov SR podmienkam ČR.....	97
5 DISKUSIA.....	104
5.1 Cenová hustota (Value per Weight)	104

5.2 Odhalená komparatívna výhoda verzus simulovaný export	106
5.3 Politika podpory exportu SR do ČLR.....	110
6 TEORETICKÉ A PRAKTICKÉ PRÍNOSY DIZERTAČNEJ PRÁCE	115
ZÁVER	118
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	121
PRÍLOHY	129

Zoznam skratiek

BRICS – Zoskupenie štátov Brazília, Rusko, India, ČĽR, JAR
BRIICS – BRICS plus Indonézia
CAI – Zmluva o investíciách (Comprehensive Agreement on Investment)
CEE – Stredná a východná Európa (Central and Eastern Europe)
ČĽR – Čínska ľudová republika
ČR – Česká republika
ČSFR – Česká a Slovenská Federatívna Republika
ČSR – Československá republika
EC – Európska komisia
EG – exportná medzera
EÚ – Európska únia
FTA – Združenie voľného obchodu (Free trade area)
FTE – ekvivalent plného pracovného úväzku (full-time equivalent)
GK – Generálny konzulát
GVCs – Globálne hodnotové reťazce (Global Value Chains)
HDP – hrubý domáci produkt
HS – harmonizovaný systém klasifikácie tovarov
hX – hypotetický export
JAR – Juhoafrická republika
KPI – kľúčové ukazovatele výkonnosti (Key performance indicators)
MH SR – Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky
MSP – malé a stredné podniky
MZVaEZ SR – Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR
NRCA – normalizovaná odhalená komparatívna výhoda
OECD – Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj
OSN – Organizácia Spojených národov
PRC – Čínska ľudová republika (People's republic of China)
PZI – priame zahraničné investície
pX – podiel potenciálneho exportu
RCA – odhalená komparatívna výhoda
RMA – relatívna importná výhoda
RSCA – Odhalená symetrická komparatívna výhoda
RTA – odhalená obchodná výhoda

RXA – relatívna exportná výhoda

R&D – výskum a vývoj (Research and Development)

SARIO – Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu

SITC – štandardizovaná klasifikácia medzinárodného obchodu

SR – Slovenská republika

SRN – Spolková republika Nemecko

SOP – spoločná obchodná politika

SOPK – Slovenská obchodná a priemyselná komora

sX – simulovaný export

Stratégia VEV – Stratégia vonkajších ekonomických záujmov Slovenskej republiky

TCA – obchodná komparatívna výhoda

TCI – index obchodnej komplementarity

UN – Organizácia Spojených národov

USA – Spojené štáty americké

VpW – Cenová hustota (Value per Weight)

VW – Volkswagen

WTO – Svetová obchodná organizácia

ZSSR – Sovietsky zväz

ZÚ – Zastupiteľský úrad

Zoznam ilustrácií a tabuliek

Zoznam tabuliek

- Tabuľka 1 Príklady produktov kategorizovaných podľa typu ekonomiky.
- Tabuľka 2 Vývoj exportov vybraných krajín regiónu strednej a východnej Európy do ČĽR (mil. USD)
- Tabuľka 3 Prínosy a náklady krajín CEE z exportovania na trh ČĽR – *gA, B, W* (v mil. USD).
- Tabuľka 4 Relatívna cenová hustota exportu krajín CEE na trh ČĽR v roku 2020
- Tabuľka 5 Počty podporných obchodných zastúpení vybraných štátov EÚ v roku 2014.
- Tabuľka 6 Najkonkurencieschopnejšie odvetvia slovenského exportu z hľadiska naplnenia potenciálu v roku 2021 (v tis. USD)
- Tabuľka 7 Najperspektívnejšie odvetia z hľadiska potenciálu simulovaného exportu v roku 2021 (v tis. USD)

Zoznam grafov

- Graf 1 Porovnanie trendov vývoja HDP Nemecka a exportu Nemecka do ČĽR
- Graf 2 Porovnanie veľkosti územia SR a ČĽR
- Graf 3 Cenová hustota ako jeden z vrcholov Stahelovho trojuholníka udržateľnej konkurencieschopnosti
- Graf 4 Základná koncepcia dizertačnej práce
- Graf 5 Schéma použitých metód skúmania
- Graf 6 Podiel exportu firiem vo vlastníctve zahraničných spoločností na celkovom exporte vybraných európskych krajín (2018)
- Graf 7 Podiel exportu realizovaného v rámci jednotného trhu EÚ na celkovom exporte (údaje za rok 2021)
- Graf 8 Teritoriálna distribúcia exportu SR (% z celkového exportu, 2021)
- Graf 9 Teritoriálna distribúcia exportu Nemecka (% z celkového exportu, 2021)
- Graf 10 Podiel exportu do ČĽR na celkovom exporte (2021)
- Graf 11 Celkový vývoz, dovoz a saldo obchodu SR s najvýznamnejšími obchodnými partnermi v roku 2021
- Graf 12 Celkový vývoz, dovoz a saldo obchodu SR s ČĽR
- Graf 13 Vývoj objemu a štruktúry exportu Slovenskej republiky do ČĽR

- Graf 14 Vývoj objemu a štruktúry exportu Nemecka do ČĽR
- Graf 15 Dynamika vývoja exportu SR na trhy krajín prednostného významu (v mil. EUR)
- Graf 16 Vývoj exportu perspektívnych komodít podľa MZVaEZ SR na trh ČĽR (v mil. USD)
- Graf 17 Export produktov tovarov komoditnej skupiny kapitoly 85 harmonizovaného systému - elektrické stroje, prístroje a zariadenia
- Graf 18 Porovnanie výdavkov členských štátov OECD na výskum a vývoj (alokácia finančných a ľudských zdrojov)
- Graf 19 Vývoj indexu komplementarity (TCI) slovenského exportu k importnému trhu ČĽR
- Graf 20 Regresná analýza závislosti cien exportu SR (VpW) v roku 2021 na jednotlivé exportné trhy od ich GDP per capita (PPP).
- Graf 21 Regresná analýza cien exportu Nemecka (VpW) v roku 2021 na jednotlivé exportné trhy v závislosti od ich GDP per capita (PPP).
- Graf 22 Simulácia exportu Slovenskej republiky do ČĽR na základe parametrov exportu Nemecka pre rok 2021
- Graf 23 Porovnanie objemu skutočne realizovaného exportu SR do ČĽR a objemu simulácie exportu v roku 2021 (v miliardách USD)
- Graf 24 Schéma aktívnej stimulácie exportérov do ČĽR

ÚVOD DO PROBLEMATIKY

V obchodnej spolupráci Slovenskej republiky s viacerými ázijskými krajinami existuje vzhľadom na spoločnú historickú skúsenosť dobrý základ, na ktorý možno v budúcnosti nadviazať. To platí najmä v prípade Čínskej ľudovej republiky a Vietnamskej socialistickej republiky. V období socializmu do týchto teritórií československí exportéri úspešne vyvážali nielen svoj spotrebný tovar, ale najmä strojárské výrobky. Situácia na týchto trhoch sa však od tej doby výrazne zmenila. Čína sa oveľa viac otvorila svetu a stala sa i členom Svetovej obchodnej organizácie (WTO).

Po tom, čo sa Čína stala významnou destináciou PZI zahraničných firiem a ich výrobnou základňou a keď si významní svetoví hráči stále viac uvedomujú posun ťažiska svetovej ekonomiky smerom k týmto krajinám, posúva sa aj význam týchto trhov do centra pozornosti exportných politík významných exportných štátov. Krajiny ako USA, Kanada, Nemecko, Francúzsko, Austrália a ďalšie dokázali vďaka premysleným obchodným stratégiám, šitým na mieru osobitým podmienkam na týchto trhoch, v priebehu posledných dekád významne navýšiť svoj export do ČLR. Čína je v súčasnosti najvýznamnejším dovozcom surovín a je významným trhom i pre potravinársky, spotrebný a luxusný tovar.

Vysoká miera otvorenosti slovenskej ekonomiky spôsobuje jej vysokú závislosť od zahraničného obchodu, a tým i do značnej miery jej zraniteľnosť v prípade negatívnej dynamiky vývoja zahraničného dopytu, pretože sa slovenskí výrobcovia, na rozdiel od výrobcov z väčších krajín, nemôžu príliš spoliehať na silný domáci trh. Vzhľadom na to, že fundamenty determinujúce úroveň zahraničného dopytu sa nachádzajú mimo dosahu hospodárskych politík Slovenskej republiky, takisto ako časť inštrumentov zahraničnoobchodnej politiky (SOP EÚ), sú možnosti vlády SR podporovať export obmedzené. Podpora slovenského exportu pomocou kurzových intervencií je vzhľadom na členstvo Slovenskej republiky v eurozóne taktiež veľmi limitovaná.

Jednou z ciest podpory exportu, ktorá je plne v kompetencii a možnostiach vlády Slovenskej republiky, je postupné zvyšovanie konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky, zvyšovanie vzdelanostnej úrovne, investície do vzdelanostnej ekonomiky a vytváranie jasného, transparentného a stabilného ekonomického prostredia v takej miere, aby bola zvyšovaná atraktivita SR ako investičnej destinácie, čo sa vo výsledku prejaví pozitívne aj na slovenskom exporte.

Ekonomiku Slovenska však netvorí iba výroba nadnárodných spoločností. Je dôležité, aby sa hospodárska politika zameriavala predovšetkým na aktiváciu a podporu exportného potenciálu malých a stredných podnikov. Ich angažovanosť v exporte, a to najmä v exporte mimo EÚ, je veľmi nízka. Export prostredníctvom efektu úspor z rozsahu je dôležitým zdrojom rastu ziskovosti firiem. Rast spotreby v krajinách juhovýchodnej Ázie, ako aj zjednodušenie prístupu na trhy J. Kórey a Japonska predstavujú pre slovenských exportérov jednu z najlepších rastových príležitostí od vstupu na spoločný trh EÚ.

Predovšetkým malé a stredné spoločnosti tu však čelia prekážkam, na ktorých prekonanie nedisponujú dostatočnými kapacitami. Veľká vzdialenosť od trhu ČĽR, kapitálová náročnosť, odlišná legislatíva, spotrebné a obchodné zvyklosti v kombinácii s ich neinformovanosťou o teritóriu odrádzajú malých a stredných podnikateľov od expandovania na tento obrovský trh. Zodpovedná hospodárska politika štátu by vo vzťahu k trhu ČĽR mala reflektovať menované skutočnosti a jej súčasťou by mala byť ucelená exportná stratégia s cieľom pôsobiť v prospech zvyšovania tak objemu exportu, ako aj počtu exportérov.

Podpora exportu na takto vzdialené trhy so sebou nesie i nemalé požiadavky na verejné financie. Preto je dôležité, aby podpora bola v maximálnej miere efektívna, t. j. v súlade s požiadavkou efektívneho a hospodárneho vynakladania verejných prostriedkov (princíp „hodnota za peniaze“). Z tohto dôvodu by mala podpora exportu z verejných zdrojov smerovať do odvetví, ktoré majú najväčší potenciál rastu z hľadiska celkového objemu exportu, a teda i návratnosť investovaných prostriedkov. Identifikácia perspektívnych odvetví slovenského hospodárstva z hľadiska exportu na vybrané trhy juhovýchodnej Ázie, ale predovšetkým na čínsky trh, by mala vychádzať z teoreticko-empirickej analýzy trhových podmienok, ako aj zo štruktúry a možností slovenského hospodárstva.

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ

Rýchly ekonomický rozvoj krajín, súhrnne označovaných ako *emerging markets*, je z pohľadu vyspelých krajín stále vo väčšej miere vnímaný ako významný zdroj rastu ich vlastného HDP. Rýchlo sa rozširujúca stredná vrstva predstavuje významný odbytový potenciál pre výroby z vyspelých krajín. Najväčší potenciál z tohto hľadiska sa nachádza v regióne ázijsko-pacifickom. V roku 2015 v Severnej Amerike a v Európe žilo spolu 49 % zo všetkých príslušníkov strednej vrstvy sveta, zatiaľ čo v ázijsko-pacifickom regióne to bolo 36 %. Do roku 2030 sa odhaduje, že podiel Severnej Ameriky a Európy klesne na 30 %, pričom v ázijsko-pacifickom regióne bude žiť až 57 % celosvetovej populácie príslušníkov strednej vrstvy (Kharas, 2019). Rastúci význam má i trhový potenciál pre umiestnenie kapitálových statkov a vyspelej technológie používanej výrobným sektorom v týchto krajinách. Motívy expanzie na tieto trhy sú pre obchodníkov, ako aj podnikateľov zo Západu priveľké na to, aby boli ignorované pri formulovaní ich dlhodobých rozvojových stratégií. Spomedzi trhov východnej Ázie vyniká svojou veľkosťou, ale aj dynamikou rastu Čína, ktorej je venovaná táto dizertačná práca.

1.1 Historické východiská budovania obchodných vzťahov Slovenska s ČLR

Od vzniku samostatného Československa hrala Čína dôležitú úlohu v zahraničnoobchodnej politike novovzniknutého štátu. Vzhľadom na zaostávajúcu industrializáciu Slovenska sa na rozvoji spolupráce medzi Čínou a ČSR podieľali prevažne veľké podniky z Čiech a Moravy. V roku 1930 bola uzatvorená Československo-čínska zmluva o obchode a priateľstve (Pleschová, 2007). ČSR dodávala potravinárske technológie (bitúnky, cukrovary a pivovary) a československý investor stál aj pri vzniku jedného z najväčších súčasných čínskych pivovarov (Harbin Brewery Factory). Spoločnosť Škoda sa dodávkami desiatok parných lokomotív významnou mierou podieľala na vlakovom prepojení severnej Číny (vtedy Mandžuska) s južnou Čínou a dodávkami turbín sa významne podieľala i na elektrifikácii Číny, mimo iného aj pre aglomerácie Šanghaj a Kanton. Okrem toho do teritória koncern Škoda dodával nákladné lode (Skřivan, 2014). Na čínskom trhu bol už vtedy silne etablovaný výrobca obuvi Baťa (Poledňáková, 2016). Po druhej svetovej vojne sa s nástupom komunistického režimu u nás a v súvislosti so vznikom ČLR spolupráca

ešte prehĺbila. Veľmi žiadané boli nákladné vozidlá Tatra 111 a Tatra 138. Autobusy Škoda 706RO poskytovali najluxusnejšiu dostupnú verejnú dopravu v Pekingu až do konca 70. rokov (Ye, 2016). V 50. rokoch ČSR v rámci hospodárskej pomoci darovala Čína 670 kusov poľnohospodárskej techniky, čo sa stalo základom pre vznik Farmy Československo-čínskeho priateľstva v Cangzhou v provincii Hebei, na území ktorej v súčasnosti žije približne 70 000 obyvateľov (Zhongjie, 2019). Po tom, čo došlo k zhoršeniu vzťahov medzi ČLR a ZSSR a najmä po nadviazaní politických a ekonomických vzťahov Číny s USA a ostatnými západnými krajinami, postupne spolupráca medzi Československom a Čínou upadala a československí exportéri a investori v Číne postupne stratili i svoje trhové pozície.

Od tohto obdobia Slovenská republika, ale najmä Čína, prešli rozsiahlou transformáciou a podobne aj ich vzájomné zahraničnoobchodné vzťahy. V dnešnom globalizovanom svete politické podmienky nevplývajú na obchodno-ekonomickú spoluprácu v takej miere ako v období studenej vojny. Prístup na tieto trhy sa riadi pravidlami WTO. Následnícke štáty ČSFR, neskôr Česká republika a Slovenská republika, prišli o svoje privilegované postavenie, ktoré v mnohých odvetviach v Číne do tej doby požívali. Zdrojom rýchlej industrializácie ČLR bola motivovaná pracovná sila schopná rýchlo si osvojiť nové postupy a dôsledná ekonomická politika zameraná na prílev PZI (Baláž et al., 2019). Okrem úrovne domácej spotreby ČLR sa zvýšila aj jej exportná konkurencieschopnosť, ako aj jej status v globálnom meradle (Zábojník, 2016). Zo zaostalej agrárnej krajiny s prevažne negramotným vidieckym obyvateľstvom, kritickým nedostatkom výrobného kapitálu a spotrebného tovaru sa Čína zmenila na najväčšieho svetového producenta a exportéra, ktorý masívne investuje do infraštruktúry a vývoja technológií a v súčasnosti napreduje i v leteckom a kozmickom výskume. Čína má rozsiahlejšiu sieť vysokorýchlostných železníc ako zvyšok sveta (The Economist, 2017). Popri USA a Rusku je ďalšou krajinou, ktorá zvládla vývoj a výrobu bojového lietadla piatej generácie (Ait, 2019) ako symbolu úspešne uplatniteľných výstupov vlastného výskumu a vývoja.

Naopak, Slovensko stratilo postavenie jednej z technologicky najvyspelejších krajín, ktoré ako súčasť Československa malo ešte v 60. rokoch minulého storočia (Hindls, 2018). V súčasnosti Slovensko nedisponuje veľkým počtom technologicky vyspelých výrobcov, ktorí by mohli Číne ponúknuť to, čo by sama nedokázala vyvinúť a vyrobiť, navyše, s nižšími nákladmi. Pozitívnym príkladom spolupráce slovenských subjektov, ktorý naznačuje trajektóriu, ktorou by sa mohla uberať exportná politika Slovenska vo vzťahu k

čínskeho teritória, predstavuje napríklad úspech spoločnosti Víno Nitra, ktorej sa podarilo zužitkovať tradíciu vzájomnej spolupráce. Spoločnosť s pomocou Farmy Československo-čínskeho priateľstva v Cangzhou prenikla na vysoko konkurenčný čínsky trh s vínom a roku 2011 založila spoločný podnik Zhongjie Nitra, ktorý v provincii Hebei vyrába víno (Grznárová, 2013). Ako príklad ďalších úspešných projektov slovenských podnikateľov v Číne možno uviesť spoločnosti Konštrukta a Matador (Pleschová, 2007).

1.2 Zmluvný rámec súčasných ekonomických vzťahov SR – ČĽR

Z pohľadu slovenských exportérov sú zmluvné nástroje upravujúce podmienky vstupu na zahraničné trhy rovnako dôležité ako nástroje aktívnej proexportnej politiky. Pri presadzovaní záujmov slovenských exportérov prostredníctvom zmluvných nástrojov je potrebné vziať do úvahy skutočnosť, že kompetencie v otázkach obchodnej politiky sú prenesené na Európsku komisiu (MH SR, 2013). Vzájomné vzťahy EÚ a Číny sú poznačené mnohými zmenami, ktoré majú z hľadiska trvania dlhodobý vplyv. Ide najmä o (Baláž et al. 2012):

- rozšírenie EÚ o nové členské štáty postupne v niekoľkých etapách,
- rast moci čínskej ekonomiky globálne a predovšetkým vo východnej Ázii,
- prehlbujúce sa ekonomické vzťahy – zmena v prístupe ku kompromisom zo strany EÚ, ako aj zmeny vo vnímaní Číny, ktorá sa stáva pre EÚ potenciálnou ekonomickou hrozbou a nie je vnímaná ako rozvojová krajina,
- upevňovanie pozície Číny na čele globálnych obchodných hráčov stratégiou zabezpečovania energetických zdrojov s cieľom udržania trvalo udržateľného rozvoja.

Od roku 2012 iniciuje Čína negociácie s Európskou úniou ohľadom Dohody o voľnom obchode (FTA). V marci 2014 bolo dohodnuté, že akonáhle bude uzatvorená investičná zmluva medzi EÚ a ČĽR, zväži EÚ širšie obchodné rozhovory. Rokovania o investičnej zmluve sa začali v novembri 2013. Postoj EÚ reflektoval skúsenosti európskych firiem s podnikateľskými aktivitami v Číne, pričom cieľom EÚ bolo dosiahnutie porovnateľných podmienok pre podnikanie európskych spoločností ako majú domáce firmy.

Investičná dohoda medzi EÚ a ČĽR (CAI) mala nahradiť bilaterálne investičné dohody medzi členskými krajinami EÚ a ČĽR. Uzatvorenie dohody malo viesť k zlepšeniu

podmienok prístupu európskych investorov na trh ČĽR, pretože vo všeobecnosti majú čínske spoločnosti lepší prístup na otvorenejší trh EÚ, ako je to naopak. Rokovania o dohode (CAI) boli ukončené v decembri 2020, avšak jej ratifikácia v tejto chvíli uviazla na mŕtvom bode (CzechTrade, 2022).

Podmienky hospodárskej a obchodnej spolupráce medzi SR a ČĽR upravujú aj tieto bilaterálne dohody (MZVaEZ SR, 2023):

- Dohoda medzi vládou Českej a Slovenskej Federatívnej republiky a vládou Čínskej ľudovej republiky o podpore a vzájomnej ochrane investícií (1992),
- Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Čínskej ľudovej republiky o vedecko-technickej spolupráci (1997),
- Dohoda o ekonomickej spolupráci medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Čínskej ľudovej republiky (1997),
- Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Čínskej ľudovej republiky o spolupráci v oblasti karantény rastlín a ochrany rastlín (2003),
- Dohoda o spolupráci medzi Ministerstvom pôdohospodárstva Slovenskej republiky a Ministerstvom poľnohospodárstva Čínskej ľudovej republiky (2007),
- Dodatkový protokol medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Čínskej ľudovej republiky k Dohode medzi vládou Českej a Slovenskej Federatívnej Republiky a vládou Čínskej ľudovej republiky o podpore a vzájomnej ochrane investícií (2007).

Pretože doteraz nedošlo k uzatvoreniu zmluvy o voľnom obchode (FTA) medzi EÚ a ČĽR, export slovenských firiem na trh ČĽR sa riadi na základe podmienok Svetovej obchodnej organizácie (WTO), do ktorej Čína vstúpila po dlhých vyjednávaniach v roku 2001. Lenže ani tak spolupráca neprebíha bezproblémovo vzhľadom na obchodné žaloby, ktoré obe strany vznášajú výboru WTO. Predmetom jedného z aktuálnych sporov sú bezprecedentné reštrikcie na export z Litvy, v dôsledku čoho klesol objem exportu¹ Litvy do Číny o 80 % (EC, 2022).

¹ Objem exportu rovnako ako hodnota exportu vyjadruje hodnotu tovaru vyvezeného krajinou ocenenú realizačnou cenou.

1.3 Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020 a pozícia ČLR

V roku 2012 MZVaEZ SR s MH SR podpísali Memorandum o spolupráci, ktoré kladie ekonomickú diplomáciu do centra politickej činnosti zastupiteľského úradu. Odborné a personálne riadenie prešlo do kompetencie MZVaEZ SR, hoci pri tom vychádza z koncepcie proexportnej politiky a prílevu priamych zahraničných investícií riadenej MH SR (Ružeková et al., 2021). Ambíciou nového usporiadania kompetencií oboch rezortov bolo zlepšiť koordináciu hospodárskej politiky a zahraničnoobchodnej politiky v nadväznosti na meniace sa parametre vonkajšieho prostredia.

Východisko pre vládnu politiku v oblasti zahraničného obchodu a zároveň rámec ohraničujúci aktivity v oblasti podpory medzinárodnej výmeny, teda i podpory exportu Slovenskej republiky, formulovala vláda v *Stratégii vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky 2014 – 2020*. Sústreďuje sa na zefektívnenie národného systému podpory exportu s prihliadnutím na strednodobé trendy vo vonkajšom ekonomickom prostredí, ako i záujmy podnikateľskej sféry.

Táto stratégia podrobnejšie rozpracúva konkrétne kroky v jednotlivých oblastiach. Proexportná politika je v nej definovaná ako centrálné zameranie politiky zahraničnoobchodných vzťahov SR. Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov priamo určuje, že bude implementovaná „*podľa vzoru sociálne integrovaných štátov (napr. škandinávskych krajín) s dôrazom na rozvoj zamestnanosti a podporu malých a stredných podnikateľov tak, aby sa ich obchodné vzťahy nerozvíjali výhradne v rámci regiónu strednej Európy*“ (MH SR, 2013). Cieľom je diverzifikácia exportu smerom na rýchlo sa rozvíjajúce trhy, okrem iného na trhy juhovýchodnej Ázie.

V krátkodobom horizonte malo ísť o opatrenia, ktorých uvedenie do praxe nemalo predstavovať zvýšené požiadavky na financovanie a v strednodobom horizonte potom o opatrenia vyžadujúce aj navýšenie finančných zdrojov. V súčasnosti je ekonomická diplomacia, ktorá sa vykonáva prostredníctvom zastupiteľských úradov v jednotlivých štátoch v kompetencii vedúcich zastupiteľských úradov a ekonomických diplomatov (MH SR, 2013). Zrušením predchádzajúceho duálneho systému, v ktorom boli ekonomickí

diplomati riadení z MH SR, pripadla vedúcemu ZÚ aj úloha riadenia ekonomického diplomata (Ružeková et al., 2021). Bolo tomu tak v prípade ZÚ v Pekingu aj GK v Šanghaji.

Nedostatočná kapacita a potreba budovania siete odborných organizácií pôsobiacich v teritóriu sú v stratégii reflektované tak, že je potrebné v strednodobom horizonte uvažovať o navýšení ľudských zdrojov.

V oblasti exportu stratégia určuje nasledovné všeobecné ciele (MH SR, 2013):

- a) nárast exportu,
- b) nárast počtu exportérov.

Vychádzajúc zo slabých stránok zahraničného obchodu SR stratégia rozvoja vonkajších ekonomických vzťahov definuje aj špecifické ciele zahraničného obchodu (MH SR, 2013):

- a) pri diverzifikácii teritoriálnej štruktúry vývozu zvýšiť podiel vývozu na mimoeurópske trhy,
- b) pri diverzifikácii komoditnej štruktúry vývozu zvýšiť podiel vývozu v komoditných skupinách okrem HS85 a HS87 (t. j. elektronické zariadenia a automobily),
- c) zvýšiť podiel vývozu malých a stredných podnikov (MSP),
- d) zvýšiť podiel exportu služieb (vrátane cestovného ruchu).

V dokumente *Priority proexportnej politiky Slovenskej republiky 2018 – 2020*, na ktorom s MH SR spolupracovala aj Ekonomická univerzita, sa uvádza, že zvýšenie podielu exportu na mimoeurópske trhy naberá na význame, keďže podiel slovenského exportu mimo trhov EÚ sa dlhodobo pohybuje na nízkej úrovni. V prípade recesie hlavných európskych obchodných partnerov má takáto diverzifikácia pomôcť prekonať pokles zahraničného dopytu tak, aby sa eliminoval vplyv situácií tak ako v roku 2009, keď došlo k prepadu exportu SR o 20 %. Veľkú príležitosť na dosiahnutie tohto cieľa majú podľa predpokladu ministerstva poskytovať rýchlo sa rozvíjajúce trhy, pričom práve tu sa má nachádzať priestor pre pomoc zo strany štátu. *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov* akcentuje dôležitosť podpory malých a stredných podnikov. Malé a stredné podnikanie je tu definované ako kľúčový faktor ekonomického rastu a rozvoja v regiónoch.

Export SR je však v prevažnej miere realizovaný veľkými spoločnosťami. Pritom jeden z už uvedených všeobecných cieľov stratégie vonkajších ekonomických vzťahov, t. j. zvýšenie počtu exportérov, je možné realizovať takmer výhradne prostredníctvom zvýšenia počtu malých a stredných exportérov, keďže veľké spoločnosti spravidla už export realizujú. Jednou z navrhovaných možností, ako zvýšiť podiel MSP na vývoze SR, je zriadenie špecifických pracovísk na podporu internacionalizácie MSP v krajských mestách, finančne krytých z prostriedkov operačného programu Výskum a inovácie (MH SR, 2018).

Zvýšenie objemu exportu malých a stredných podnikateľov na mimoeurópske trhy ako napríklad ČLR, ako aj zvýšenie počtu takýchto exportérov nevyhnutne tvoria prienik všeobecných a špecifických cieľov *Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR* a malo by sa teda nachádzať v centre proexportných aktivít vlády SR.

Slovenská republika realizuje svoju obchodnú politiku prostredníctvom Ministerstva hospodárstva a Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, ktoré tvoria inštitucionálny rámec podpory exportu SR. Okrem toho pôsobia s cieľom podpory exportu i Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) a Exportno-importná banka Slovenskej republiky (Eximbanka SR). Do určitej miery funkciu podpory exportu plní i Slovenská záručná a rozvojová banka. V súčasnosti, na rozdiel od podobných inštitúcií v zahraničí, nemá SARIO zriadené zastúpenie v žiadnom strategickom teritóriu. Do budúcnosti stratégia predpokladala v súlade s rozpočtovými možnosťami budovanie zahraničných zastúpení SARIO komplementárne k sieti zastupiteľských úradov SR, ktoré by mali plniť funkcie centier podpory exportu poskytovaním inštitucionálnej a logistickej podpory pre slovenských exportérov. Na ilustráciu Česká republika mala iba na území ČLR okrem zastupiteľských úradov v Pekingu, Šanghaji a v Hongkongu aj štyri pracoviská Czechtrade, a to v Pekingu, Šanghaji, Chengdu a v Kantone. Czechinvest má zastúpenie v Šanghaji (MZV ČR, 2018). Naproti tomu má SR na území 1,4 miliardovej Číny dvoch ekonomických diplomatov, a to v Pekingu a v Šanghaji. V rovine personálneho zabezpečenia ekonomickej diplomacie stratégia predpokladá, že v budúcnosti bude kladený dôraz na „rozvoj kompetencií ľudských zdrojov zahraničnej služby“.

Vzhľadom na to, že počet slovenských ekonomických diplomatov od roku 2011 neprestajne klesá, smeruje slovenská ekonomická diplomacia presne opačným smerom. Koncom roku 2010, t. j. pred zmenou kompetenčného zákona, pôsobilo v gescii MZVaEZ SR celkovo 59 ekonomických diplomatov. Do roku 2021 klesol počet tzv. „čistých“ ekonomických diplomatov na 34, pričom ďalších 20 má kumulovaný výkon

funkcie ekonomického diplomata, prevažne spojený s politickou či konzulárnou agendou (Ružeková et al., 2021). Výkonom ekonomickej diplomacie je teda často poverená osoba, ktorá nespĺňa odborné požiadavky a vzhľadom na výkon ostatných funkcií nemá ani možnosť sa jej plne venovať.

Výstupy, ktoré navrhujú konkrétne uplatnenie slovenských výrobkov na trhu ČĽR sú veľmi limitované. Ojedinelý koncepčný dokument konkretizujúci prostriedky naplnenia exportných cieľov prezentuje MZVaEZ SR. V súlade so svojím ekonomickým poslaním definovaným v stratégii odporúča na svojich stránkach MZVaEZ SR konkrétne sektory a komodity, ktoré by mohli tento potenciál naplniť (MZVaEZ SR, 2021):

Sektory:

- strojárstvo,
- automobilový priemysel,
- energetika vrátane obnoviteľných energetických zdrojov,
- potravinárstvo,
- služby.

Komodity vhodné pre slovenský export:

- cestné motorové vozidlá,
- komponenty pre motorové vozidlá, vrátane špeciálnych vozidiel,
- strojárské výrobky a zariadenia (najmä prevodovky, čerpadlá, ložiská, motorové časti, jednoúčelové stroje, obrábacie stroje, potravinárske linky),
- elektrické zariadenia a prístroje,
- špeciálne stavebné materiály,
- technológie pre znižovanie energetickej náročnosti,
- technológie na ochranu životného prostredia,
- služby (softvérové technológie, architektonické služby, finančné poradenstvo, konzultačné inžinierske služby),
- luxusný tovar (kvalitné značkové destiláty a víno, krištál', šperky, dekoračné a remeselné predmety).

Úlohou Eximbanky malo byť podľa vládnych dokumentov venovať pri financovaní zvláštnu pozornosť veľkým a stredne veľkým spoločnostiam, ktoré majú najväčší potenciál

z hľadiska rastu objemu exportu a ktoré môžu zároveň otvárať trhy pre slovenské firmy. Výraznejšie sa tiež mala zamerať na vývoz do prioritných trhov, pričom Čína sa nachádza v 1. skupine krajín prednostného záujmu (MH SR, 2013). Internacionalizácia malých a stredných podnikov mala byť dosiahnutá zvýšením ich konkurencieschopnosti na medzinárodných trhoch i s pomocou prostriedkov Operačného programu *Výskum a inovácie 2014 – 2020*, ktorých pridelovanie však bolo poznačené nízkou mierou transparentnosti (Trend, 2017).

Zábojník a Borovská (2021) vo svojej štúdii poukázali na skutočnosť, že napriek prijatej stratégii VEV podpory exportu SR do preferovaných destinácií (krajín prednostného záujmu) sa ciele stratégie nepodarilo splniť. Naopak, podiel preferovaných tretích krajín na celkovom exporte SR sa paradoxne ešte znížil. Preto je nevyhnutná reforma nástrojov štátnej podpory exportu v oblasti malých a stredných podnikov, a to najmä v oblasti trhov rozvojových krajín a trhov prednostného záujmu, medzi ktoré patrí aj trh ČĽR.

1.4 Úloha aktívnych politík štátu v medzinárodnom obchode

Vzhľadom na skutočnosť, že v jednotlivých štátoch nie je možné a efektívne v dostatočných objemoch vyrábať celé spektrum tovarov v takej šírke, ktorú si dnešná spoločnosť vyžaduje, je prehlbovanie medzinárodnej del'by práce nevyhnutným predpokladom fungovania svetového hospodárstva. Teória, ako aj praktické skúsenosti potvrdzujú, že čím je krajina menšia a nedostatok jej rozvojových, najmä prírodných, zdrojov citel'nejší, tým väčšia je potreba zapojenia do medzinárodnej del'by práce. Pre stredne veľké a malé krajiny s počtom obyvateľov nepresahujúcim 20 mil. ako napríklad Slovenská republika, predstavuje zahraničný obchod esenciálnu súčasť zdravého ekonomického rastu (Ružeková et al., 2021). Uspokojovanie dopytu obyvateľstva a firiem v širokej škále tovarov je v malej krajine možné iba za predpokladu pokrytia ich veľkej časti dovozom. Udržateľný vývoj obchodnej bilancie si vyžaduje, aby v dlhodobom horizonte bol import pokrytý exportom, preto je export esenciálnou podmienkou pre zabezpečovanie potrieb vnútorného trhu.

Napriek pozitívnemu vplyvu rastu exportu na ekonomiky prostredníctvom mechanizmu komparatívnych výhod nie je neobmedzená expanzia exportu pre ekonomiku efektívna. V tomto kontexte je dôležitý proces cieleného inštitucionálneho riadenia exportu v záujme dosahovania strategických ekonomických cieľov krajiny (Melník et al., 2019). Pre firmy je export zdrojom pre rozširovanie výroby, dosahovanie úspor z rozsahu, rast

príjmov a ziskov z predaja, ktoré môžu byť investované do výskumu a obstarania nových technológií, čo zvyšuje konkurencieschopnosť produktov firmy (Ružeková et al. 2021). Z hľadiska národnej ekonomiky export ovplyvňuje výšku príjmov rozpočtu štátu, domácich dôchodkov, úspor, investícií, zamestnanosti, ako aj agregátneho domáceho dopytu.

Prítomnosť slovenských produktov na trhu ČĽR sa dá, okrem produkcie veľkých nadnárodných spoločností pôsobiacich v SR, doceliť aj premyslenou stratégiou budovania dobrej povesti slovenských výrobkov s pomocou dôsledne uplatňovanej proexportnej politiky zameranej na domáce firmy. Slovenskí exportéri s úmyslom expandovania na trh ČĽR sú však veľmi skoro konfrontovaní s novou realitou, radikálne odlišnou od ich predošlých skúseností. V tejto fáze zohráva štátom poskytovaná asistencia kľúčovú úlohu.

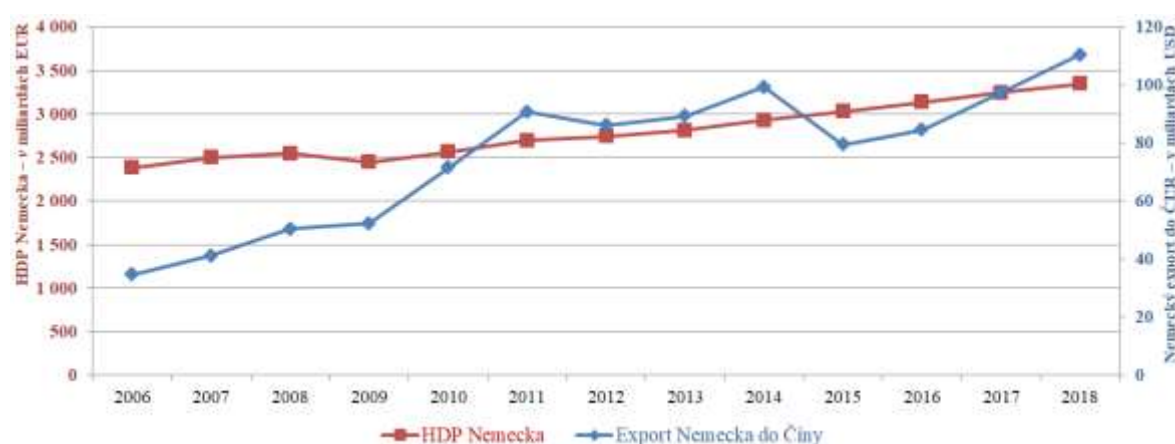
Finančná a ekonomická kríza po roku 2008 znamená renesanciu proexportnej politiky vo svete (Antalóczy a Élterő, 2016), pomocou ktorej sa viaceré štáty usilovali presmerovať časť svojej produkcie na mimoeurópske trhy, ako napríklad Čína, Latinská Amerika atď. V tomto období vzrástla i dôležitosť agentúr financujúcich export (Harvánek a Zábojník, 2015). Vlády si uvedomujú stabilizačný efekt podpory exportu na vývoj HDP. Podpora exportu domácich podnikov môže navyše priniesť efekt v podobe tovarovej a teritoriálnej diverzifikácie exportu. Štúdia agentúr podpory exportu z 103 rozvojových a rozvinutých krajín poukázala na to, že ich efekt je najväčší v prípade exportu na trhy krajín uplatňujúcich množstvo importných bariér. Exportérom vypomáhajú pri napĺňaní administratívnych požiadaviek cieľovej krajiny prostredníctvom exportných podporných služieb a technickej a regulačnej asistencie. Rovnaká analýza taktiež uvádza, že krajiny s agentúrami podpory exportu riadených zástupcami privátneho sektora, avšak s čiastočným alebo úplným financovaním z verejných zdrojov, vykazujú vyššiu rast exportov (Lederman et al., 2010). ČĽR je jedným z tých trhov, kde by slovenskí exportéri ocenili takéto služby najviac.

Veľké firmy na Slovensku sú do veľkej miery orientované na automobilový priemysel. Pôsobenie malých a stredných firiem je charakteristické väčšou rôznorodosťou produkcie, preto podpora ich exportu na mimoeurópske trhy predstavuje nielen podporu teritoriálnej diverzifikácie, ale i podporu diverzifikácie odvetvovej. Podpora malých a stredných podnikov je nielen v SR, ale aj v iných krajinách v centre pozornosti vládnej podpory exportu. Z geografického hľadiska sa proexportná politika často orientuje na vzdialenejšie regióny. Pri týchto trhoch býva fáza ekonomického cyklu vzhľadom na domácu ekonomiku posunutá, takže prostredníctvom exportu na takéto trhy dochádza

k čiastočnej kompenzácii výpadku domáceho dopytu a dopytu v okolitých, synchrónne sa vyvíjajúcich krajinách. Export EÚ do Číny v krízovom období roku 2009 hral významnú úlohu pri kompenzácii prepadu dopytu na domácom trhu. Proticyklický efekt exportu na trhy nachádzajúce sa v rôznych fázach ekonomického cyklu znázorňuje graf 1.

V krízovom roku 2009, keď dochádza k poklesu HDP Nemecka, export do Číny pokračuje v raste, čo tlmí negatívne vplyvy krízy na HDP. Naopak, v pokrízových rokoch 2012, resp. 2015, keď export do Číny klesá, nemecký HDP zaznamenáva stabilný rast.

Graf 1 Porovnanie trendov vývoja HDP Nemecka a exportu Nemecka do ČĽR



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov Eurostatu, 2022 a UN Comtrade, 2022.

Uvedené skutočnosti podčiarkujú význam podpory exportu domácich producentov pre nielen odvetvovú, ale i teritoriálnu diverzifikáciu exportu. Tak odvetvová, ako aj teritoriálna diverzifikácia exportu môžu významne prispieť k stabilizácii ekonomického vývoja exportujúcej krajiny.

Podpora exportu obyčajne nadobúda podoby finančných nástrojov alebo určitých „mäkkých“ intervencií (Van Biesebroec et al., 2016). Finančné nástroje zahŕňajú predvývozné financovanie, poskytovanie rôznych garancií, poistenia politicko-hospodárskych rizík alebo subvencovanie. Čo sa týka finančných nástrojov podpory slovenského exportu do ČĽR, Eximbanka Slovenskej republiky podpísala s Export-import bank of China dohodu o spolupráci, čo jej umožňuje poskytovanie svojich služieb vo vzťahu k exportu na trh ČĽR v štandardnom režime – poistenie, financovanie, garancie. V podpore väčšieho objemu exportu do ČĽR je limitovaná najmä nedostatkom slovenských exportérov

do ČLR. Pôsobenie veľvyslanectiev, agentúr podpory exportu a obchodných misií tvoria systém mäkkých nástrojov proexportnej politiky štátu.

Akakoľvek podpora exportu predstavuje vonkajší zásah do fungovania trhu zo strany štátu. Viacerí autori považujú takéto zasahovanie do fungovania trhu za nežiaduce. Napríklad Paul Krugman vo svojej kritike proexportných opatrení štátu vychádza z teórie komparatívnych výhod (Krugman, 1996). Krugman tvrdí, že krajiny si nekonkurujú, konkurujú si len firmy. Konkretizuje, že v prípade nedostatočnej konkurencieschopnosti musí firma po určitom čase opustiť trh. Štáty trhy neopúšťajú. Ich produkcia sa len presúva do odvetví, kde pri efektívnejšej alokácii disponibilných zdrojov dosahujú vyššiu konkurencieschopnosť, t. j. tam, kde majú komparatívnu výhodu. Jedným z hlavných žiaducich efektov štátnej politiky podpory exportu je zvyšovanie zamestnanosti. Krugman podrobuje kritike i tento predpoklad tým, že podľa neho pri podpore exportu dochádza k zvyšovaniu zamestnanosti v podporenom odvetví na úkor iných odvetví. Celková strata z toho vyplývajúca pre ekonomiku je v nižších mzdách zamestnancov v podporenom odvetví s nižšou produktivitou v porovnaní so mzdou, akú by mohli mať v iných odvetviach s vyššou pridanou hodnotou a vo zvýšených nákladoch na produkciu ostatných odvetví s vyššou pridanou hodnotou. Dokonca vo svojej kritike proexportné opatrenia odmieta i v prípade uplatňovania exportných politík zo strany obchodných partnerov s tým, že ani to neospravedlňuje neopodstatnené znižovanie národného bohatstva len preto, že sa iní takto rozhodli.

Pri svojej analýze však vychádzal z podmienok amerického trhu práce, preto jeho závery možno aplikovať na podmienky Slovenska len v obmedzenej miere. Vzhľadom na pretrvávajúcu vyššiu mieru nezamestnanosti v niektorých regiónoch Slovenska, môže podporený export okrem efektu presunu pracovnej sily priniesť aj efekt poklesu nezamestnanosti. Okrem efektu na pracovnú silu podpora exportu je zároveň i podporou internacionalizácie firiem, čo je dôležitým zdrojom ďalšieho zvyšovania ich konkurencieschopnosti, a to tak na zahraničných trhoch, ako aj na domacom trhu, kde si firmy upevňujú vlastné postavenie (Czinkota, 2015). Internacionalizácia posilňuje tak firmy, ako i samotnú domovskú krajinu.

Vo všeobecnosti je však podpora exportu za určitých podmienok ekonómami prijímaná pozitívne. Ich odôvodnenie často vychádza z existencie nedokonalostí trhu. Ide najmä o existenciu asymetrie v prístupe k informáciám a iných externalít v trhových podmienkach a obchodných príležitostiach na medzinárodnom trhu (Hausmann et al., 2006).

Pre firmy a obzvlášť malé a stredné firmy predstavujú takéto externality závažné prekážky vstupu na zahraničné trhy. Získanie relevantných informácií si vyžaduje nemalé finančné a personálne kapacity, pričom úspešné exportovanie je značne neisté. V priebehu expanzie na domácom trhu spoločnosť získava nové informácie a zvyšuje svoje poznanie domáceho trhu, čoho dôsledkom je pozvoľné znižovanie vnímaného rizika. Vstup na nový trh pre firmu predstavuje krok do neznáma, čo pre podnikateľa znamená novú situáciu, v ktorej čelí signifikantne väčšiemu riziku v porovnaní s pôsobením na domácom trhu (Czinkota, 2015). Firma odrazu čelí novým výzvam v podobe dlhšej obrátkovosti kapitálu, pohybu výmenných kurzov, väčšej vzdialenosti, odlišnej logistiky, zdĺhavého colného konania, odlišného regulačného prostredia, odlišným spotrebiteľským zvyklostiam a kultúrno-jazykovým odlišnostiam, pričom práve ČLR patrí k tým trhom, kde sa všetky menované výzvy kombinujú. V tejto situácii vzniká určitá nezrovnalosť medzi rizikom a ziskom, kde podnikateľovi súčasne s rastúcim rizikom nerastie potenciálna ziskovosť, ako je bežné na domácom trhu, ale jeho riziko rastie zároveň s poklesom ziskovosti. To je dôvod, prečo manažér menšej spoločnosti, ktorý musí často riešiť i operatívne otázky výroby, má sklon opustiť zámer zahraničnej expanzie už v počiatočnej fáze rozhodovania.

Etablovaným exportérom podľa niektorých štúdií chýba pohnútka, aby sa o svoje skúsenosti, často získané s veľkými finančnými výdavkami, podelili s inými firmami, a to ani v prípadoch, ak nejde o priamych konkurentov (Lederman et al., 2015). Niektoré štúdie naznačujú, že štátne agentúry podpory exportu môžu prostredníctvom vytvárania platforiem na stretávanie a budovanie neformálnych vzťahov medzi reálnymi a potenciálnymi exportérmi prispieť k vstupu nových subjektov do exportných aktivít, a to vďaka výmene skúseností medzi nimi. Kľúčová však z hľadiska podpory exportu je podpora budovania siete kontaktov exportérov so zahraničnými odberateľmi, respektíve sprostredkovateľmi, pričom by mali byť nápomocné i proexportné agentúry (Haddoud et al., 2017).

Výskum taktiež ukazuje, že s narastajúcou veľkosťou firmy klesá pravdepodobnosť, že spoločnosť, ktorá už exportérom je, upustí od exportných aktivít, respektíve spoločnosť, ktorá nie je exportérom, zostane naďalej aktívna len na domácom trhu (Lederman et al., 2015). Preto je exportná politika tak dôležitá najmä v prípade exportu malých a stredných podnikov a obzvlášť v prípade exportu na špecifické a zároveň vzdialené trhy, ako je trh ČLR.

V takomto prípade sa zdá byť zásah štátu do fungovania trhu opodstatnený až žiaduci. Cieľom politiky podpory exportu malých a stredných firiem by malo byť preklenutie fázy

nesúladu medzi profitom a rizikom, ktorý pociťuje exportér vstupom na nový trh (Czinkota, 2015). To podporujú i zistenia z výskumu argentínskych exportérov, ktorý poukázal na skutočnosť, že rôzne prekážky v medzinárodnom obchode dopadajú na firmy v jednotlivých veľkostných kategóriách rôznym spôsobom. Malé firmy sú oveľa citlivejšie na rôzne administratívne prekážky ako veľké firmy s dostupnejšími zdrojmi. Z toho dôvodu majú aj programy podpory exportu v jednotlivých veľkostných kategóriách firiem rozdielny efekt. Najsilnejší efekt bol pozorovaný práve v skupine malých exportérov (Martincus et al., 2010). Podľa Czinkotu (2015) prerod firmy na exportéra prebieha viacerými typologickými štádiami od exportného uvedomenia smerom k exportnému záujmu. V prvej fáze uvedomenia si spoločnosť začína zbierať informácie o potenciálnych trhoch a dopytoch. Vyhodnocuje informácie a analyzuje realizovateľnosť. V následnej fáze pokusného exportovania firma vybaví prvotnú objednávku s jedným druhom tovaru na jednom trhu, kde sa mu javí úspech najpravdepodobnejší. Pravdepodobne pôjde o bližší alebo dostupnejší trh, o ktorom má určitú vedomosť. Ak sa nenaplnia očakávania manažmentu, upustí od ďalšieho exportu. V prípade silného exportného záujmu analyzuje príčiny neúspechu a pokúša sa o expanziu znovu, prípadne skúsi iné perspektívne trhy. Ak expanzia prebehne úspešne, po čase sa spoločnosť stane pravidelným exportérom s viacerými odberateľmi pôsobiacimi na viacerých trhoch. Týmto spôsobom sa spoločnosť internacionalizuje a export sa stáva súčasťou jej strategického plánovania.

Z hľadiska dosiahnutia daného cieľa sú pre firmu rozhodujúce kľúčové faktory, ako napríklad finančné a personálne zdroje, know-how, technológie a informačný systém. Základnou podmienkou úspechu sú i manažérske elementy, t. j. schopnosti manažmentu, ako napríklad vzdelanie, odborná znalosť, medzinárodná orientácia a expozícia medzinárodným vplyvom. Podpora exportu sa podľa Czinkotu (2015) môže zamerať tak na organizačné, ako aj na manažérske elementy a pracovať na ich posilnení. Politika podpory exportu je úspešná, ak sa s jej príspevom podarí firme znížiť riziko, napríklad poskytnutím relevantných informácií alebo zvýšením ziskovosti zahraničných aktivít.

Aj M. Czinkota (2015) varuje pred nadproporcionálnou finančnou zainteresovanosťou verejných zdrojov v odvetviach s nízkym potenciálom tvorby nových pracovných miest, zatiaľ čo odvetvia s rastovým potenciálom budú ponechané bez potrebných zdrojov. Obzvlášť veľká pozornosť by mala byť venovaná novovznikajúcim perspektívnym odvetviám. Podpora exportu konkrétnej firmy by mala vychádzať zo stupňa jej internacionalizácie. Iné sú potreby skúsených exportérov zavedených na svojich

exportných trhoch, iné potreby majú subjekty, ktoré vstupujú na nový trh, prípadne firmy, ktoré ešte nikdy svoju produkciu nevyvážali.

U etablovaného exportéra s bohatou exportnou skúsenosťou sa predpokladá dostatočné množstvo informácií o exportnom trhu. Informovaný exportér vníma menšie riziko, a preto z jeho strany prevažuje záujem o finančné nástroje podpory exportu, ako sú napríklad garancie a poistenie, bez ktorých by vývoz nedokázal realizovať².

Realizované výskumy dokazujú, že spoločnosti, ktoré sú prijímateľmi služieb proexportných agentúr, majú väčšiu pravdepodobnosť vstupu na zahraničný trh, udržania sa na ňom, respektíve navýšenia extenzívnej alebo intenzívnej marže (Lederman et al., 2015). Extenzívnou maržou sú tu myslené výnosy od nových odberateľov a intenzívnou maržou zvýšenie objemu dodávok súčasným odberateľom.

Štúdia uskutočnená v talianskom regióne Lombardia preukázala väčší efekt nástrojov podpory exportu na extenzívnu ako na intenzívnu maržu (Comi a Resmini, 2020), t. j. nových odberateľov a výrobkov. Väčší efekt mali tieto nástroje pri MSP ako pri veľkých firmách. Tým dochádza aj k zvyšovaniu počtu exportérov v porovnaní s efektom intenzívnej marže. Výskum z prostredia dánskych exportérov poukázal na pozitívny vplyv nástrojov podpory exportu z hľadiska pravdepodobnosti vstupu na zahraničné trhy vo všetkých veľkostných kategóriách exportérov, pričom najväčší efekt vzhľadom na absolútny objem exportu mali v kategórii stredne veľkých firiem (Munch a Schaur, 2018). Taktiež štúdia efektov štátnych programov podpory exportu belgického regiónu Flámsko ukázala, ako sú tieto programy dôležité pre iniciovanie exportu firiem na mimoeurópske trhy. Firmy, ktoré dostali intenzívnejšiu podporu boli v prenikaní na tieto trhy oveľa úspešnejšie ako tie, ktorým bola poskytnutá podpora v menšej miere (Broocks a Biesebroeck, 2017). To je obzvlášť dôležitý poznatok, ktorý treba brať do úvahy pri posudzovaní možností exportu slovenských firiem na trh ČLR.

Van Biesebroec et al. (2016) na príklade z Belgicka a Peru ukázali, že v krízových obdobiach (2008 - 2009), kedy dochádzalo ku kolapsu medzinárodných dodávateľských vzťahov pomáhali nástroje podpory exportu firmám zostať exportne aktívne v porovnaní s nepodporovanými firmami. Aj poznatky zistené analýzou holandských exportérov

² Eximbanka poskytuje exportérom pre tento účel široké spektrum finančných nástrojov: predvývozné financovanie, odkup pohľadávok, poistenie vývozu, garancie atď.

naznačujú existenciu dôkazov o rýchlejšom raste exportu medzi participantmi v proexportných programoch než pri exportéroch, ktorí sa na žiadnom podobnom programe nezúčastnili (Berg, 2021). Najvyšší rastový efekt týchto programov bol navyše sledovaný v prvých dvoch rokoch nasledujúcich po tom, čo participovali v proexportnom projekte.

Pre prenikanie firiem na nové trhy s novými komoditami je teda dôležité maximalizovať efekt extenzívnej marže proexportných programov. Vzhľadom na nízky počet slovenských exportérov pôsobiacich na trhu ČĽR je o to dôležitejšie stimulovať nových exportérov a podať im pomocnú ruku pri navigácii v rozdielnom kultúrnom, trhovom a administratívnom prostredí.

Na druhej strane firmám, ktoré sú silne etablované na zahraničných trhoch môžu nástroje podpory exportu pomáhať ešte viac zvyšovať svoje exporty existujúcim zákazníkom. Ako ukazuje príklad z Kanady, nástroje podpory boli síce viac efektívne pri stimulácii nových exportérov, ale efekt podpory v podobe vyšších exportov ako pri nepodporených firmách pretrvával aj v nasledujúcich obdobiach po tom, čo im bola poskytnutá asistencia (Van Biesebroeck et al., 2015).

Mohamed Y. Haddoud (2017) sa vo svojej práci sústredil na dôležitú úlohu, ktorú zohrávajú agentúry pri rozvoji kontaktov firiem. Poukázal na fakt, že informačno-osvetové nástroje podpory exportu, ako napríklad organizovanie seminárov, majú pozitívny vplyv na rozvoj vzťahov medzi exportérmi navzájom. Takéto vzťahy vedú k výmene informácií a niekedy i k rozvoju spoločných stratégií a exportných kooperácií. Tieto programy majú dvojaký efekt, a to v podobe zvyšovania informovanosti a exportného povedomia firiem, ako aj v napomáhaní formálnej a neformálnej kooperácii lokálnych firiem. Takéto programy by však nemali byť jednostranne zamerané na informatívny rozmer, ale i na podporu tvorby vzťahov medzi firmami. Skúsenostné nástroje, ako napríklad organizovanie misií a účasti na zahraničných veľtrhoch, majú pozitívny vplyv na tvorbu nielen kontaktov medzi samotnými exportérmi, ale i exportérmi a zahraničnými partnermi. Skúsenostné formy podpory majú väčší vplyv na exportnú angažovanosť prijímateľa proexportnej služby ako služby informatívno-osvetové.

Perspektíva uplatnenia sa exportérov na trhu ČĽR je úzko spätá s ich veľkosťou. Podpora exportu menších podnikov do značnej miery znamená asistenciu pri vytváraní ich medzinárodného obchodného plánu. Federálne agentúry podpory exportu v USA systematicky oslovujú a informujú firmy, ktoré majú potenciál expandovať na zahraničné

trhy. Analyzujú ich produkt, oboznamujú ich so zahraničnými príležitosťami a vhodnými nástrojmi podpory exportu. Následne v spolupráci s klientom identifikujú cieľové trhy, konzultujú logistiku a prepravu. Poradenstvo je dlhotrvajúci a náročný proces. Podľa amerického ministerstva obchodu (Department of Commerce) zaberie celý proces, t. j. od chvíle, keď začne firma prijímať predexportnú asistenciu do realizácie vývozu, priemerne 2 roky. Dokonca i v prípade firmy s exportnou skúsenosťou na nový trh môže takáto príprava trvať i viac ako 1 rok. Navigácia je pre malé a stredné firmy dôležitá i preto, že sa často neorientujú nielen v jednotlivých nástrojoch podpory exportu, ale ani v inštitúciách, ktoré ich poskytujú (GAO, 2013). To je problém i v SR.

Dôležitou súčasťou proexportných aktivít je organizovanie obchodných misií do zahraničia a účasti na veľtrhoch. Americká obchodná a rozvojová agentúra organizuje i tzv. reverzné obchodné misie, pri ktorých pozýva zahraničných kupujúcich do USA. Pre svojich klientov okrem toho vypracúva štúdie realizovateľnosti projektov a komplexné pilotné projekty. Zahraničné zastúpenia exportných agentúr im umožňujú získať potrebnú expertízu a skúsenosti s teritóriom, ako i rozvoj nevyhnutnej siete kontaktov. Takéto zahraničné zastúpenia v mechanizme podpory exportu SR absentujú.

Sean Lowry identifikoval niektoré inherentné bariéry vstupu malých a stredných podnikov do exportných aktivít (Lowry, 2014), ktoré možno aplikovať aj na slovenské firmy potenciálne exportujúce na tak špecifický trh, akým je trh ČĽR:

- nedostatočná kapacita na export,
- nedostatok informácií a neznalosť disponibilných služieb,
- logistické ťažkosti vyplývajúce z distribúcie v medzinárodnom prostredí,
- ťažkosti s exportným marketingom,
- ťažkosti so získaním exportného financovania,
- nedostatočné vnímanie zahraničného dopytu,
- nadmerná byrokracia a regulácia,
- nezáujem o export.

Keďže malé a stredné podniky bývajú často firmy bez dostatočnej finančnej histórie, prípadne ide o firmy s malým majetkom na zábezpeku úveru, komerčné finančné ústavy sú pri financovaní ich zahraničných expanzií, ktoré patria k rizikovým operáciám, občajne

veľmi zdržanlivé. I v prípadoch, keď im je financovanie poskytnuté, odrazia sa všetky uvedené skutočnosti na vyššej rizikovej marži banky. Preto v podmienkach Slovenskej republiky riziko v medzinárodnom obchode na seba často preberá Eximbanka.

Politika podpory exportu je stále vo väčšej miere vnímaná ako súčasť zahraničnej politiky štátu. Odstraňovanie bariér a otváranie nových trhov by dnes preto mali tvoriť podstatnú časť aktivít diplomacie väčšiny krajín.

1.5 Špecifika trhu ČĽR

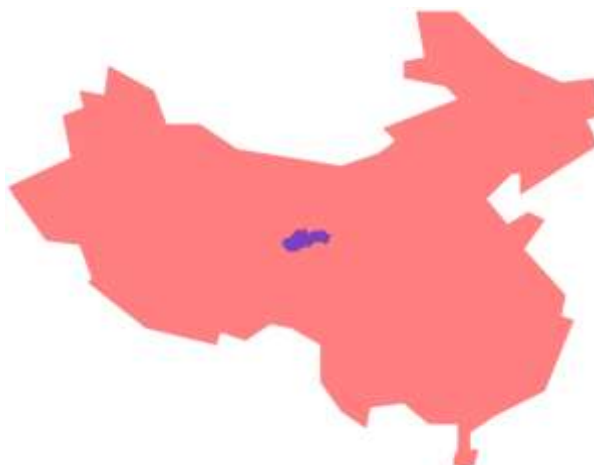
Vzhľadom na skutočnosť, že doposiaľ nebola schválená investičná zmluva medzi EÚ a ČĽR možno investície v ČĽR z hľadiska slovenských firiem považovať za vysoko rizikové. Preto sa bude práca v ďalšom texte zameriavať na uplatnenie sa slovenských firiem priamo na trhu ČĽR prostredníctvom priameho exportu.

Legislatívna úprava importu ČĽR je komplikovaná a neprehľadná. Realizovateľnosť slovenského exportu do ČĽR je preto nutné riešiť individuálne a neexistuje jednotný návod ako postupovať. Základným predpokladom úspešného vstupu na trh je však legálnosť zamýšľanej ekonomickej aktivity. Ekonomická činnosť zahraničných subjektov je rozdelená v oficiálnom dokumente – *katalógu*, ktorý vydáva čínske ministerstvo obchodu. V rámci neho sa činnosti delia na 3 kategórie (WTO, 2018): podporované, obmedzené a zakázané.

Zaradenie produktu v rámci katalógu tu má rozhodujúci vplyv na to, či a akým obmedzeniam zahraničný subjekt bude podliehať. V prípade exportu do Číny je potrebné si preveriť i to, či sa daný tovar nenachádza na zozname tovarov, ktorých import do krajiny je úplne zakázaný (MOFCOM, 2010). Pre úspešný rozbeh exportovania do ČĽR je kľúčové zvolenie vhodnej lokalizácie pôsobenia v teritóriu. Subjekt si skôr, ako sa rozhodne vstúpiť na čínsky trh, musí plne uviesť jeho rozsah, a to tak počet potenciálnych zákazníkov, ako aj ich geografickú distribúciu. Čína je našimi MSP vnímaná ako jeden trh. Ide síce o krajinu s jednotným trhom, ale ten je značne diferencovaný.

Okrem veľkosti je príčinou i značná diferencovanosť ekonomickej úrovne jednotlivých regiónov. Je veľmi náročné obsluhovať tak rozsiahly región. Čína s rozlohou viac ako 10 mil. km² je približne 2,2-krát väčšia ako EÚ s Veľkou Britániou kumulatívne (Graf 2). Hoci trh EÚ je vo svojej podstate jednotný, máloktorá slovenská spoločnosť má silu expandovať vo všetkých štátoch EÚ zároveň. Podobne to je i v ČĽR.

Graf 2 **Porovnanie veľkosti územia SR a ČĽR**



Poznámka: Územie ČĽR je 196-násobok územia Slovenska.

Zdroj: MapFight, 2019.

Trh ČĽR je mimoriadne lákavý z pohľadu slovenských spoločností. Napriek tomu, že sa tu ponúkajú zdanlivo neobmedzené odbytové možnosti, je nutné brať zreteľ na to, že nie všetky spoločnosti s exportným zámerom majú predpoklady presadiť sa tu so svojím produktom. Spoločnostiam, ktoré sa rozhodnú podniknúť vstup na tento trh, to vo väčšine prípadov nevyjde a zlyhajú. S cieľom eliminácie počtu zlyhaní odporúča Centrum EÚ pre malé a stredné podniky v Pekingu záujemcom o pôsobenie v Číne zmerať si svoju spôsobilosť za pomoci súboru diagnostických nástrojov štartovacieho balíčka, príznačne nazvaného *Are you ready for China?* Má formu online kvízu (EUSME Center, 2018a). Pripravenosť spoločnosti je vyhodnocovaná prostredníctvom kľúčových otázok, ktoré by si mal exportér klásť skôr, ako začne podnikáť kroky na vstup do Číny. Je evaluovaná zo štyroch hľadísk. Odpovede sú bodované a celkové skóre potom vyjadruje pripravenosť exportéra.

1. Je v Číne trh pre produkt spoločnosti?
2. Smie zahraničná spoločnosť s daným produktom obchodovať v Číne?
3. Akú distribučnú stratégiu chce spoločnosť uplatniť?
4. Aké kroky už spoločnosť podnikla, resp. ako je pripravená?

Pri posudzovaní pripravenosti subjektu na vstup zohráva významnú úlohu informovanosť spoločnosti o teritóriu. Iba ak subjekt disponuje informáciami o súčasnom stave a trende vývoja svojho odvetvia doma a v teritóriu, môže urobiť informované

rozhodnutie. Trh je obvyčajne obsluhovaný etablovanými hráčmi, preto je presadenie sa každého nového subjektu náročnejšie a predovšetkým nákladnejšie.

Vzhľadom na odlišné preferencie čínskeho spotrebiteľa sa môže i produkt ukázať ako ťažko obchodovateľný. Pozitívnym signálom je, ak domáca, resp. európska konkurencia s podobným produktom už v Číne uspela, hoci skutočnosť, že s daným produktom uspel konkurent, nemusí stačiť ako dostatočná referencia. Čínsky spotrebiteľ sleduje krajinu pôvodu tovaru, resp. domácu krajinu značky. Je zrejmé, že to platí najmä pre spotrebný tovar, kde krajina pôvodu vo vnímaní čínskeho spotrebiteľa tvorí podstatnú časť marketingu produktu. Preto si za menej kvalitné francúzske vína môžu obchodníci pýtať viac ako za kvalitnejšie vína, ktoré však pochádzajú z krajín, ktoré nie sú čínskym spotrebiteľom vnímané ako tradiční producenti vín. Bohužiaľ, ani deklarácie potenciálneho čínskeho obchodného partnera o dostatočnom priestore na trhu nemožno preceňovať.

Predbežný prieskum trhu môže odhaliť, že odlišné spotrebiteľské preferencie si vyžadujú adaptáciu tovaru, čo sa môže ukázať vzhľadom na dodatočné náklady nerentabilné. Určitú informáciu vzhľadom na záujem o produkt zo strany miestnych subjektov si spoločnosť môže otestovať na niektorom z veľtrhov.

Ak však subjekt už vyváža do ČĽR svoju produkciu prostredníctvom sprostredkovateľa, respektíve svoju produkciu úspešne vyváža do krajín s podobnými trhovými podmienkami, napríklad do iných štátov juhovýchodnej Ázie, potom je to indikácia, že sa mu tu môže podariť úspešne expandovať. Ako zdroj informácií firmám slúžia obchodné komory a ak to finančné možnosti dovoľujú, existuje množstvo viac alebo menej kvalifikovaných konzultačných spoločností.

Centrum malých a stredných podnikov EÚ v Číne ďalej uvádza niekoľko zásad *due diligence*, ktorých je vhodné sa držať pri obchodovaní v Číne, a to najmä predtým, ako exportér zrealizuje svoj prvý obchod (EUSME Center, 2018b):

1. Posúďte, ako čínske spoločnosti rokujú s partnerskými spoločnosťami:
 - Pre čínsku spoločnosť je náročnejšie oklamať inú čínsku spoločnosť (ako zahraničnú firmu), na čo majú menej popudov.
 - Pokúste sa zistiť, ako rokuje váš potenciálny partner s inými čínskymi firmami a ako ony rokujú s ním.
2. Nepovažujte prezentáciu firmy automaticky v súlade s realitou:

- Lepšie je oboznámiť sa s danou firmou prostredníctvom dôveryhodných kontaktov a poradcov ako od samotného partnera.
 - Dodávatelia, konkurencia, zamestnanci alebo zákazníci spojení s partnerskou firmou môžu mať svoje záujmy, ktoré sú v prospech partnera a môžu byť i súčasťou podvodnej schémy.
3. Vždy sa seba pýtajte otázkou: Nie je to príliš dobré, aby to bola pravda?
- Buďte ostražitý počas celého procesu prípravy i realizácie.
 - Buďte za každých okolností pripravený na prípad podvodu alebo spolčenia proti vám.
4. Neustále kontrolujte priebeh prevádzky:
- Partner vám kedykoľvek môže zaslať podklady, ktoré sú nepresné v lepšom prípade a klamlivé v tom horšom.
 - Najlepší spôsob ako sa zoznámiť s reálnou identitou spoločnosti je prostredníctvom posúdenia jej obchodných aktivít.
5. Skúmajte podklady od partnera:
- Neustále hľadajte v dokumentoch chyby a nezrovnalosti ako napr. v menách bánk, sídle, zákazníkoch, dodávateľoch, logistike a veľkosti obratu.
 - Kľúčové informácie si overujte cez viaceré zdroje.
 - Môže ísť o neúmyselnú chybu, ale môže ísť i o kľúčovú informáciu o nelegitimite firmy.

Príležitosť pre vstup spoločností do teritória a zároveň pre oboznámenie sa s lokálnou konkurenciou, ako aj konkurenciou zo zahraničia poskytuje množstvo kontraktálnych veľtrhov konaných v Číne, z ktorých najznámejšie kantonské trhy sa konajú v meste Guangzhou. Keďže ultimátnym cieľom je realizácia transakcie produktu, nachádza sa samotný produkt v centre úvah o uskutočniteľnosti vstupu. Platí, že čím je produkt inovatívnejší, tým je úspech pravdepodobnejší. Ide predovšetkým o technologické spoločnosti disponujúce vyspelým know-how, ktoré nie je možné v relatívne krátkom čase skopírovať. Snaha o cenový dumping na čínskom trhu nie je cestou, keďže čínske firmy dokážu byť v drvivej väčšine prípadov nákladovo konkurencieschopnejšie. Preto je dôležité, aby sa daný produkt od konkurencie odlišil, napríklad mal technologický náskok. Zariadenie s vyššou cenou oproti čínskej konkurencii môže vďaka vyššej presnosti čínskemu zákazníkovi ušetriť nemalé náklady v podobe nižšej nepodarkovosti.

Odlíšenie sa od konkurencie môže byť dosiahnuté aj marketingovou stratégiou postavenou napríklad na krajine pôvodu, tak ako je to v prípade francúzskych vín. Slovenskí vinári nedokážu svojmu produktu dať daný atribút pôvodu, tým prakticky francúzskym producentom nekonkurujú, a to napriek tomu, že materiálna substancia tu je takmer identická.

Na realizovateľnosť produktu má nemalý vplyv aj aktuálna politika centrálnej vlády ČĽR. V súčasnosti sa zameriava na znižovanie ekologickej záťaže prostredia, čo predstavuje priaznivé okolnosti pre uplatnenie zelených technológií. Vzhľadom na znečistenie ovzdušia, vody a pôdy ČĽR sú pre čínskych spotrebiteľov zaujímavé výrobky s garantovanou kvalitou. V tomto smere slovenské výrobky ponúkajú vyššiu kvalitu oproti domácim výrobcom v podobe splňania prísnych noriem EÚ, ktoré sú pozitívne vnímané čínskymi spotrebiteľmi. Ide o jednu z mála výhod, ktorými slovenskí výrobcovia v porovnaní s domácimi výrobcami disponujú. V tejto súvislosti majú priaznivý vplyv rastúce spotrebiteľské povedomie o zdravom životnom štýle a stravovaní, a s tým súvisiace rastúce požiadavky na spotrebu zdravotne vyhovujúcich produktov. Najmä slovenskí potravinári a výrobcovia kozmetiky ponúkajú štandard, ktorý čínsky výrobca dokáže ťažko dosiahnuť jednoducho preto, že na to v Číne momentálne nie sú environmentálne podmienky. Hygienicky vyhovujúce produkty čínski spotrebiteľia požadujú najmä pre svoje deti. I tu však existuje veľká konkurencia ostatných štátov EÚ, Kanady, Austrálie a Nového Zélandu.

Stanley Chao vo svojej práci definoval 4 otázky, ktoré by si každý perspektívny exportér do Číny mal položiť. Čím viac kladných odpovedí na uvedené otázky, tým väčšia šanca na presadenie (Chao, 2012):

1. Poskytuje daný produkt alebo služba 25 % úspory nákladov, resp. 9 - 12-mesačnú návratnosť pre odberateľa?
2. Nemá daný produkt alebo služba miestnych čínskych konkurentov? Nedá sa ľahko skopírovať?
3. Predstavuje daný produkt alebo služba technologický pokrok, zlepšenie života, znižuje spotrebu energie, respektíve je v súlade so súčasnou politikou centrálnej vlády?
4. Má predaj daného produktu alebo služby v Číne potenciál v horizonte 5 – 7 rokov dosiahnuť podiel 20 – 25 % celkových príjmov spoločnosti?

Čím je spoločnosť menšia, tým by mal byť očakávaný prínos zo vstupu na čínsky trh väčší. V porovnaní so spoločnosťou s obrátom do 1 mil. EUR je pre firmu s miliardovým

obratom i podiel 10 % na celkových tržbách značným zhodnotením vstupných nákladov. Problém je v tom, že i pre expertov je takmer nemožné predvídať, čo bude o 5 až 7 rokov.

Preto je vhodné, v závislosti od charakteru produktu, zvoliť si taký región, v ktorom je koncentrované väčšie množstvo potenciálnych zákazníkov. Najväčšie trhy poskytujú rozvinuté prímestské a priemyselné oblasti obývané vyššími príjmovými skupinami obyvateľstva. Pre tieto oblasti je však typická aj vyššia konkurencia. Najvýznamnejšími z takýchto ekonomických regiónov sú oblasti *Beijing-Tianjin*, delta rieky *Yang-zi* s mestami *Shanghai* a *Hangzhou* a delta *Perlovej rieky* s ekonomickými centrami v *Guangzhou* a *Shenzhene*. Ak je cieľom byť čo najbližšie k zákazníkovi, ten sa s veľkou pravdepodobnosťou bude nachádzať práve tam. Firma však môže nájsť príležitosť i v iných oblastiach, ktoré stále predstavujú z pohľadu slovenských firiem významné trhy. V každom prípade je vhodné, aby rozhodnutiu s ohľadom na miesto vstupu na čínsky trh predchádzala dôkladná analýza.

Distribúcia tovaru v Číne má svoje úskalia, preto je ešte predtým potrebné premyslieť spôsob distribúcie. Pre väčšinu firiem, ktoré nepredávajú svoj produkt konečnému spotrebiteľovi, je to otázka voľby čínskeho obchodného partnera: Čím viac potenciálnych partnerov, tým výhodnejšie podmienky pre exportéra na čínsky trh. Ak spoločnosť nedisponuje spoľahlivými čínskymi obchodnými partnermi, ktorí napríklad v minulosti odoberali jej produkty, mala by si najskôr zodpovedne pripraviť marketingovú stratégiu, podľa ktorej bude budovať distribučné kanály a realizovať predaj. Niektoré druhy tovarov a služieb umožňujú využiť v ČĽR obzvlášť obľúbenú formu distribúcie eCommerce, za pomoci ktorej možno značne zväčšiť svoj potenciálny segment zákazníkov s pomerne nízkymi nákladmi.

Záujemcovia o export do ČĽR z radov slovenských výrobcov potravín musia reflektovať aj veľké množstvo administratívnych podmienok, ktorých splnenie je pri dovoze potravín obzvlášť finančne náročné. Medzi najviac regulované dovozy v Číne patrí živý dobytok. Na druhej strane víno patrí k potravinárskym komoditám s menej náročnou administráciou.

Odkedy ČĽR vstúpila do WTO, postupne znižuje tarify v širokej škále tovarov, avšak prostredníctvom požiadaviek sanitárnej a fytosanitárnej regulácie a do určitej miery aj požiadavkami označovania tovaru, obmedzuje vstup poľnohospodárskej a potravinárskej produkcie na vnútorný trh. Pre dovoz tovarov ako je víno, čaj a káva, ČĽR nevyžaduje

protokol. Pre dovoz živého dobytku, mäsa a výrobkov z neho, mliečnych výrobkov a ovocia je však vyžadovaný protokol podpísaný Generálnou colnou správou ČĽR (Feng a Viksne, 2016). Zákon o bezpečnosti potravín z roku 2015 zaviedol prísnejšie štandardy, striktnejšie metódy kontroly ich dodržiavania, ako aj sťahovania nevyhovujúceho tovaru z regálov a pokuty. Regulácie sú nejasné, často úradníkmi svojvoľne vykladané a netransparentne implementované, čo medzi exportérmi spôsobuje zmätok. Vstup tovaru na čínsky trh si vyžaduje nákladnú certifikáciu. Balenie musí byť označené všetkými zákonom požadovanými údajmi, najlepšie vopred skonzultovanými a schválenými colnou správou. Problémy exportérom spôsobujú aj pravidelné zmeny predpisov, ktoré prichádzajú bez predošlého upozornenia. Všetky importované potraviny musia pred uvedením na trh obdržať certifikát od lokálnej hygienickej správy, čo vedie k odlišným interpretáciám predpisov na rôznych miestach. Okrem toho musí byť pred samotným dovozom každý tovar registrovaný na stránkach Správy dozoru nad kvalitou, inšpekcie a karantény ČĽR (Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine). Výška nákladov na certifikáciu sa odvíja od množstva laboratórnych testov požadovaných pre konkrétne komodity.

1.6 Empirické metódy skúmania v medzinárodnom obchode

Klasické ekonomické teórie pri zdôvodňovaní existencie medzinárodného obchodu vychádzajú z rozdielnych ekonomických podmienok líšiacich sa od krajiny ku krajine, ktoré determinujú nielen objem medzinárodného obchodu, ale i jeho štruktúru. Tieto teórie zavádzajú pojem komparatívnych výhod. Krajina s komparatívnou výhodou tovar exportuje a krajina s komparatívnou nevýhodou ho importuje. Problémom týchto teórií je, že je takmer nemožné komparatívnu výhodu zmerať a výsledky aplikovať v hospodárskych politikách, keďže vychádzajú z relatívnych veličín za jednotlivé krajiny (relatívne produkčné náklady a relatívne cenové hladiny). Existencia štátnych intervencií do zahraničného obchodu, obchodných prekážok a obchodných blokov ešte viac vzdľužuje tieto teórie od ich aplikovateľnosti v praxi.

Globálna ekonomika ako celok stojí na špecializácii v rámci medzinárodnej deľby práce jednotlivých štátov, pričom jadrom sú teória komparatívnych nákladov a z nej vyplývajúca koncepcia komparatívnej výhody predstavujúca základ pre systém medzinárodného obchodu (Ružeková et al., 2021). Táto koncepcia sa široko uplatňuje v medzinárodnom obchode od dôb Ricardovej klasickej teórie obchodu, podľa ktorej intenzívnejšia komparatívna výhoda sa pretavuje do vyšších prímov z obchodu, na základe

čoho B. Balassa neskôr zaviedol nový termín odhalenej komparatívnej výhody (Obadi, 2016).

1.6.1 *Odhalená komparatívna výhoda (RCA)*

Metódy odhalenej komparatívnej výhody predpokladajú, že vzorce medzinárodného obchodu sú determinované komparatívnymi výhodami analyzovaných krajín (Sanidas a Shin, 2010). Tieto metódy vychádzajú zo štatistických údajov o medzinárodnom obchode, vďaka čomu umožňujú identifikovať odhalené komparatívne výhody jednotlivých štátov analýzou ex-post.

Odhalená komparatívna výhoda (*Revealed comparative advantage – RCA*) je jedným z najpoužívanějších nástrojov, ktorý bol skonštruovaný s cieľom identifikácie odvetví s komparatívnou výhodou, resp. nevýhodou, a tým slúžiacim tvorcom ekonomických politík pri riadení s ohľadom na medzinárodné prostredie. Jeho použitie prvýkrát navrhol *Balassa* v roku 1965 (Balassa, 1977) a odvtedy sa stal široko uplatňovaným nástrojom na analýzu obchodu medzi krajinami.

Index RCA indikuje schopnosť krajiny uspieť na medzinárodných trhoch (Ružeková a Kašťáková, 2018). Teoretickým základom pre všetky indexy *RCA* je teória komparatívnych výhod, ktorá vychádza z predpokladu, že každá krajina je rôzne obdarená faktormi, ktoré viac či menej pozitívne alebo negatívne vplyvajú na konkurencieschopnosť jednotlivých odvetví naprieč krajinami. Tieto faktory sú už vopred dané, čo sa následne premieta do štruktúry jej zahraničného obchodu. Hoci sa identifikácia komparatívnych výhod zdá ako jednoduchá úloha, v skutočnosti je odhalenie vplyvu jednotlivých faktorov takmer nemožné; okrem vybavenosti výrobnými faktormi krajiny vstupuje do celého procesu obrovské množstvo ďalších činiteľov, napríklad vybavenosť výrobnými faktormi partnerských krajín, t. j. krajín, s ktorými krajina obchoduje v jednotlivých odvetviach, vzťah k partnerskej krajine, ako i vybavenosť výrobnými faktormi konkurenčných krajín. Dôležitá je i intenzita konkurenčnej výhody, t. j. či ide o absolútnu alebo relatívnu výhodu.

Vzhľadom na nepraktickosť teoretického postupu identifikovania konkurenčných výhod pristupujú ekonómovia k danej problematike reverzne, t. j. analýzou následných dát. Konštrukcia *RCA* vychádza z tohto predpokladu. To znamená, že aktuálna štruktúra a objem zahraničného obchodu krajiny sú odrazom jej komparatívnych výhod a nevýhod, ktoré sa týmto spôsobom stávajú „odhalenými“.

Určitou adaptáciou postupov z výpočtu RCA indexov pre prax je konštrukcia tzv. exportnej medzery. Cieľom tejto metódy je snaha o zhodnotenie efektivity exportnej podpory identifikovaním exportného potenciálu a jeho porovnaním s dosiahnutými exportami (Zábojník a Borovská, 2021).

1.6.2 Cenová hustota (*Value per Weight Ratio*)

Cena za kilogram tovaru, resp. cenová hustota je ukazovateľ, ktorý sa v značnej miere využíva v logistike. Lashkaripour (2020) ju definuje nasledovne:

$$v = V/W \quad (1)$$

kde v predstavuje cenovú hustotu (VpW), V hodnotu tovaru a W hmotnosť tovaru.

Spolu s faktorom časovej degradácie je kilogramová cena rozhodujúcim faktorom pri voľbe preferovanej dopravnej modality (Dettmer et al., 2014). Prechod od exportu vysoko-objemových a nízko-hodnotových tovarov k luxusnejším alebo high-tech produktom, ktoré majú vyššiu cenovú hustotu, má rozhodujúci vplyv na požadovanú rýchlosť dopravy, a teda aj na zvolenú dopravnú modalitu (Riet et al., 2007). Výrobné odvetvia s produktom s vyššou cenovou hustotou, ako je napríklad elektrotechnický priemysel, majú silnejší sklon k medzinárodnému outsourcingu. Vyššia cena na kilogram tovaru spôsobuje, že dopravné náklady predstavujú relatívne nižší podiel na výslednej cene produktu, čo umožňuje častejšie využívanie leteckej dopravy takéhoto tovaru (Farrell, 2005). Naopak produkty s nízkou cenovou hustotou sú vo vyššej miere dopravované železničnou alebo lodnou dopravou. Preferovaný spôsob dopravy je teda závislý od kilogramovej ceny produktu, ako aj jeho trvanlivosti (Christen, 2010). V preprave tovaru s vyššou kilogramovou cenou, pri ktorom zohráva významnú úlohu bezpečnosť, stabilita a frekvencia dodávok, je vzhľadom na jeho cenu uprednostňovaná letecká doprava, ktorá je podstatne nákladnejším spôsobom dopravy (Reynolds-Feighan, 2001).

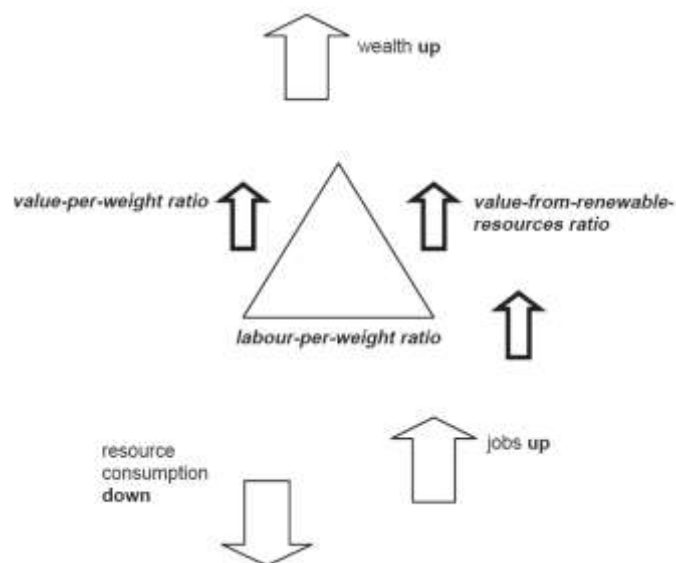
Logistická stratégia firiem preto vo veľkej miere vychádza z cenovej hustoty tovaru (VpW). V prípade výroby veľmi vysokých hodnôt cenovej hustoty, ako napríklad v prípade mikročipov, je ich produkcia značne centralizovaná, geograficky alokovaná v nižšom množstve špecializovaných výrobných klastrov (najmä v Ázii), ktorých produkcia je globálne distribuovaná za pomoci nákladnejšej leteckej dopravy. Na druhej strane sa produkčné kapacity veľkoobjemových produktov s nízkou cenovou hustotou na kilogram, ako je napríklad cement, nachádzajú obvykle v neďalekom okolí od konečného bodu

spotreby (Delfmann a Albers, 2000). Závislosť európskych krajín od čipových klastrov nachádzajúcich sa mimo krajín EÚ sa plne prejavuje po pandémie COVID-19 (European Parliament, 2022) a výrazne determinuje nielen štruktúru globálnych hodnotových reťazcov (GVCs), ale aj exportnej výkonnosti a v konečnom dôsledku ekonomického rastu krajín závislých na vývoze automobilov alebo elektrotechniky (Černá et al., 2022). Okrem toho vysoká cenová hustota značne predražuje držanie zásob takého tovaru, čím zvyšuje nároky na manažment skladových zásob a optimalizáciu ich výšky. S použitím leteckej dopravy sú schopné centralizované sklady produktov s vysokou kilogramovou cenou obsluhovať geograficky rozsiahle územia aj pri značne volatilnej frekvencii dodávok (Lovell et al., 2005).

Vnímaná hmotnosť tovaru však nemusí byť len fyzikálnou charakteristikou produktu, ale môže byť i jeho významným kvalitatívnym atribútom. Svedčí o tom štúdia o vnímaní vín predávaných v ťažších fľašiach ako kvalitnejších, a teda i drahších. Intenzita takéhoto vnímania sa mení v jednotlivých spotrebiteľských segmentoch, pričom je intenzívnejšie pri bežných laických spotrebiteľoch ako u expertov (Piqueras-Fiszman a Spence, 2012). Súvislosť medzi kilogramovou cenou tovaru a logistickými nákladmi sa do veľkej miery dotýka problematiky profitability exportu (Ghezzi et al., 2012).

Walter R. Stahel (2010) na základe cenovej hustoty produkcie vo svojej práci sformuloval koncepciu udržateľnej konkurencieschopnosti, pre ktorú je jedným z hlavných pilierov. Cenovú hustotu určil ako jednoduchý indikátor použiteľný ekonomickými aktérmi, ako sú politici, inovátori, výrobcovia a konzumenti, na účely merania produktivity ekonomických zdrojov pri výrobe tovarov a služieb. Producentom a spotrebiteľom poskytuje informáciu o konkurenčných tovaroch v mieste spotreby. Stahel ďalej analyzoval vzťah medzi produktivitou danej ekonomiky a cenovou hustotou jej produktu. Spolu s indikátorom množstva vynaloženej práce na kilogram tovaru („labour-per weight ratio“) a hodnoty tovaru na jednotku obnoviteľnej energie („value-from-renewable resources ratio“) tvorí vrcholy Stahelovho trojuholníka udržateľnej konkurencieschopnosti („competitiveness sustainability triangle“). Takýto trojuholník (Graf 3) je modelom zvyšovania rastu blahobytu rešpektujúceho ekonomické, sociálne aj environmentálne podmienky (Stahel, 2010).

Graf 3 Cenová hustota ako jeden z vrcholov Stahelovho trojuholníka udržateľnej konkurencieschopnosti



Zdroj: Stahel, 2010

Indikátorom cenovej hustoty možno klasifikovať súčasnú ekonomiku do troch rozdielnych typov:

- Ekonomika doby kamennej
- Priemyselná ekonomika
- Výkonnostná ekonomika

Produktom ekonomiky doby kamennej sú základné suroviny a poľnohospodárske produkty. Naopak produktami výkonnostnej ekonomiky sú nové materiály, biotechnológie, high-tech hardvér a smart riešenia. Niekde medzi týmito kategóriami sa nachádza výroba priemyselnej ekonomiky (Tabuľka 1). Transformácia surovín na automobil v rámci priemyselnej ekonomiky prináša až 25 násobné zvýšenie cenovej hustoty surových materiálov. Dodatočné zvýšenie spoľahlivosti alebo odolnosti vozidla môže v niektorých prípadoch viesť k zvýšeniu cenovej hustoty až na úroveň výrobkov výkonnostnej ekonomiky. Produkty priemyselnej ekonomiky, ako sú diamanty a kaviár, tvoria vzhľadom na svoju cenovú hustotu výnimku z tejto klasifikácie.

Čím väčšia časť produkcie je tvorená výkonnostnou ekonomikou, tým viac je ekonomika z pohľadu konkurencieschopnosti dlhodobo udržateľná.

Tabuľka 1 Príklady produktov kategorizovaných podľa typu ekonomiky.

	Cenová hustota tovarov		
	Ekonomika doby kamennej	Priemyselná ekonomika	Výkonnostná ekonomika
Piesok, štrk	1 ¢/kg		
Cement	6 ¢/kg		
Hotový betón	4 ¢/kg		
Filety		20 €/kg	
Automobily		20 €/kg	
Víno Chateau Suduiraut		80 €/kg	
Žiletky		500 €/kg	
Prírodné vône		700 €/kg	
Notebook PC		700 €/kg	
Značkové oblečenie Spinnaker Boutique		800 €/kg	
Pamäťové karty			8000 €/kg
Povrchová úprava amorfným uhlíkom			40 000 €/kg
Fe ₂ O ₃ indikátor liečiv			100 000 – 500 000 €/g
rebif interferon			5 mil. €/g
Enzýmy			do 10 mil. €/g

Zdroj: Stahel, 2010

Pre charakter širokého spektra produktov výkonnostnej ekonomiky ako napríklad nemateriálne tovary, duševné vlastníctvo, služby znalostnej ekonomiky, výskum-vývoj alebo softvér je určenie cenovej hustoty prakticky nemožné. Spoločnosti, ktorým sa podarí integrovať použitie vedy a výskumu do ich firemnej stratégie budú v dlhodobom horizonte víťazmi (Stahel, 2010). Kľúčovú úlohu pri zvyšovaní cenovej hustoty teda zohráva výskum a vývoj, ktorý patrí k najväčším slabším Slovenska a vzhľadom na dlhodobé zanedbávanie školstva sa nemožno v krátkodobom horizonte spoliehať na výrazné zlepšenie situácie.

Aj A. Lashkaripour (2020) sa zaoberal úlohou, ktorú v bilaterálnych obchodných vzťahoch zohráva vzťah medzi hmotnosťou a vnímanou kvalitou tovaru. V jeho modeli výrobcovia z vysokopríjmových ekonomík majú tendenciu vyrábať ťažšie varianty tovarov ako výrobcovia z nízko príjmových krajín. Zároveň zistil, že vzdialenejší výrobcovia dodávajú ľahšie varianty ako výrobcovia situovaní bližšie k miestu konečnej spotreby. Až 70 % cenovej variability pripisuje A. Lashkaripour variabilite v hmotnosti tovaru. Hmotnosť

tovaru zároveň až zo 60 % vysvetľuje variabilitu v kvalite tovaru. Cenová hustota exportu podľa jeho zistení signifikantne stúpa spolu s GDP per capita oboch zúčastnených štátov, ako aj ich vzájomnou vzdialenosťou.

2 CIEĽ PRÁCE

Cieľom dizertačnej práce je preskúmať export SR do ČĽR a na základe vyhodnotenia zahraničnoobchodnej stratégie SR v oblasti ekonomických vzťahov s ČĽR do roku 2020 preskúmať exportný potenciál slovenských firiem na čínsky trh, identifikovať možnosti rastu slovenského exportu do ČĽR a na tomto základe formulovať konkrétne závery a poskytnúť kvalifikované podklady pre rozhodovacie procesy a systémové odporúčania pre decíziu sféru SR.

Vzhľadom na komplexnosť stanoveného hlavného cieľa bolo potrebné identifikovať parciálne ciele, na základe ktorých sme následne mohli testovať hypotézy a formulovať závery. Parciálne ciele boli stanovené nasledovne:

- *zhodnotiť perspektívy slovenskej produkcie z hľadiska komplementarity na trhu ČĽR,*
- *zhodnotiť cenovú konkurencieschopnosť slovenského exportu z hľadiska kúpnej sily trhu ČĽR reprezentovanej hodnotou HDP per capita,*
- *kvantifikovať úspešnosť exportu SR na trhu ČĽR s použitím komparatívnej analýzy – porovnanie v rámci vybraných štátov strednej a východnej Európy,*
- *identifikovať perspektívne tovary pre aktívnu politiku podpory exportu s cieľom rastu exportu do ČĽR, ako aj jeho komoditnej diverzifikácie.*

S cieľom dosiahnutia hlavného a čiastkových cieľov záverečnej práce boli stanovené nasledovné hypotézy:

H1: *Po roku 2010 klesá komplementarita exportu SR na trhu ČĽR.*

H2: *Cenová úroveň exportov SR na trh ČĽR nedosahuje očakávanú úroveň vzhľadom na kúpnu silu čínskeho trhu.*

H3: *SR patrí medzi tie krajiny strednej a východnej Európy, ktoré najviac benefitujú z exportu do ČĽR.*

H4: *Zvýšenie exportnej efektivity SR na trhu ČĽR by prinieslo výrazné zvýšenie objemu slovenského exportu i jeho komoditnú diverzifikáciu.*

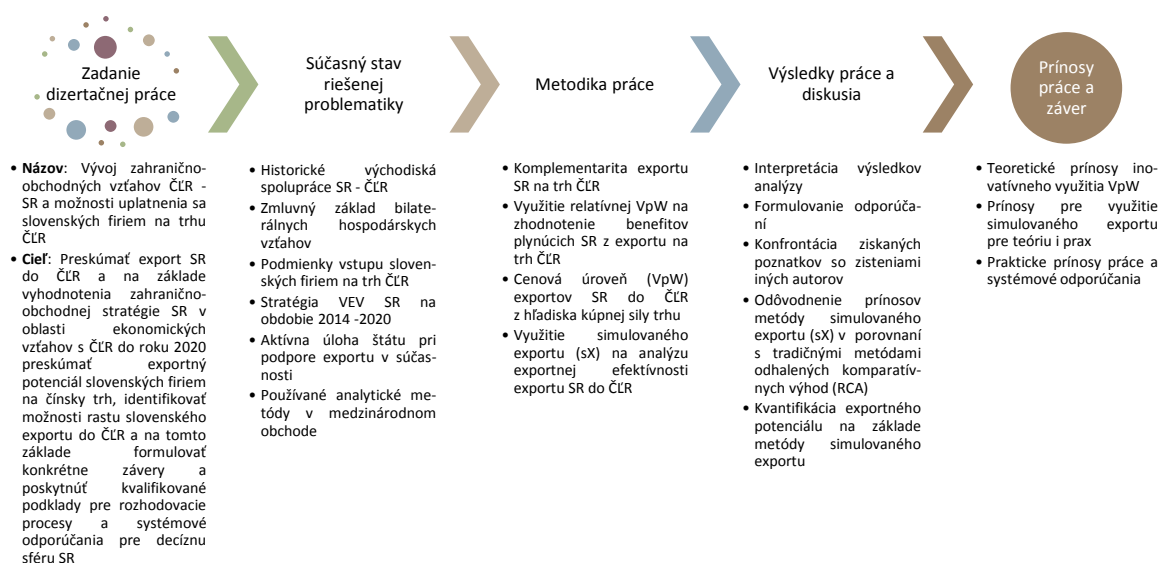
Takto definované parciálne ciele umožňujú otestovať stanovené hypotézy a tým naplniť hlavný cieľ dizertačnej práce, čím získané poznatky obohatia nielen ekonomickú teóriu, ale jej

výstupy budú môcť poslúžiť v podobe konkrétnych odporúčaní tak decíznej sfére podpory exportu, ako aj ostatným aktérom angažovaným v zahraničnom obchode SR.

3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA

Za účelom naplnenia cieľov definovaných v zadaní dizertačnej práce bola predkladaná dizertačná práca vypracovaná v zmysle základnej logickej línie znázornenej na Graf 4.

Graf 4 Základná koncepcia dizertačnej práce



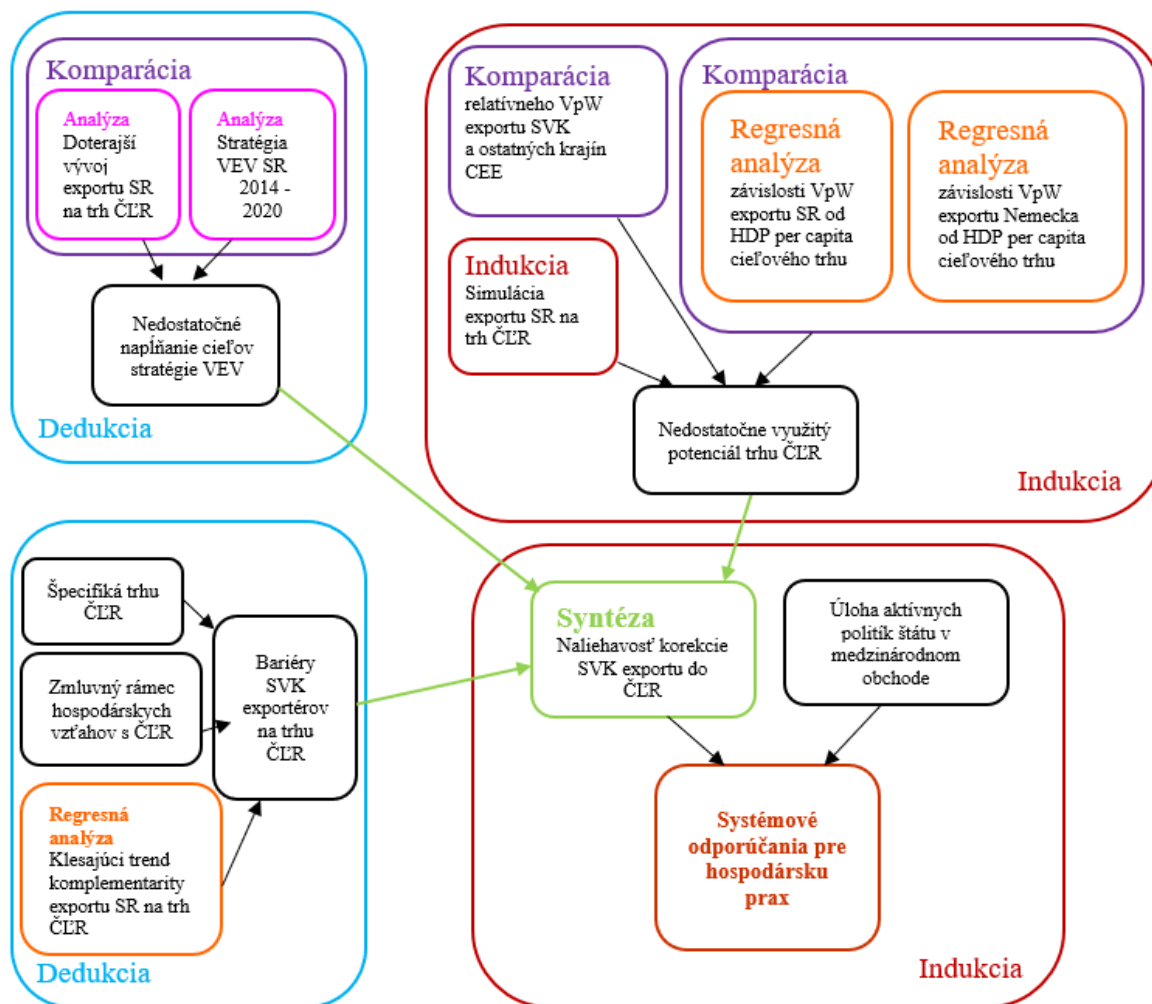
Zdroj: vlastné spracovanie.

Teoretická časť sa zameriava na objasnenie súčasného stavu poznania skúmanej problematiky. V prvom rade bolo poukázané na vývoj vzájomnej hospodárskej spolupráce v minulosti a jeho význam pre súčasné hospodárske vzťahy SR - ČR, ktoré už však prebiehajú na základe aktualizovaného medzinárodne-právneho rámca. Následne sa práca venuje postaveniu trhu ČR v stratégii vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020 a cieľom stratégie na tomto trhu. Na základe špecifik trhu ČR sumarizuje základné predpoklady nevyhnutné pre úspešný export slovenských firiem na trh ČR. Vzhľadom na náročnosť prenikania na trh ČR tu nachádza svoje miesto aj zhrnutie rôznych pohľadov na úlohu a podobu štátnych intervencií podpory exportu. Ďalšie časti kapitoly sumarizujú základné analytické nástroje pre kvantifikáciu exportného potenciálu, ako aj využitie kvalitatívnej analýzy cenovej hustoty (value-per-weight ratio) v súčasnej ekonomickej teórii a praxi.

Metodika, zvolená za účelom testovania hypotéz a naplnenia zadaného cieľa tejto dizertačnej práce, zahŕňa využitie kvalitatívnych a kvantitatívnych metód skúmania.

Východiskom pre vypracovanie práce bolo poznanie skutočného stavu predmetu skúmania v procese analýzy prostredníctvom širokého uplatnenia matematicko-štatistických metód (program MS Excel) a regresnej analýzy (program EViews). Na formulovanie záverov práce boli použité štandardné vedecké metódy – indukcia, dedukcia, syntéza a komparácia (Graf 5).

Graf 5 Schéma použitých metód skúmania



Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zdrojom informácií o bilaterálnych zmluvných vzťahoch boli najmä oficiálne dokumenty MH SR, MZVaEZ SR a WTO (resp. ITC, 2023). Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov bola konfrontovaná s reálnou situáciou plnenia jej cieľov, ako aj skutočným progresom v zavádzaní opatrení definovaných v stratégii. Na vypracovanie dizertačnej práce bola využitá široká škála poznatkov z odbornej a vedeckej literatúry v oblasti aktívnej podpory exportu, teórie komparatívnych výhod a cenovej hustoty. Na analýzu zahraničného obchodu boli v tejto práci použité predovšetkým primárne dáta a štatistika UN Comtrade o svetovom obchode

disagregovaná na úrovni 6 ciferného HS kódu a údaje o HDP per capita boli čerpané z dát Svetovej banky.

3.1 Komplementarita exportu SR na trhu ČĽR

Na otestovanie hypotézy č.1, že *po roku 2010 klesá komplementarita exportu SR na trhu ČĽR*, použijeme index TCI.

TCI umožňuje determinovať intenzitu, resp. mieru, do akej sa vývoz jednej krajiny prelína s dovozom inej krajiny svetového hospodárstva. Skúma vlastne vplyv komoditnej štruktúry dvoch obchodných partnerov (krajín) na intenzitu ich vzájomného zahraničného obchodu, čo umožňuje identifikovať aj doposiaľ nevyužitý potenciál obchodnej výmeny medzi krajinami (Kráľovičová, 2018).

Komoditná komplementarita exportov SR s komoditnou skladbou importov ČĽR, ako aj vývoj komplementarity vymedzuje priestor pre slovenských exportérov na trhu ČĽR a naznačuje budúce vývojové tendencie. Pre výpočet TCI použije autor nasledovný vzorec (WTO, 2012):

$$c_{ij} = 1 - \sum \frac{|m_k^j - x_k^i|}{2} \quad (2)$$

kde c_{ij} je index TCI,

x_k^i je podiel exportu komodity k krajiny i (SR) na jej celkových exportoch,

m_k^j je podiel importu komodity k krajiny j (Čína) na jej celkových importoch.

3.2 Cenová hustota

Kilogramová cena, resp. cenová hustota je indikátor využívaný predovšetkým v logistike. Spolu s faktorom časovej degradácie je rozhodujúcim faktorom pri voľbe preferovanej dopravnej modality (Dettmer et al., 2014). Tovary s nižšou cenovou hustotou sú prepravované lacnejšou dopravou a dopravou s dlhším dodacím termínom. Pri preprave tovarov s vyššou cenovou hustotou môžu byť efektívnejšie promptnejšie a nákladnejšie

spôsoby dopravy (Riet et al., 2007). Hodnotu tovaru za kilogram, respektíve kilogramovú cenu, možno vypočítať na základe údajov databázy svetového obchodu UN Comtrade, kde okrem údajov o hodnotách obchodovaných tovarov sú uvedené aj údaje o ich fyzickej hmotnosti. Ako napovedá názov tejto veličiny, kilogramová cena tovaru, resp. cenová hustota, sa vypočíta ako podiel transakčnej ceny (hodnoty) produktu k jeho hmotnosti v kg, t.j.

$$VpW = \frac{\text{hodnota tovaru (USD)}}{\text{hmotnosť tovaru (kg)}} \quad (3)$$

Základným využitím vzťahu (3) je výpočet kilogramovej ceny samostatne za každú jednotlivú komoditu. Každá komodita má svoje charakteristické špecifiká, vrátane ceny za kilogram. To do určitej miery komplikuje vyčíslenie kilogramovej ceny za množinu rozličných tovarov, ktoré tvoria celkový export krajiny na určité teritórium. Okrem toho aj v rámci jednotlivých komoditných skupín na najnižšej úrovni klasifikácie harmonizovaného systému existuje väčšia či menšia miera heterogenity tovarov. Aj v komoditách ako je ropa, uhlie, železná ruda, alebo poľnohospodárske produkty existujú rozdiely v závislosti od ich pôvodu, chemického zloženia a podobne, ktoré majú vplyv na nákladovú náročnosť ich ďalšieho spracovania. Táto skutočnosť komplikuje využitie cenovej hustoty (VpW) pri jej výpočte na úrovni agregovaných dát komoditných skupín harmonizovaného systému evidovaných v databázach UN Comtrade. Pri porovnaní exportnej efektívnosti dvoch exportérov, resp. exportných krajín, je však kilogramová cena vybranej komodity pomerne relevantným ukazovateľom ich exportnej rentability. Etablovaný vývozca vína, ako je to v prípade Francúzska, dosahuje vyššie marže, teda aj kilogramové ceny na jednotlivých exportných trhoch, ako nový adept, ktorý si má svoje dobré meno ešte len vybudovať. Čím vyššiu cenovú hustotu vie exportér dosiahnuť, tým lepšie má pokryté výrobné a dopravné náklady, a tým viac priestoru vytvorí pre svoju ziskovú maržu. Viac priestoru vzniká i pre vyššiu kvalitu vstupov, ich množstvo, ako aj ich cenu, vrátane ceny práce.

Vzhľadom na to, že logistické náklady pri produkte s vyššou cenovou hustotou tvoria relatívne menšiu časť jeho celkovej ceny v porovnaní s komoditou s nižšou cenovou hustotou, je export takéhoto tovaru ekonomicky opodstatnený aj na vzdialenejšie trhy.

Pokrytie geograficky rozsiahlejšieho územia s väčším trhom napomáha udržateľnosti podnikania.

Postavenie exportérov na jednotlivých exportných trhoch možno s použitím cenovej hustoty vyvázaných tovarov vo vybranej komoditnej skupine vzájomne porovnávať. Pri porovnávaní súborov tovarov, z ktorých zvyčajne export na nejaký trh pozostáva, treba zohľadniť komoditnú štruktúru exportu, keďže každá z komodít sa vyznačuje špecifickou cenovou hustotou. Preto porovnanie kilogramovej ceny jednotlivých tovarov dosahovanej exportérmi nezachycuje celkovú situáciu exportéra ako krajiny na trhu. Celkovú cenu exportu³ možno vyjadriť cenovou hustotou vypočítanou ako priemer hodnôt cenových hustôt jednotlivých komodít vážený ich podielom na exporte:

$$VpW = \sum_{i=1}^n \frac{v_i}{w_i} * \frac{v_i}{v_t} \quad (4)$$

kde v_i je hodnota exportu komodity i do vybranej krajiny, w_i je fyzická hmotnosť exportovanej komodity i a v_t je suma všetkých komodít exportovaných do danej krajiny (Tomčík, 2022).

Cenová hustota exportov tovarov sa na jednotlivých trhoch líši, pričom jej výška by mala byť čiastočne závislá od HDP per capita exportéra, ako aj cieľovej krajiny. Lineárnou regresnou analýzou závislosti VpW slovenských exportov na 170 exportných trhoch od ich HDP per capita sa pokúsime analyzovať uvedenú závislosť a odhadnúť očakávanú hodnotu cenovej hustoty pre trh ČĽR a tú porovnáme so skutočne dosiahnutou hodnotou cenovej hustoty tohto exportu. Následnou komparáciou s výsledkom regresnej analýzy závislosti VpW nemeckých exportov od exportných trhoch formulujeme závery ohľadom primeranosti výšky dosahovaných cien exportu SR na trhu ČĽR, t.j. testujeme platnosť hypotézy č. 2, že *cenová úroveň exportov SR na trh ČĽR nedosahuje očakávanú úroveň vzhľadom na kúpnu silu čínskeho trhu*.

³ Cena exportu krajiny predstavuje priemernú kilogramovú cenu všetkých tovarov exportovaných na dané teritórium. Vypočítaná je na základe údajov z databázy UN Comtrade ako podiel hodnoty exportovaného tovaru (Primary Value) a hmotnosti daného tovaru.

3.3 Cenový benefit a relatívna cenová hustota

Pri predaji svojej produkcie exportér na rôznych trhoch dosahuje rozdielnu realizačnú cenu. Čím vyššiu cenu dosahuje v porovnaní s jeho cenami na ostatných trhoch, tým je pre neho tento export výhodnejší. Benefity (g) z predaja krajiny A na konkrétnom trhu B možno v absolútnom vyjadrení kvantifikovať nasledovným spôsobom:

$$g = \frac{\text{hodnota exportu komodity z krajiny A do B (USD)}}{\left(\frac{\text{množstvo komodity z krajiny A do B (kg)}}{\text{svetových trhoch}} * \frac{\text{cena komodity na svetových trhoch (USD)}}{\text{kg}} \right)} \quad (5)$$

Takto možno porovnávať cieľové krajiny podľa ekonomického benefitu plynúceho exportérovi z predaja konkrétnej komodity na daný trh.

Komoditná skladba exportu jednotlivých krajín vykazuje značnú mieru diverzity. Niektoré krajiny sa spoliehajú na vývoz surovín a poľnohospodárskych plodín, zatiaľ čo iné exportujú pokročilé technológie. Komoditná skladba exportu jednotlivých krajín je do značnej miery podmienená vybavenosťou prírodnými zdrojmi tak exportnej, ako aj cieľovej krajiny. Kvantifikácia cenovej hustoty exportu za celý súbor komodít krajiny, z ktorého pozostáva export krajiny, si vyžaduje úpravu postupu, ktorý je detailne popísaný vo výsledkoch práce v časti 4.3.3. Týmto spôsobom je možné zhodnotenie celkového ekonomického prospechu krajiny plynúceho z vývozu súboru tovarov na konkrétny exportný trh v porovnaní s ostatnými exportnými trhami. Čím je cenová hustota exportu na daný trh vyššia vo vzťahu k cenovej hustote dosahovanej na ostatných globálnych trhoch, tým má daná krajina väčší prospech z jeho realizácie. Aplikovaním popísaného postupu porovnaním s ďalšími krajinami regiónu bude otestovaná platnosť hypotézy č. 3, že *SR patrí medzi tie krajiny strednej a východnej Európy, ktoré najviac benefitujú z exportu do ČLR*.

Zároveň je možné použitím tejto metódy vyjadriť relatívnu cenovú úroveň – relatívnu cenovú hustotu, a to porovnaním ceny komodity⁴ na konkrétnom trhu s cenami komodity na

⁴ Pre účely výskumu sa pod pojmom „cena komodity“ rozumie cena za 1 kg danej komodity (definovanej HS kódom) na rozdiel od ceny komodity za jednotku tovaru ako napríklad kus, liter, kubický meter a podobne. Vzťahuje sa to i na tovary, ktorých množstvo býva bežne vyjadrované v alternatívnych jednotkách. Táto cena sa vypočíta na základe údajov o hodnote exportu a hmotnosti, ako sú uvedené v databáze UN Comtrade (Primary Value). UN Comtrade, 2022.

ostatných svetových trhoch. Relatívna cenová hustota ($rVpW$) komodity exportovanej z krajiny A do krajiny B sa vypočíta nasledovne:

$$rVpW = \frac{\text{cena exportu komodity z krajiny A do B (USD)}}{\text{cena exportu komodity z krajiny A na svetové trhy (USD / kg)}} \quad (6)$$

Relatívna cenová hustota vyjadruje vzťah medzi cenami dosahovanými exportérmi na sledovanom trhu v porovnaní s cenami na ostatných exportných trhoch. Spôsob výpočtu relatívnej cenovej hustoty za súbor komodít je detailne opísaný vo výsledkoch práce časti 4.3.3. Aplikovaním tohto postupu bude možné porovnať medzi sebou sledované krajiny aj z hľadiska dosahovaných cien na trhu ČĽR.

3.4 Simulovaný export

Pre zhodnotenie možností slovenských exportérov na trhu ČĽR je kľúčové zhodnotenie potenciálu ich uplatnenia na danom trhu. Exportný potenciál jednotlivých komodít bude vyčíslený pomocou metódy simulovaného exportu. Koncept simulovaného exportu vychádza z konceptu odhalených komparatívnych výhod s niekoľkými modifikáciami. Zásadný rozdiel spočíva najmä v zakomponovaní prvku komparácie s iným exportujúcim štátom, ktorý exportuje na skúmaný trh za obdobných administratívnych a logistických podmienok vstupu na daný trh, ako napríklad podobná vzdialenosť, dopravné náklady atď. Pre výpočet simulovaného exportu SR do ČĽR môže poslúžiť iný štát EÚ. V tejto práci bolo na uvedený účel zvolené Nemecko. Zjednodušene aplikuje predpoklad, kedy ak Nemecko (krajina C) s obdobnými podmienkami vstupu na trh ČĽR (krajina B) umiestni určitý podiel svojho celkového exportu komodity k na čínskom trhu, potom teoreticky neexistujú prekážky pre SR (krajina A), aby realizovala rovnaký podiel svojho celkového exportu komodity k na trhu ČĽR. Využitím tohto teoretického predpokladu kvantifikujeme export SR do ČĽR pri exportnej efektivitě Nemecka, t. j. simulujeme export SR na trh ČĽR za predpokladu, ak by SR umiestnilo na trhu ČĽR rovnaký podiel svojho celkového exportu komodity, ako to dokáže Nemecko. Zjednodušene možno vyjadriť výpočet simulovaného exportu komodity k z krajiny A do krajiny B nasledovne:

$$SX_{A,B,C}^k = \left(\frac{\text{globálny export krajiny A}}{\text{komodity } k} \right) * \left(\frac{\text{export krajiny C do B komodity } k}{\text{globálny export krajiny C komodity } k} \right) \quad (7)$$

Z pohľadu SR je globálny exportný trh väčší ako z pohľadu Nemecka. Zahŕňa totiž i trh Nemecka kam môže SR exportovať. Globálny exportný trh z pohľadu Nemecka neobsahuje samotné Nemecko, môže však, na rozdiel od SR, exportovať do SR. Každému z porovnávaných štátov sa teda globálny trh javí rozdielne veľký. Preto je i relatívna veľkosť trhu ČLR vzhľadom na veľkosť globálnych exportných trhov pre každú krajinu rozdielna. Túto skutočnosť treba zohľadniť v postupe výpočtu simulovaného exportu, ktorý je podrobne opísaný vo výsledkoch práce v časti 4.3.4.

Simuláciou exportu SR do ČLR (sX) pre všetky exportné komodity na základe exportnej efektívnosti Nemecka a jej následným porovnaním so skutočne dosiahnutým exportom (X) je možné kvantifikovať potenciál exportu SR pre každú komoditu. Týmto spôsobom možno nasimulovať celkový export SR na trh ČLR, jeho výšku i štruktúru, t.j. otestovať platnosť hypotézy č. 4, že *zvýšenie exportnej efektivity SR na trhu ČLR by prinieslo výrazné zvýšenie objemu slovenského exportu i jeho komoditnú diverzifikáciu.*

4 VÝSLEDKY PRÁCE

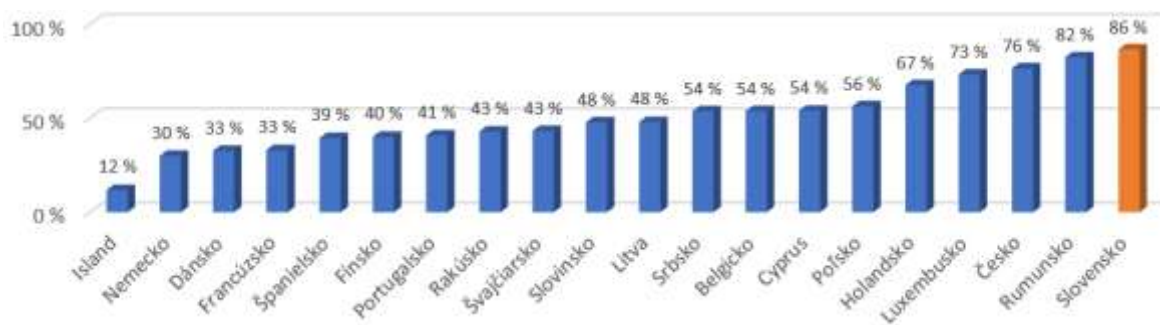
Táto časť dizertačnej práce bilancuje vývoj exportu SR na trh ČĽR, posudzuje napĺňanie stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020 a zhodnocuje potenciál trhu ČĽR pre slovenský export použitím matematických a ekonometrických metód. V poslednej časti tejto kapitoly sú prezentované implikácie získaných poznatkov pre hospodársku prax SR, ako aj systémové odporúčania pre decíznu sféru.

4.1 Doterajší vývoj exportu SR na trh ČĽR a jeho štruktúra

Celkový charakter exportu SR a jeho štruktúra s jeho silnými a slabými stránkami sa premieta aj do exportu na trh ČĽR. Preto je pre analýzu slovenského exportu do ČĽR dôležité najskôr identifikovať fundamenty slovenského exportu všeobecne.

Slovensko patrí medzi štáty s veľmi otvorenou ekonomikou, čo znamená, že veľký podiel domácej spotreby tovarov a služieb má svoj pôvod v zahraničí. Na druhej strane významná časť produkcie v porovnaní s ostatnými štátmi EÚ je určených na export. Veľká časť HDP Slovenskej republiky je tvorená výrobnými prevádzkami nadnárodných spoločností, čo sa prejavuje aj na vysokom podiele exportu Slovenskej republiky realizovaného spoločnosťami vo vlastníctve cudzieho kapitálu. Podľa dostupných údajov je závislosť exportu Slovenska na zahraničných firmách jednou z najvyšších v rámci EÚ (Graf 6).

Graf 6 Podiel exportu firiem vo vlastníctve zahraničných spoločností na celkovom exporte vybraných európskych krajín (2018)



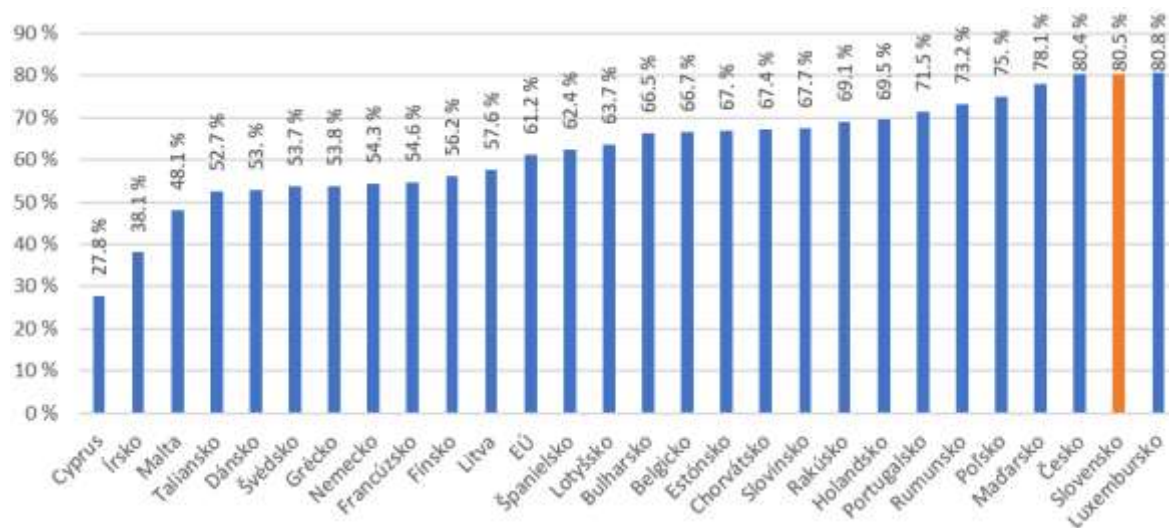
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov Eurostat, 2022.

Zatiaľ čo napríklad v Slovinsku sa zahraničné spoločnosti podieľajú na exporte krajiny 48 %, v Poľsku je to 56 %, tak na Slovensku tvorí produkcia zahraničných

spoločnosti v roku 2018 až 86 %. Export nadnárodných firiem je často výsledkom vnútropodnikového a vnútroodvetvového obchodu. To znamená, že hodnota exportu⁵ SR je z veľkej časti výsledkom zapojenia slovenských spoločností do globálnych hodnotových reťazcov. Dosah štátu na smerovanie a vývoj exportu nadnárodných spoločností do ČLR je značne limitovaný.

Cieľom investícií zahraničných spoločností v SR je v prevažnej miere obsluha európskych trhov⁶. Nadnárodné spoločnosti na obsluhu jednotlivých trhov a regiónov zakladajú priamo v nich výrobné kapacity prostredníctvom PZI, čím znižujú náklady na logistiku a zároveň tým obchádzajú prípadné obchodné bariéry. Obsluha globálneho trhu je pre ich produkčné kapacity v SR v prevažnej miere druhoradá. Vysoká závislosť slovenskej ekonomiky od zahraničných investorov je aj jednou z príčin ďalšieho slovenského špecifika, ktorým je jednostranná teritoriálna orientácia exportu Slovenskej republiky na trhy okolitých štátov a štáty západnej Európy. Na trhy EÚ smerovalo v roku 2021 viac ako 80 % exportu SR, čo bolo po Luxembursku najviac zo štátov EÚ (Graf 7).

Graf 7 Podiel exportu realizovaného v rámci jednotného trhu EÚ na celkovom exporte (údaje za rok 2021)



Zdroj: Eurostat, 2022.

⁵ Hodnota exportu vyjadruje hodnotu tovarov vyvezených z krajiny v zmysle definície podľa databázy UN Comtrade (Primary Value).

⁶ Kia Slovakia v roku 2021 umiestnila na trhy EÚ takmer 70 % produkcie (Kia Slovakia, 2022). VW Bratislava je viac globálne orientovaný podnik. Jeho najvýznamnejšie trhy v roku 2020 boli Čína 24 %, USA 22 % a Nemecko 14 % (VW Bratislava, 2021).

Dôležitou charakteristickou črtou slovenskej ekonomiky je aj jej úzko zameraná komoditná štruktúra, ktorá je vo veľkej miere závislá od výroby automobilov, automobilových dielov a výrobkov elektrotechnického priemyslu. Takto štruktúrovaná ekonomika je obzvlášť zraniteľnou v prípade ekonomických kríz, čo sa ukázalo aj v priebehu finančnej krízy medzi rokmi 2008 až 2010, keď ekonomika Slovenskej republiky poklesla v dôsledku globálnej ekonomickej a finančnej krízy.

Vysoký podiel exportu SR je realizovaný nadnárodnými firmami, ktoré majú na území SR svoje pobočky zriadené na obsluhu regionálneho európskeho trhu. Na obsluhu trhov juhovýchodnej Ázie majú tieto spoločnosti často vybudované svoje výrobné kapacity priamo v danom regióne. V úsilí o budovanie dlhodobej prítomnosti slovenských produktov na vzdialených ázijských trhoch do budúcnosti sa preto nemožno spoliehať len na veľké nadnárodné spoločnosti. Teritoriálna koncentrácia slovenského exportu na región Európy je zrejmä z mapky zobrazujúcej krajiny podľa ich podielu na exporte SR (Graf 8).

Graf 8 Teritoriálna distribúcia exportu SR (% z celkového exportu, 2021)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov z UN Comtrade, 2022.

Ako možno identifikovať z vedeného prehľadu, export SR je teritoriálne koncentrovaný v európskom regióne. Pri porovnaní s mapkou zobrazujúcou regionálnu distribúciu exportu Nemecka vynikne teritoriálna nevyváženosť slovenského exportu (Graf 9).

Graf 9 Teritoriálna distribúcia exportu Nemecka (% z celkového exportu, 2021)

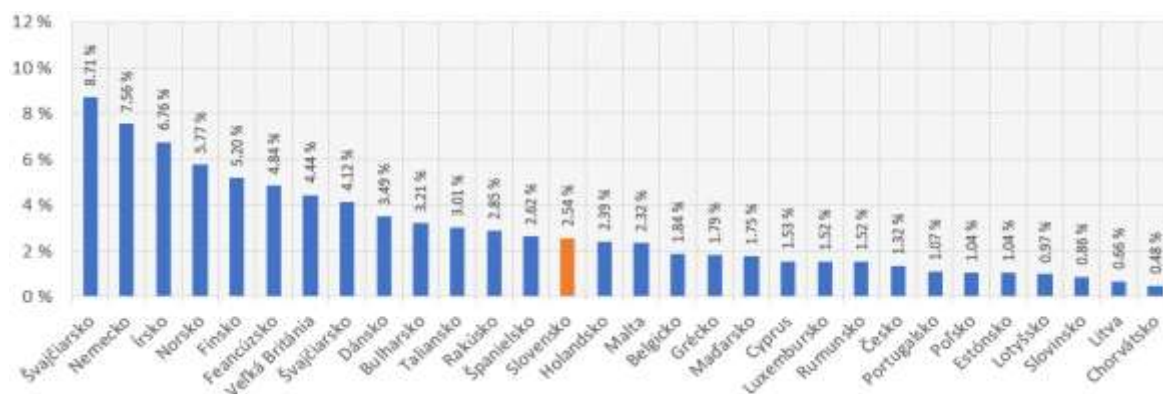


Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov z UN Comtrade, 2022.

Export Nemecka je oveľa viac rovnomerne rozdelený medzi svetovými regiónmi, čo je graficky znázornené svetlejšími odtieňmi hnedej farby. Na druhej strane je povzbudivé, že exportná aktivita Slovenskej republiky v krajinách ázijského regiónu sa v priebehu posledných 20 rokov niekoľkonásobne zvýšila, na čom má najväčší podiel práve export Slovenska do Číny.

Hoci slovenský export je po Luxembursku najviac regionálne zameraný na Európu, z hľadiska exportu na trh ČĽR patrí SR skôr k európskemu priemeru (Graf 10).

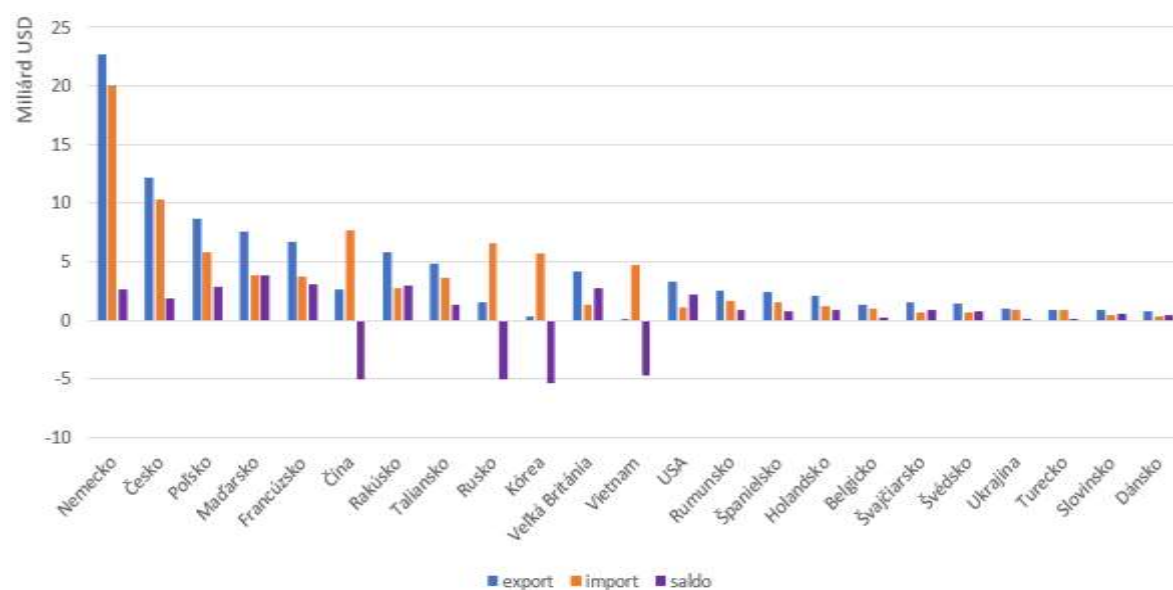
Graf 10 Podiel exportu do ČĽR na celkovom exporte (2021)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Spomedzi krajín strednej a východnej Európy SR dosahuje jeden z najvyšších podielov vývozu do ČĽR na celkovom exporte. Celkový objem obchodnej výmeny Číny so SR presiahol 10 mld. EUR v roku 2021, čo z Číny robí 6. najväčšieho obchodného partnera Slovenska a zároveň aj 9. najdôležitejšiu exportnú destináciu pre slovenských vývozcov, ktorí do teritória v rovnakom období vyviezli tovar v hodnote takmer 2,7 mld. USD (Graf 11).

Graf 11 Celkový vývoz, dovoz a saldo obchodu SR s najvýznamnejšími obchodnými partnermi v roku 2021

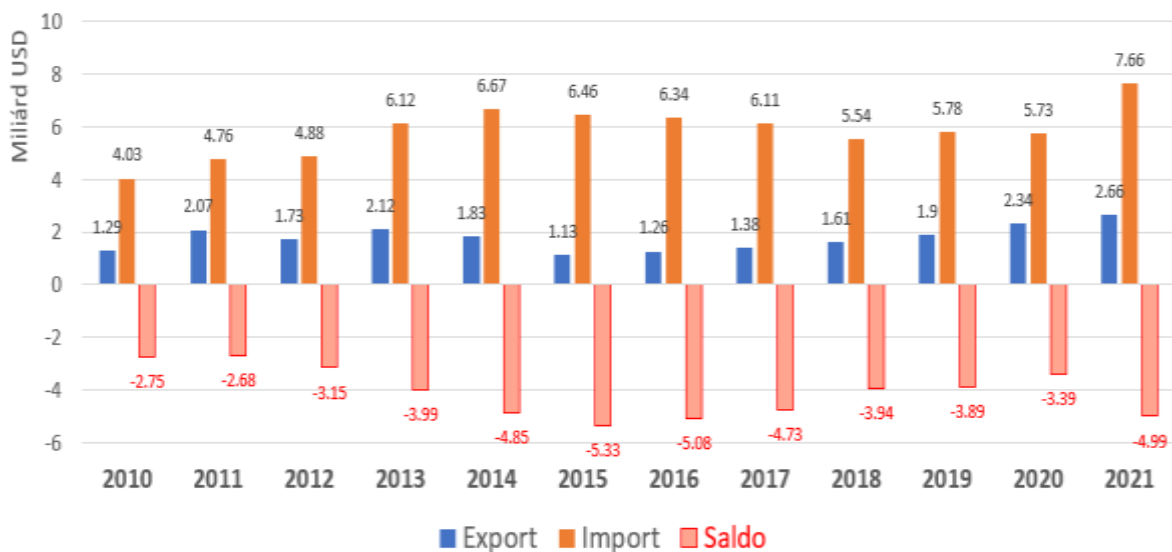


Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Hoci s najvýznamnejšími európskymi obchodnými partnermi a USA (okrem Ruska) si Slovensko v roku 2022 udržiava aktívne obchodné saldo, s obchodnými partnermi v Ázii dlhodobo dosahuje schodok. Najvyšší je schodok s Kórejskou republikou, čo je spôsobené najmä dodávkami pre závody kórejských spoločností pôsobiace na Slovensku.

Druhý najvyšší schodok, súvisiaci s dovozom surovín, malo Slovensko s Ruskom a hneď potom nasledoval schodok s ČĽR. V dôsledku sankcií vyvolaných Ruskou agresiou na Ukrajinu možno očakávať prepad obchodovania s Ruskom v roku 2022, čím sa schodok obchodu s ČĽR opäť dostane na druhú priečku. Dlhodobo dosahuje Slovenská republika s ČĽR schodok zahraničného obchodu. Napriek tomu, že tento schodok mal od roku 2015 klesajúci trend, v roku 2021 došlo opäť k výraznému nárastu (viď Graf 12).

Graf 12 Celkový vývoz, dovoz a saldo obchodu SR s ČĽR



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

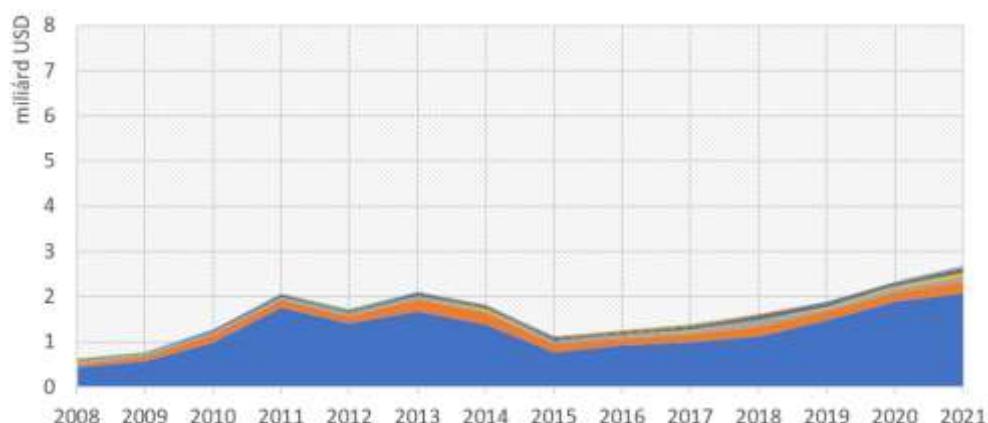
Z hľadiska dlhodobu vyváženého obchodu s Čínou je preto na mieste zintenzívniť snahu štátu o zvyšovanie exportu na tento trh.

S výnimkou rokov 2012, 2014, 2015 zaznamenáva export SR do Číny významný rast (Graf 13).

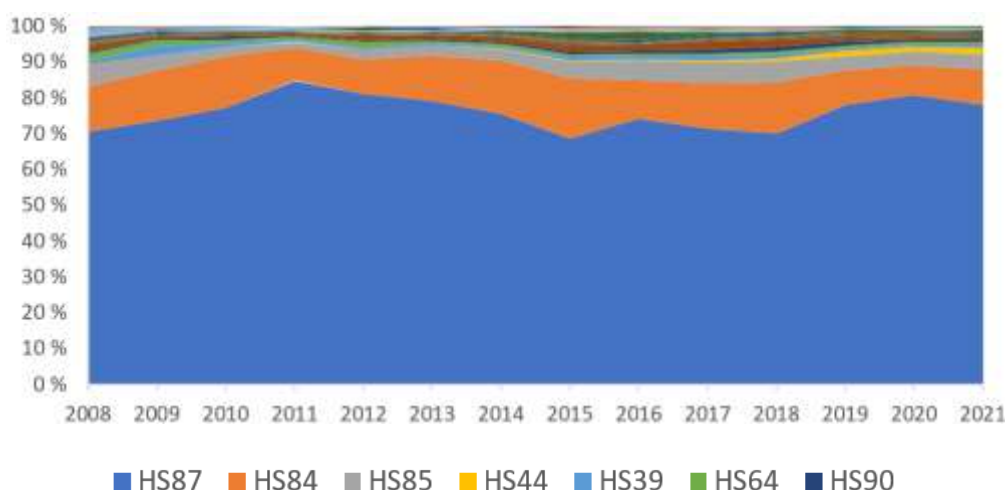
Úsilie slovenskej vlády o využitie rastového potenciálu vyplývajúceho z pokrytia perspektívneho čínskeho trhu bolo v roku 2019 pretavené do *Koncepcie rozvoja hospodárskych vzťahov medzi Slovenskou republikou a Čínskou ľudovou republikou* (MH SR, 2017a). Nadväzujúci vykonávací dokument – *Akčný plán 2017 – 2020*, v ktorom boli vymenované konkrétne opatrenia na dosiahnutie stanovených ambiciózných cieľov, už však nebol schválený.

Graf 13 Vývoj objemu a štruktúry exportu Slovenskej republiky do ČĽR

a) Objem exportu (v miliárdach USD)



b) Štruktúra exportu



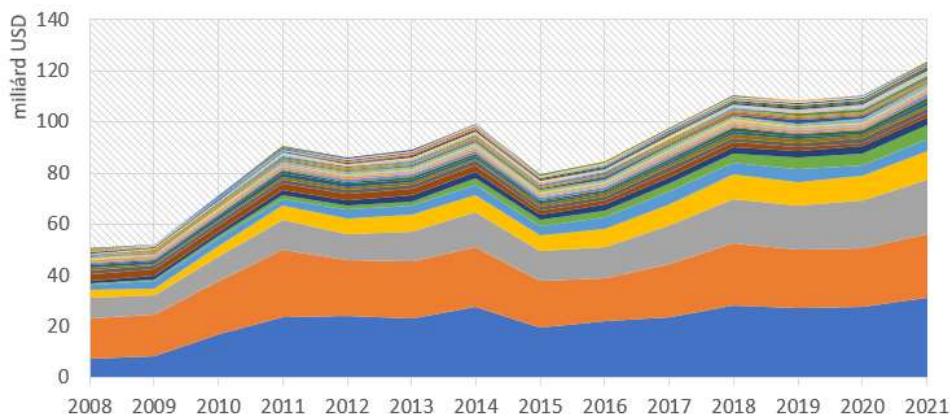
Poznámka: Popis k najvýznamnejším komoditným skupinám: HS87 - Vozidlá, iné ako koľajové, ich časti a príslušenstvo. HS84 - Jadrové reaktory, kotly, stroje, prístroje a mechanické zariadenia; ich časti a súčasti. HS85 - Elektrické stroje, prístroje a zariadenia a ich časti a súčasti; prístroje na záznam a reprodukciu zvuku, prístroje na záznam a reprodukciu televízneho obrazu a zvuku, časti a súčasti a príslušenstvo k týmto prístrojom. HS44 - Drevo a výrobky z dreva; drevné uhlie. HS39 - Plasty a výrobky z nich. HS64 - Obuv, gamaše a podobné predmety; časti takých predmetov. HS90 - Nástroje a prístroje optické, fotografické, kinematografické, meracie, kontrolné presné, lekárske alebo chirurgické; ich časti a súčasti.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

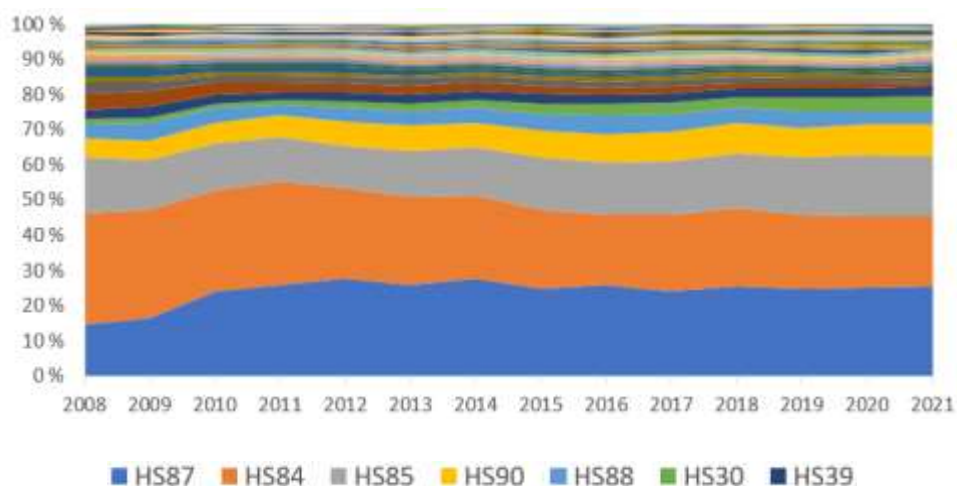
Názorným príkladom ilustrujúcim dôležitosť tovarovej diverzifikácie poskytuje porovnanie vývoja exportu SR do Číny a jeho štruktúry (Graf 13) s vývojom nemeckého exportu a jeho štruktúry na rovnaký trh (Graf 14).

Graf 14 Vývoj objemu a štruktúry exportu Nemecka do ČĽR

a) Objem exportu (v miliárdach USD)



b) Štruktúra exportu



Poznámka: Popis k najvýznamnejším komoditným skupinám: HS87 - Vozidlá, iné ako koľajové, ich časti a príslušenstvo. HS84 - Jadrové reaktory, kotly, stroje, prístroje a mechanické zariadenia; ich časti a súčasti. HS85 - Elektrické stroje, prístroje a zariadenia a ich časti a súčasti; prístroje na záznam a reprodukciu zvuku, prístroje na záznam a reprodukciu televízneho obrazu a zvuku, časti a súčasti a príslušenstvo k týmto prístrojom. HS90 - Nástroje a prístroje optické, fotografické, kinematografické, meracie, kontrolné presné, lekárske alebo chirurgické; ich časti a súčasti. HS88 - Lietadlá, kozmické lode a ich časti a súčasti. HS30 - Farmaceutické výrobky. HS39 - Plasty a výrobky z nich.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Ako možno identifikovať z uvedených grafov, export Nemecka do Číny je rovnomernejšie rozložený vo väčšom počte komoditných položiek ako export Slovenska. Zatiaľ čo objem exportu SR do Číny v uvedenom období kolísal v závislosti od vývoja exportu automobilov, export Nemecka sa vyznačoval nižšou volatilitou, a hoci zaznamenal v rokoch 2014 a 2015 pokles, tak tento bol relatívne menší ako v prípade Slovenska. Tento pokles, ktorý sa prejavil v exporte SR a Nemecka bol spôsobený poklesom celkového importu Číny v danom období a bol sprevádzaný i poklesom exportu Číny.

4.2 Implementácia stratégie VEV SR vo vzťahu k exportu do ČĽR

Podľa odhadu poklesne medzi rokmi 2015 až 2030 podiel Európy a Severnej Ameriky na svetovej populácii strednej vrstvy z 49 % na 30 % a zároveň vzrastie podiel ázijsko-pacifického regiónu z 36 % na 57 %, pričom podstatná časť tohto potenciálu pripadá práve na ČĽR (Kharas, 2019). I preto Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 jasne definuje teritoriálnu diverzifikáciu exportu SR ako jeden z kľúčových cieľov proexportnej politiky štátu. V rámci toho je kladený dôraz na zvýšenie exportu do krajín prednostného záujmu. Tieto krajiny sa delia do dvoch skupín (MH SR, 2013):

1. skupina: Srbsko, Bosna a Hercegovina, Macedónsko, Turecko, Vietnam, Indonézia, Kuba, Egypt, India, Juhoafrická republika, Keňa, Ruská federácia, Ukrajina, Bielorusko, Gruzínsko, Azerbajdžan, Kazachstan, Tadžikistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Čile, Brazília, Čína.

2. skupina: Pakistan, Argentína, Irak, Spojené arabské emiráty, Arménsko, Líbya.

Napriek tomu, že export do Číny v sledovanom období podstatne vzrástol, podiel exportu SR do oboch skupín prednostného záujmu, ako boli tieto trhy zadefinované v stratégii VEV, medzi rokmi 2014 až 2019 poklesol (Graf 15).

Graf 15 **Dynamika vývoja exportu SR na trhy krajín prednostného významu (v mil. EUR)**

Svet	39 834	49 180	56 697	62 168	64 136	64 523	67 540	69 572	73 892	79 124	80 438
Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Krajiny prednostného významu – skupina 1	3 628	5 036	5 697	6 328	6 809	5 732	4 758	4 827	5 104	5 112	5 594
	9.11%	10.24%	10.05%	10.18%	10.62%	8.88%	7.04%	6.94%	6.91%	6.46%	6.95%
Krajiny prednostného významu – skupina 2	103	102	129	169	253	229	259	240	247	194	201
	0.26%	0.21%	0.23%	0.27%	0.39%	0.36%	0.38%	0.34%	0.33%	0.24%	0.25%
Krajiny prednostného významu – skupiny 1 a 2	3 731	5 138	5 826	6 497	7 062	5 961	5 018	5 066	5 351	5 306	5 794
	9.37%	10.45%	10.28%	10.45%	11.01%	9.24%	7.43%	7.28%	7.24%	6.71%	7.20%

Zdroj: Zábojník a Borovská, 2021

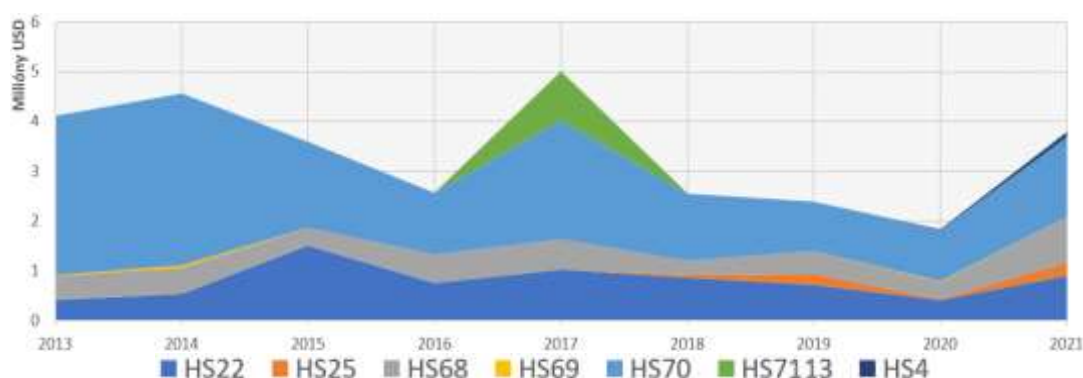
Tento pokles bol čiastočne tlmený miernym nárastom exportu SR do ČĽR. Do roku 2021 došlo k ďalšiemu nárastu exportu do Číny, ktorý však nebol dosiahnutý úspešnou implementáciou stratégie VEV, ale rastom vývozu najmä motorových vozidiel, čo je v protiklade s iným cieľom stratégie VEV – zvyšovanie exportu tovarov okrem skupín

komoditnej skupiny HS85 a HS87⁷. Komplexné hodnotenie plnenia exportných cieľov stratégie VEV vo vzťahu ku krajinám prednostného záujmu sa neobjavilo ani v jednej z troch zverejnených monitorovacích správ k stratégii VEV (MH SR, 2017b).

Zastupiteľský úrad SR v Pekingu a generálny konzulát SR v Šanghaji v súlade so svojou proexportnou funkciou vo svojej ekonomickej informácii o teritóriu ČĽR vymenúvajú nasledovné komodity vhodné pre uplatnenie sa slovenských exportérov na trhu ČĽR (MZVaEZ SR, 2021): cestné motorové vozidlá, komponenty pre motorové vozidlá, vrátane špeciálnych vozidiel, strojárské výrobky a zariadenia (najmä robotické komponenty, prevodovky, čerpadlá, ložiská, motorové časti, jednoúčelové stroje, obrábacie stroje, potravinárske linky), elektrické zariadenia a prístroje, špeciálne stavebné materiály, technológie pre znižovanie energetickej náročnosti, technológie na ochranu životného prostredia, služby (softvérové technológie, architektonické služby, konzultačné inžinierske služby), luxusný tovar (kvalitné značkové destiláty a víno, krištáľ, šperky), mlieko a mliečne výrobky.

Od roku 2013, kedy boli formulované ciele stratégie vonkajších ekonomických vzťahov, sa však export týchto perspektívnych odvetví do ČĽR nevyvíjal želaným smerom (Graf 16).

Graf 16 Vývoj exportu perspektívnych komodít podľa MZVaEZ SR na trh ČĽR (v mil. USD)



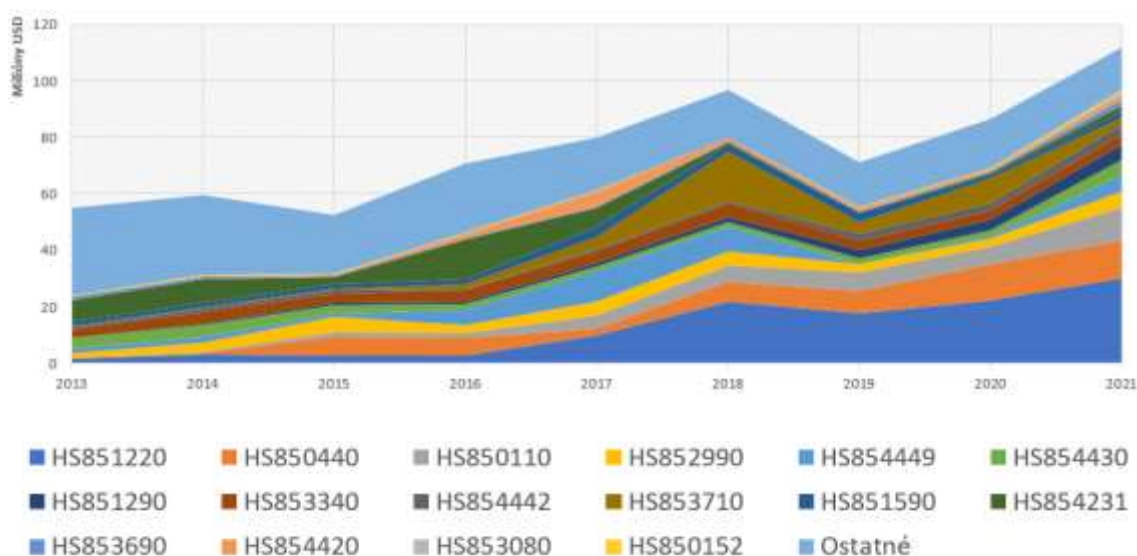
Poznámka: HS22 - Nealkoholické a alkoholické nápoje a ocot. HS25 - Soľ; síra; zeminy a kamene; sadra, vápno a cement. HS68 - Predmety z kameňa, sadry, cementu, azbestu, sludy alebo podobných materiálov; keramické výrobky; sklo a sklenený tovar. HS69 - Výrobky z keramiky. HS70 - Sklo a sklenený tovar. HS7113 - Klenotnícke predmety a ich časti, z drahých kovov alebo kovov plátovaných drahými kovmi. HS4 - Mlieko a výrobky z mlieka.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

⁷ HS85 – Elektrické stroje, prístroje a zariadenia a ich časti a súčasti, HS87 – Vozidlá, iné ako koľajové, ich časti a príslušenstvo

Po podpísaní *Protokolu o veterinárnych a hygienických požiadavkách pre mliečne výrobky zo Slovenskej republiky do ČĽR* medzi Štátnou veterinárnou a potravinovou správou SR a Generálnou colnou správou ČĽR v roku 2019 bolo v roku 2020 postupne schválených 17 slovenských mliekarenských prevádzok pre export do Číny. Ako vidno z grafu 16, napriek postupnému nárastu (15 tis. USD v roku 2020 na takmer 100 tis. v roku 2021) zostáva export mliečnych výrobkov v roku 2021 zanedbateľný. Podľa informácií uvedených MZVaEZ SR neprejavil žiaden slovenský producent ovčieho a kozieho mäsa záujem o možnosť exportu do ČĽR, ktorá sa otvorila podpisom *Protokolu o možnosti vývozu ovčieho a kozieho mäsa zo SR do ČĽR*. Vzhľadom na výskyt infekčných ochorení hydiny, ošípaných a dobytka nie je v súčasnosti možné ani začať rokovania o možnosti exportu výrobkov z bravčového a hydiny (MZVaEZ SR, 2021). Pozitívny vývoj je však možné sledovať v exporte produktov komoditnej skupiny kapitoly 85 harmonizovaného systému, t. j. export dopravných prostriedkov a komodít spojených s odvetvím automotive. Tento export vyplýva prevažne so zapojenia slovenských firiem do dodávateľsko-odberateľských vzťahov v rámci nadnárodných firiem (Graf 17). Nárast je zrejmy najmä v skupine produktov 851220 – Ostatné svetelné alebo vizuálne signalizačné prístroje.

Graf 17 Export produktov tovarov komoditnej skupiny kapitoly 85 harmonizovaného systému - elektrické stroje, prístroje a zariadenia



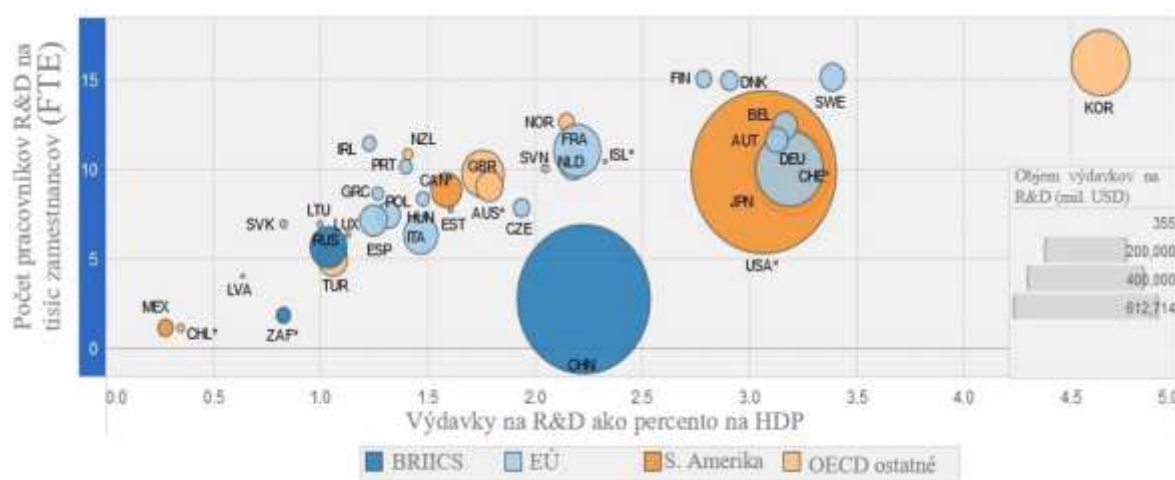
Poznámka: HS851220 - Ostatné svetelné alebo vizuálne signalizačné prístroje. HS850440 - Statické meniče. HS850110 - Motory s výkonom nepresahujúcim 37,5 W. HS852990 - Prijímacie a vysielačie zariadenia. HS854449 - Izolované elektrické vodiče; pre voltáž do 1000 V, bez konektorov. HS854430 - Súpravy zapalovacích káblov a ostatné súpravy drôtov používaných v automobiloch, lietadlách alebo lodiach. HS851290 - Elektrické prístroje osvetľovacie a signalizačné (okrem výrobkov položky 8539), stierače, rozmrazovače a odhmlievače, elektrické, na bicykle a motorové vozidlá. HS853340 - Ostatné premenné odpory, vrátane reostatov a potenciometrov. HS854442 - Izolované elektrické vodiče; pre voltáž do 1000 V, s konektormi. HS853710 - Rozvádzače, rozvodové panely, ovládacie (dispečerské) stoly, pulty, skrine a ostatné základne vybavené dvoma alebo viacerými zariadeniami položky 8535 alebo 8536. HS851590 - Časti

strojov na zváranie, letovanie a spájkovanie. HS854231 - Procesory a riadiace (elektronické) obvody, tiež kombinované s pamäťami, meničmi, logickými obvodmi, zosilňovačmi, hodinami, synchronizačnými obvodmi alebo ostatnými obvodmi. HS853690 - Elektrické zariadenia na vypínanie, spínanie alebo na ochranu elektrických obvodov, alebo na ich spájanie, pripájanie k alebo do elektrického obvodu. HS854420 - Izolované elektrické káble; co-axial a ostatné co-axial vodiče. HS853080 - Elektrické prístroje osvetľovacie, signalizačné (okrem výrobkov položky 8539), stierače, rozmrazovače a odhmlievače, elektrické, na bicykle a motorové vozidlá. HS850152 - Ostatné viacfázové motory na striedavý prúd s výkonom nepresahujúcim 750 W.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Ďalej sú zo strany MZVaEZ SR prostredníctvom zastupiteľských úradov v Číne ako oblasti s „*veľkou šancou*“ pre uplatnenie slovenských firiem identifikované sektory biotechnológie, nanotechnológie a nové materiály (MZVaEZ SR, 2021). Vzhľadom na výšku výdavkov Slovenska v oblasti školstva, ako aj na výskum a vývoj v porovnaní s ostatnými krajinami (Graf 18) nemožno v dohľadnom čase počítat' ani s významným nárastom exportu do ČĽR v uvedených odvetviach.

Graf 18 Porovnanie výdavkov členských štátov OECD na výskum a vývoj (alokácia finančných a ľudských zdrojov)



Zdroj: OECD, 2022.

Okrem toho MZVaEZ SR upozorňuje na záujem čínskych univerzít o spoločné vedecko-výskumné projekty. Vzhľadom na to, že samotné MZVaEZ SR na inom mieste teritoriálnej správy situáciu v oblasti ochrany duševného vlastníctva označuje za „*špecifickú*“ a vymožitelnosť z nej vyplývajúcich práv za „*problematickú*“, nemožno sa spoliehať ani na ochotu slovenských technologických firiem angažovať sa vo väčšej miere v ČĽR. V čase spracovania dizertačnej práce nebol na stránkach Zastupiteľského úradu v Pekingu uvedený akýkoľvek kontakt na ekonomického diplomata a na Generálnom konzuláte v Šanghaji je, podľa oficiálnej web stránky, prácou obchodného diplomata

poverená generálna konzulka. Slovenský exportér teda nemá v teritóriu odborného a zorientovaného konzultanta, ktorý by mu vedel v dostatočnej miere pomôcť s komplikovanou problematikou importu do Číny. S cieľom posilniť potenciál ekonomickej diplomacie boli v roku 2019 vytvorené 4 miesta inovačných diplomatov, pričom jeden z nich pôsobí aj v Číne (Ružeková et al., 2021). Aj v tomto prípade chýba na stránkach ZÚ v Pekingu informácia o jeho vyslaní, pôsobení, ako aj kontakt.

Celkovo možno ciele Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov v oblasti rozvoja obchodu s ČĽR považovať za ambiciózne, ale v podmienkach striedajúcich sa vlád na Slovensku za nerealistické a nerealizovateľné. Export Slovenska do ČĽR, akokoľvek sa v súčasnosti javí úspešným, sa odohráva v rozhodujúcej miere v dvoch kapitolách harmonizovaného systému. To v strednodobom a dlhodobom horizonte predstavuje riziko pre jeho udržateľnosť, a to aj vzhľadom k stále väčšej schopnosti čínskych výrobcov automobilov konkurovať európskym firmám. Preto si treba uvedomiť aj to, že celkový export SR do ČĽR môže skolabovať s poklesom exportu jediného odvetvia. O to väčšia je potreba sústrediť sa na komoditnú diverzifikáciu slovenského exportu do ČĽR minimálne v takej miere, ako to robia ostatné štáty nielen EÚ, ale aj susedné štáty V4. Základným predpokladom pre implementáciu stratégie je navýšenie finančnej, personálnej a odbornej vybavenosti ekonomických oddelení diplomatických zastúpení SR v teritóriu ČĽR. Ekonomické oddelenia nedisponujú dostatočnými zdrojmi na plnenie širokej škály úloh, ktoré si vyžaduje efektívna proexportná politika, a o to viac v takto špecifickom teritóriu. Rotácia diplomatického personálu medzi jednotlivými odlišnými regiónmi taktiež do značnej miery znemožňuje teritoriálnu špecializáciu personálu, čoho výsledkom je, že takýto personál nemá dostatočné znalosti a odbornú spôsobilosť pre dané teritórium.

4.3 Analýza exportu SR na trh ČĽR

Testovanie nastolených hypotéz umožnilo na základe stratégie vonkajších hospodárskych vzťahov a zahraničnoobchodnej stratégie SR v oblasti ekonomických vzťahov s ČĽR do roku 2020 zhodnotiť dosahovanú exportnú výkonnosť slovenských exportérov komparáciou s inými štátmi strednej a východnej Európy, analyzovať perspektívy slovenskej produkcie z hľadiska jej konkurencieschopnosti a ceny na trhu ČĽR a identifikovať tovary s potenciálom napomôcť diverzifikácii komoditnej štruktúry slovenského exportu do ČĽR.

4.3.1 Vývoj komplementarity exportu SR na trh ČĽR.

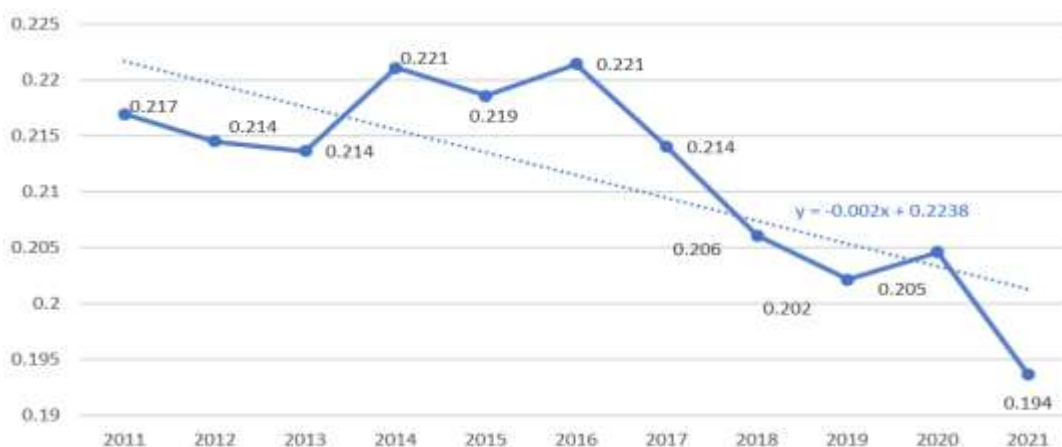
O potenciáli exportu Slovenska na trh ČĽR prvotne a do značnej miery vypovedá vývoj komplementarity exportu. Komplementarita je kvantifikovaná pomocou indexu obchodnej komplementarity (Trade Complementarity Index – TCI). Kvantifikáciou hodnoty TCI od roku 2011 do roku 2021 a zhodnotením vývojového trendu bude môcť byť overená nasledovná hypotéza:

H1: Po roku 2010 klesá komplementarita exportu SR na trhu ČĽR.

Ak s rastom komplementarity stúpa potenciál pre uplatnenie slovenských exportov, potom s poklesom komplementarity naopak tento potenciál klesá, čo je aj predpoklad hypotézy č. 1.

Indikovaná miera komplementarity vyjadruje, do akej miery sa komoditná štruktúra Slovenskej republiky prekrýva s importom Čínskej ľudovej republiky. Čím je jeho hodnota vyššia, tým viac produktov je ceteris paribus vhodných pre export na čínsky trh. Vývoj tohto indexu v čase ukazuje, či množstvo takýchto produktov pribúda alebo, naopak, ubúda. Dosadením údajov získaných na úrovni šesťmiestneho kódu podpoložky harmonizovaného systému do vzorca na výpočet TCI boli získané údaje, prezentované v Graf 19.

Graf 19 Vývoj indexu komplementarity (TCI) slovenského exportu k importnému trhu ČĽR



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Ako je zrejmé zo získaných indexov TCI, v priebehu obdobia 2011 – 2021 poklesla celková úroveň komplementarity exportu Slovenska k importu Číny. Napriek tomu, že v rokoch 2014 a 2016 došlo k jednorazovým nárastom indexu TCI, možno konštatovať, že

sa podarilo potvrdiť platnosť hypotézy č. 1, t. j., že po roku 2010 klesá komplementarita slovenského exportu k dovozu čínskeho trhu.

Vzhľadom na túto skutočnosť možno konštatovať, že sa v danom období perspektívy pre umiestnenie slovenskej produkcie na čínskom trhu mierne zhoršili. Takáto situácia sa dala očakávať vzhľadom na to, že Čína sa neustále spriemyselnjuje a štruktúrou ekonomiky sa približuje úrovni rozvinutých trhových ekonomík. Krajiny s podobnou štruktúrou ekonomiky si potom vo väčšej miere konkurujú tak na trhoch tretích krajín, ako aj na svojich trhoch navzájom.

Pokiaľ bude táto tendencia kontinuálna v dlhodobejšom horizonte, bude pre slovenských exportérov stále komplikovanejšie sa presadiť na trhu ČĽR. O to viac bude potrebná asistencia štátu pri úsilí slovenských firiem presadiť sa na miestnom trhu. Vzhľadom na to, že rozhodujúca časť slovenského exportu je závislá od exportu dopravných prostriedkov, ktorým v čínskych producentoch rastie tvrdá konkurencia najmä v oblasti elektromobility, je perspektíva nie len rastu, ale aj udržania súčasnej úrovne slovenského exportu v strednodobom a dlhodobom horizonte neistá.

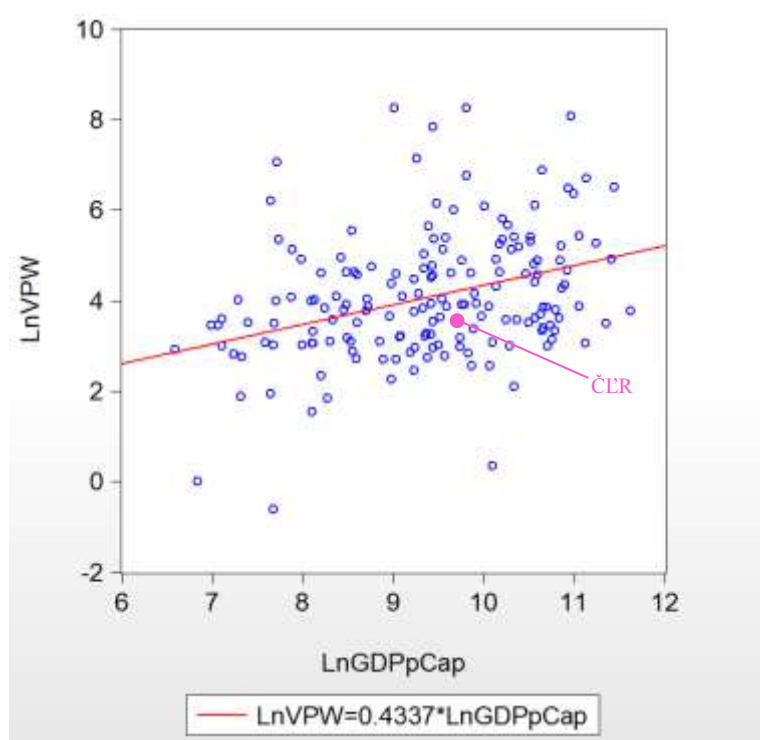
4.3.2 *Cenová úroveň exportov SR do ČĽR z hľadiska kúpnej sily trhu*

Medzinárodné porovnanie cenovej úrovne exportu Slovenskej republiky na čínskom trhu v porovnaní s ostatnými exportérmi nášho regiónu umožňuje veličina cenovej hustoty. Okrem toho umožňuje aj porovnanie Číny ako exportného trhu s ostatnými exportnými trhami Slovenska. Regresnou analýzou možno odhadnúť, do akej miery existuje priestor pre zvýšenie ceny slovenských exportov na trh ČĽR. Keďže ceny exportov sú čiastočne závislé od kúpyschopnosti trhu, možno s použitím proxy veličiny HDP per capita odhadnúť očakávanú cenu produkcie. Ak je skutočne dosahovaná cenová úroveň nad očakávanou, t. j. predpovedanou regresným modelom, potom je dostatočne využitý potenciál z hľadiska kúpnej sily trhu ČĽR. Ak je však cena pod očakávanou, potom sa dá predpokladať existencia priestoru pre rast cien exportu. Vzhľadom na to, že cenová hladina do značnej miery závisí aj od množstva ďalších objektívnych premenných, ako napríklad vzdialenosť, uplatnenia tarifných a netarifných prekážok alebo existencia obchodných blokov a zmlúv o voľnom obchode, budú získané poznatky o cene vývozu SR porovnané s výsledkami regresnej analýzy iného štátu EÚ s obdobnými podmienkami prístupu na trh ČĽR (t.j. objektívnymi premennými), ktorým bude, ako jedna z exportne najúspešnejších krajín bloku, Nemecko.

Vyčíslenie kilogramovej ceny slovenských exportov na trh ČLR v porovnaní s inými trhmi indikuje priestor, resp. absenciu priestoru pre postupné zvyšovanie cenovej hustoty. Regresná analýza závislosti ceny exportov od kúpnej sily na 170 exportných trhoch SR umožní overenie platnosti nasledujúcej hypotézy:

H2: *Cenová úroveň exportov SR na trh ČLR nedosahuje očakávanú úroveň vzhľadom na kúpnu silu čínskeho trhu.*

Graf 20 **Regresná analýza závislosti cien exportu SR (VpW) v roku 2021 na jednotlivé exportné trhy od ich GDP per capita (PPP).**

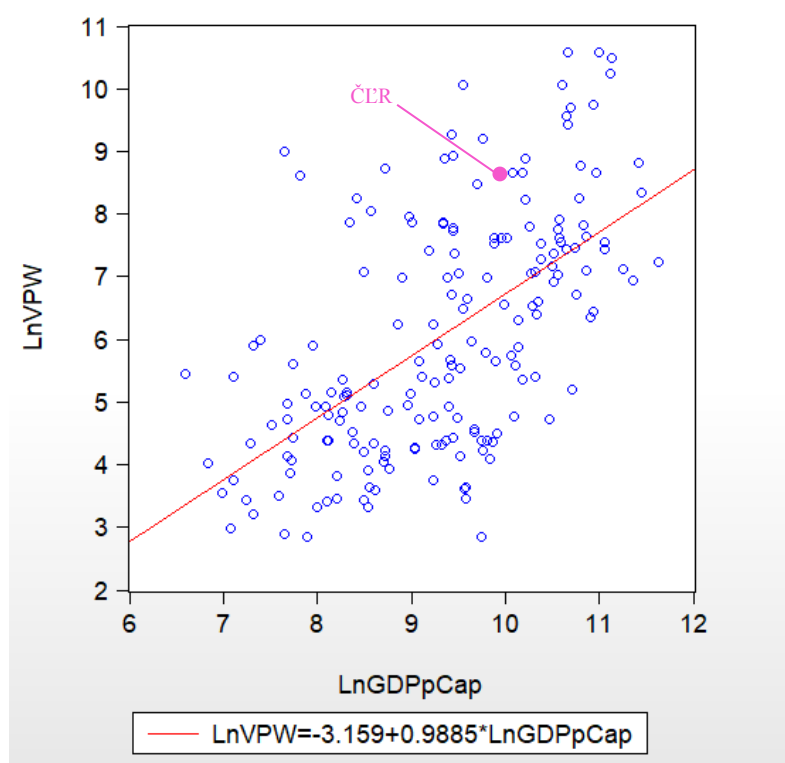


Zdroj: Vlastné spracovanie. Korelačná analýza uskutočnená v programe EViews s použitím dát z databázy UN Comtrade, WB, 2022.

Pre potreby regresnej analýzy (Graf 20) boli na zabezpečenie homoskedacity dát použité zlogaritmované údaje (Okoro, 2020). Homoskedacita takto upravených údajov bola otestovaná Whiteovým testom. Hodnoty t-štatistiky a probability modelu exportu SR indikujú jeho relevantnosť (Aljandali a Tatahi, 2018), hoci koeficient determinácie ($R^2 = 0,10$) vypovedá o nižšej vypovedacej schopnosti modelu (Príloha I). To je spôsobené množstvom ďalších objektivných a subjektívnych faktorov vplývajúcich na výslednú cenu

exportov a nezahrnutých do modelu. Objektívnymi faktormi sú napríklad vzdialenosť, existencia obchodných blokov, obmedzenia vstupu na trhy a podobne. Porovnaním s výsledkami regresnej analýzy nemeckého exportu (Graf 21), ktorý podlieha na svetových trhoch obdobným podmienkam možno do určitej miery eliminovať objektívne faktory a rozpoznať vplyv subjektívnych faktorov, vyplývajúcich z komoditnej štruktúry exportu, finančných možností firiem, ich manažérskych schopností, znalosti teritória, podpory exportu zo strany štátu a podobne.

Graf 21 Regresná analýza cien exportu Nemecka (VpW) v roku 2021 na jednotlivé exportné trhy v závislosti od ich GDP per capita (PPP).



Zdroj: Vlastné spracovanie. Korelačná analýza uskutočnená v programe EViews s použitím dát z databázy UN Comtrade, WB, 2022.

Porovnaním oboch regresí boli získané nasledovné poznatky. Cena exportu Nemecka stúpa vo väčšej miere v súlade s rastom HDP per capita cieľového trhu ako cena exportu Slovenska. Slovenský export je teda menej citlivý na kúpnu silu cieľového trhu vyjadrenú pomocou HDP per capita. V súlade s predpokladom hypotézy č. 2 sa ceny slovenskej produkcie vzhľadom na výšku HDP per capita ČLR nielenže nachádzajú hlboko

pod úrovňou cien Nemecka, ale na rozdiel od Nemecka nedosahujú ani očakávanú hodnotu z modelu. Nemecku sa teda darí voziť do Číny tovar za ceny, ktoré sú podstatne vyššie ako očakávaná hodnota vyčíslená na základe HDP per capita ČĽR. Model pre export Nemecka možno taktiež na základe hodnoty t -statistiky považovať za relevantný, má však na rozdiel od modelu exportu SR vyššiu vypovedaciu schopnosť ($R^2=0,35$).

V dostatočnej miere tým bola potvrdená platnosť hypotézy č. 2, že *cenová úroveň exportov SR na trh ČĽR nedosahuje očakávanú úroveň vzhľadom na kúpnu silu čínskeho trhu*. Je teda pravdepodobné, že priestor pre zvýšenie cien exportov SR do ČĽR existuje. Kombináciou opatrení zameraných na vybalansovanie komoditnej štruktúry exportu a podporou exportu iných odvetví, ako výroby dopravných prostriedkov, je možné dosiahnuť i vyššie relatívne ceny slovenských exportov do Číny. Komoditná diverzifikácia by mohla mať pozitívny vplyv na cenu slovenských exportov do ČĽR, ako je to i v prípade ostatných krajín V4 (Tabuľka 4).

4.3.3 *Benefity exportu SR do ČĽR z hľadiska relatívnej cenovej hustoty*

Základnou charakteristikou každého fyzického tovaru je jeho cena. Tú možno vyjadriť vzhľadom na jednotky tovaru (počet kusov tovaru) alebo vzhľadom na hmotnosť tovaru (napríklad na kilogram tovaru). Podľa toho ide o jednotkovú cenu alebo cenovú hustotu. Vyčíslenie priemernej hodnoty exportu na 1 kg tovaru (value-per-weight ratio), teda kilogramovej ceny exportu umožňuje kvantifikovať dosahované ceny exportov na jednotlivých exportných trhov a porovnať ich medzi sebou, respektíve medzi sebou porovnávať exporty viacerých krajín na jednom konkrétnom trhu.

Cieľ zvyšovania hodnoty exportu možno dosahovať nielen cez zvyšovanie množstva tovaru, ale aj prostredníctvom zvyšovania ceny vyvázaných tovarov, čo je z hľadiska využitia zdrojov preferovaným spôsobom. Vývoz slovenských exportérov sa uskutočňuje pri rozličných cenových reláciách v závislosti od konkrétneho cieľového trhu a adekvátnych cenových stratégií. Z dôvodu rozdielnosti tovarov ako aj obchodných prípadov nie je praktické analyzovať realizačné ceny jednotlivo, ale celý súbor tovarov tvoriacich export do krajiny.

Čím je cenová hustota exportu na daný trh vyššia vo vzťahu k cenovej hustote dosahovanej na ostatných globálnych trhoch, tým má daná krajina väčšie makroekonomické benefity z jeho realizácie. Keď štát A exportuje komoditu k na trh krajiny B , celková

kilogramová hodnota (t. j. priemerná cena za kilogram tovaru) za tovar k smerujúci z A do B sa vypočíta nasledovne:

$$p_k^{A,B} = \frac{v_k^{A,B}}{w_k^{A,B}} \quad (8)$$

$p_k^{A,B}$ je cena za kilogram exportu tovaru k z krajiny A do krajiny B , $v_k^{A,B}$ je hodnota tovaru⁸ exportovaného z A do B a $w_k^{A,B}$ je fyzická váha daného tovaru. Týmto spôsobom vypočítaná hodnota $p_k^{A,B}$ je priemernou cenou tovaru k za jednotku hmotnosti (Tomčík, 2022). Pre posúdenie výhodnosti cenových úrovní exportov na určité exportné trhy potom už stačí len porovnať ich cenovú hustotu z cenovou hustotou tých istých tovarov na ostatných trhoch nasledovne:

$$p_k^{A,W-\{B\}} = \frac{v_k^{A,W-\{B\}}}{w_k^{A,W-\{B\}}} = \frac{v_k^{A,W} - v_k^{A,B}}{w_k^{A,W} - w_k^{A,B}} \quad (9)$$

$p_k^{A,W-\{B\}}$ je kilogramová cena tovaru i exportovaného krajinou A na globálne trhy okrem exportu daného tovaru do krajiny B . Prenásobením hmotností tovarov exportovaných do krajiny B ($w_k^{A,B}$) cenami zo svetových trhov $p_k^{A,W-\{B\}}$ sa vypočíta hypotetický príjem $r_k^{A,B,W}$ z hypotetického predaja tovaru na globálnych trhoch:

$$r_k^{A,B,W} = p_k^{A,W-\{B\}} * w_k^{A,B} \quad (10)$$

$r_k^{A,B,W}$ predstavuje príjem, ktorý by mohol byť vygenerovaný z predaja daného tovaru k , ak by nebol realizovaný v krajine B , ale na ostatných globálnych trhoch. Vzhľadom na to, že uvedené svetové ceny v skutočnosti nie sú na svetových trhoch garantované pri zmenenej ponuke, ide o hypotetickú hodnotu príjmu. Rozdiel medzi skutočnými príjmami

⁸ Hodnota exportovaného tovaru je celková hodnota tovaru v USD ako je uvedená v databáze UN Comtrade (Primary Value).

$v_k^{A,B}$ z vývozu danej komodity do krajiny B a vypočítanou hodnotou hypotetického príjmu $r_k^{A,B,W}$ (11) predstavuje hodnotu ekonomických benefitov plynúcich z exportu do krajiny B v porovnaní s exportom na ostatné globálne trhy. Plusová hodnota znamená vyššie ako priemerné príjmy na trhoch sveta, naopak mínusová hodnota signalizuje nižšie priemerné príjmy z krajiny B ako dosahuje na globálnych trhoch.

$$g_k^{A,B,W} = v_k^{A,B} - r_k^{A,B,W} \quad (11)$$

Takto je možné kvantifikovať benefity exportu tých tovarov, o ktorých fyzickej hmotnosti existujú dáta v UN Comtrade. Vývozné trhy môžu byť týmto spôsobom hodnotené z hľadiska ich ekonomických benefitov pre exportujúcu krajinu, a to spočítaním príjmových prebytkov a schodkov ($g_k^{A,B,W}$) pre všetkých n komodít exportovaných krajinou A na trh krajiny B (12). V závislosti od relatívnej výhodnosti exportu súboru tovarov do určitej krajiny nadobúda súhrnná veličina pozitívnu alebo negatívnu hodnotu. Čím vyššiu pozitívnu hodnotu $g^{A,B,W}$ nadobudne, tým viac ekonomicky prospešný je export na daný trh.

$$g^{A,B,W} = \sum_{k=1}^n g_k^{A,B,W} \quad (12)$$

Porovnávať však možno nielen výšku benefitov z exportu, ale aj dosahované ceny exportov jednotlivých štátov na trh ČĽR, a to pomocou relatívnej cenovej hustoty ($rVpW^{A,B,W}$) krajiny A na trh krajiny B (13).

$$rVpW^{A,B,W} = \left(\frac{g^{A,B,W}}{v^{A,B}} \right) * 100 \quad (13)$$

Tá vyjadruje podiel kilogramovej ceny vývozu na daný trh ku kilogramovej cene vývozov rovnakých komodít na ostatné globálne trhy. Ide vlastne o percentuálny rozdiel medzi kilogramovou cenou celkového exportu z A do B a cenou tovarov v tých istých komoditných skupinách predávaných na ostatných trhoch sveta (Tomčík, 2022).

Na základe takto kvantifikovaných cien bude možné otestovať platnosť nasledujúcej hypotézy:

H3: SR patrí medzi tie krajiny strednej a východnej Európy, ktoré najviac benefitujú z exportu do ČĽR.

Pre potreby posúdenia exportu ako celku je vhodné použitie proxy veličiny cenovej hustoty tovaru, resp. kilogramovej ceny (t.j. priemernej ceny za kilogram všetkých tovarov vyvezených na daný trh). Cenovú úroveň dosahovanú na skúmaných trhoch možno s využitím kilogramovej hodnoty pomerne presne kvantifikovať.

Export Slovenskej republiky do ČĽR je tretí najväčší spomedzi 16 krajín strednej a východnej Európy. Vzhľadom na veľkosť ekonomiky SR možno povedať, že jej export do Číny je relatívne k veľkosti vlastného HDP najväčší, keďže dosahuje porovnateľné absolútne objemy ako Česko či Poľsko (Tabuľka 2).

Tabuľka 2 Vývoj exportov vybraných krajín regiónu strednej a východnej Európy do ČĽR (mil. USD)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Poľsko	1 628	1 861	1 749	2 120	2 251	2 017	1 911	2 305	2 501	2 702	3 060
Česko	1 214	1 668	1 671	1 917	2 038	1 850	1 914	2 414	2 584	2 470	2 605
Slovensko	1 286	2 074	1 734	2 121	1 826	1 131	1 263	1 381	1 609	1 899	2 345
Maďarsko	1 529	1 683	1 811	1 997	2 156	1 797	2 245	2 664	2 372	1 666	2 063
Bulharsko	250	407	764	860	709	611	517	769	901	923	1 052
Grécko	420	425	491	557	370	253	363	535	1 064	999	975
Rumunsko	410	544	494	664	759	582	683	827	884	850	943
Srbsko	7.3	15.3	20	9	14	20	25	62	92	329	377
Slovinsko	120	127	174	169	187	165	301	359	360	297	319
Estónsko	155	305	138	157	204	171	189	248	221	188	281
Lotyšsko	33	56	60	111	140	120	133	162	187	179	177
Severné Macedónsko	89	128	159	107	93	146	48	10	65	166	164
Chorvátsko	38	55	46	76	68	77	84	126	158	121	97
Albánsko	85	49	53	108	83	52	60	71	53	57	46
Čierna Hora	0	1	5	5	3	9	21	7	17	20	25
Bosna Hercegovina	5	6	6	7	9	16	15	22	22	171	15
TOTAL	7 270	9 402	9 373	10 985	10 911	9 017	9 771	11 962	13 090	12 882	14 544

Zdroj: UN Comtrade, 2022.

Vypočítaním hodnoty $g^{A,B,W}$ (v mil. USD) podľa vzťahu (12) pre krajiny strednej a východnej Európy, ktoré participujú na projekte BRI, bolo možné porovnať benefity, ktoré jednotlivým krajinám plynú z exportu do ČĽR. Zároveň nám kvantifikácia hodnoty $rVpW^{A,B,W}$ za jednotlivé krajiny umožnila porovnanie relatívnych cenových úrovní exportov

jednotlivých krajín do ČĽR. Vzhľadom na pomerne vysoký objem celkového exportu SR do ČĽR a taktiež na vysoký podiel luxusných motorových vozidiel vyrábaných nadnárodnými spoločnosťami možno očakávať nadpriemerné benefity plynúce Slovensku v rámci porovnávaných krajín.

Hodnota $g^{A,B,W}$ vyjadruje celkové benefity jednotlivých analyzovaných krajín plynúce im práve z exportu na trh ČĽR, t. j. rozdiel o koľko viac alebo menej príjmov generuje predaj tovarov na trh ČĽR oproti predajom na zvyšné svetové trhy vyplývajúci z cenových rozdielov na týchto trhoch. Krajiny s menším objemom exportu do Číny majú tendenciu k väčšej volatilita hodnoty $g^{A,B,W}$, pretože vzhľadom na menšie objemy exportu je viac citlivá na jednotlivé exportné obchody ako u etablovanejších exportérov (napríklad krajiny V4), ktorých hodnoty $g^{A,B,W}$ sa v sledovanom období vyvíjajú konzistentnejšie (Tabuľka 3).

Tabuľka 3 Prínosy a náklady krajín CEE z exportovania na trh ČĽR – $g^{A,B,W}$ (v mil. USD).

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Poľsko	118.8	55.4	-25.7	67.7	174.9	202.7	229.9	195.4	400.2	475.7	578.8
Česko	140.2	170.8	230.1	360.1	360.9	332.9	414.1	410.6	364.2	507.3	553.3
Maďarsko	310.5	362.2	502.9	518.8	505.5	395.7	482.7	442.3	476.1	490.2	484.9
Slovensko	-56.7	308.6	247.5	195.2	68.1	126.2	44.2	76	202.1	346.8	316.6
Rumunsko	29	47.4	37.8	-102.7	142.3	95.5	-852.3	150.5	128.8	157.3	91.4
Slovinsko	-25	-2.6	-33.4	15.6	29.2	33.7	36.3	74.5	64.1	55.2	70.4
Estónsko	-27.7	-29.2	-17.7	-18	2.6	18.5	48.9	51.7	44.1	27.7	48.9
Lotyšsko	-13.1	6.6	-7.5	-4.5	25	-40.6	25.6	31.2	24.6	-38.9	25.6
Chorvátsko	-55.7	-523.7	-75.7	-76.7	-84	7	-3.3	-2.2	37.1	32.2	25
Grécko	-60.5	-25.3	3.5	32.4	22.6	22.5	3	55.2	61.8	80.5	23
Severné Macedónsko	-8.4	-10.9	7	6.3	6.2	12.7	-1.3	-6.5	-4.8	32.9	18.7
Albánsko	15.1	-4.1	-0.1	37.6	0.1	13.5	-3.9	16.5	19.7	14.3	15.5
Čierna Hora	-0.3	0.5	4.2	-0.3	0.2	2.1	3.1	6	3.4	3.4	-2
Bosna Hercegovina	0.2	-1.6	-0.4	0.1	-0.3	0.9	-0.4	-0.4	-2.7	-6.6	-3.3
Srbsko	1.3	3.3	1.7	-1.6	1.2	6	2.3	4.3	-4.3	-9.2	-8
Bulharsko	-249	30.9	-44.9	-20.7	-76.1	-182.4	-147.1	-671.3	-295.7	-247.8	-333

Poznámka: Prínosy a náklady z exportovania na trh ČĽR plynúce krajinám strednej a východnej Európy v porovnaní s exportom na ostatné trhy sveta. Pozitívna hodnota predstavuje bonus z exportovania do ČĽR, negatívna hodnota náklad stratenej príležitosti – vzniká, keď sú priemerné ceny na svetových trhoch vyššie ako v ČĽR.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Predelením kilogramovej ceny vývozov na analyzovaný trh kilogramovou cenou exportom rovnakých komodít na ostatné trhy sveta bola zostavený prehľad relatívnych cenových hustôt (relatívnych cenových rozdielov) jednotlivých krajín (Tabuľka 4), ktorý ukazuje, o koľko percent sa líši cena tovarov (vyjadrená ako kilogramová hodnota) vyvezených krajinami regiónu strednej a východnej Európy na trh ČĽR v porovnaní s tovarmi, ktoré vyvážali na iné svetové trhy.

Tabuľka 4 Relatívna cenová hustota exportu krajín CEE na trh ČĽR v roku 2020

Albánsko	33.5 %	Česko	21.2 %	Lotyšsko	14.4 %	Rumunsko	9.7 %
Bosna Hercegovina	-21.8 %	Estónsko	17.4 %	Čierna Hora	-7.8 %	Srbsko	-2.1 %
Bulharsko	-31.6 %	Grécko	2.4 %	Sev. Macedónsko	11.4 %	Slovensko	13.5 %
Chorvátsko	25.9 %	Maďarsko	23.5 %	Poľsko	18.9 %	Slovinsko	22.1 %

Poznámka: Relatívna cenová hustota, resp. percentuálny rozdiel ($rVpW^{A,B,W}$) medzi cenami dosahovanými jednotlivými krajinami strednej a východnej Európy na trhu ČĽR v roku 2020 v porovnaní s ich cenami na svetových trhoch.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Ako vidno z tabuľky 4, cena za kilogram exportu jednotlivých krajín strednej a východnej Európy sa značne líšila. Vo všeobecnosti je možné povedať, že členské krajiny EÚ dosahovali lepšie ceny na trhu ČĽR ako krajiny stojace mimo EÚ. Ani strategické partnerstvo uzatvorené s ČĽR Srbsku nezabezpečilo nadpriemerné príjmy z jeho exportu do Číny.

Slovenská republika vďaka vysokej intenzite svojho exportu do ČĽR (najmä dopravných prostriedkov) dosahuje pri nadpriemerne vysokej cenovej hustote podstatné benefity a je teda krajinou, ktorá čerpá vzhľadom na veľkosť svojej ekonomiky najväčšie benefity z exportu do ČĽR, čím bola potvrdená platnosť hypotézy č. 3. Opäť treba akcentovať skutočnosť, že ide o export vo veľmi úzkom produktovom segmente, a preto je perspektíva týchto benefitov do budúcnosti značne riziková. Napriek tomu, že ostatné krajiny V4 nedosahujú relatívne objemy exportu do ČĽR také hodnoty ako Slovensko, cenová úroveň ich výrobkov predávaných v Číne je v porovnaní s ostatnými ich exportnými cenami vyššia, ako je to v prípade Slovenska, teda aj ich relatívny benefit plynúci z jednotky exportu do ČĽR. Skutočnosť, že ostatné krajiny V4 dosahujú vyššie relatívne ceny na trhu ČĽR ako Slovensko, naznačuje, že by mohol existovať priestor pre zvyšovanie cien aj v prípade slovenského exportu, resp. je nutné adresnou inštitucionálnou podporou slovenských exportérov na tento trh poziciovať inovatívnejšie produkty (s vyššou mierou

komerčne aplikovaných výstupov vedy a výskumu). Ďalšie krajiny dosahovali rádovo nižšie objemy exportov ako krajiny V4. Bulharsko, ktorého takmer 70 % exportu do Číny tvoril v roku 2021 export surovín (rudy a meď) zaznamenalo najnižšiu relatívnu hustotu exportu spomedzi všetkých porovnávaných krajín.

4.3.4 *Zhodnotenie exportnej efektívnosti SR do ČĽR s využitím simulácie exportu*

Jedným z cieľov tejto práce je aj identifikácia obchodných príležitostí slovenských exportérov na trhu ČĽR. Napriek svojim nedostatkom indexy RCA (odhalená komparatívna výhoda) predstavujú jeden z možných nástrojov na vyhodnotenie exportného potenciálu slovenského exportu na cieľový trh s použitím relatívne spoľahlivých a dostupných informácií medzinárodnej obchodnej štatistickej databázy Organizácie Spojených národov (UN Comtrade).

Napriek tomu, že ukazovateľ RCA, respektíve variácie na RCA, patria medzi najrozšírenejšie nástroje pre analyzovanie krajiny v multilaterálnom obchodnom prostredí, ako aj dvojstrannej obchodnej výmene, nepredstavuje vhodnú metódu pre potreby tejto práce, t. j. neposkytuje zistenia aplikovateľné pre slovenské podniky pri snahe zorientovať sa v komoditnej štruktúre importu ČĽR a ani zásadný prínos pre decíznu sféru pri formulovaní proexportnej politiky, zohľadňujúc pritom exportnú štruktúru SR.

Z praktického dôvodu, t. j. identifikácia obchodných príležitostí pre slovenských výrobcov na trhu ČĽR, bolo potrebné modifikovať tieto prístupy a navrhnúť taký, ktorý za použitia disponibilných údajov o medzinárodnom obchode poskytne zúčastneným subjektom návod pri posudzovaní perspektív jednotlivých odvetví a komodít na trhu ČĽR.

Touto adaptáciou je zakomponovanie atribútu komparatívnej analýzy a na základe parametrov dosahovaných iným exportérom s obdobnými podmienkami vstupu na trh ČĽR, ktorým je Nemecko, kvantifikovať možnosti slovenského exportu konkrétnych komodít do ČĽR, a tak overiť platnosť nasledujúcej hypotézy:

H4: *Zvýšenie exportnej efektivity SR na trhu ČĽR by prinieslo výrazné zvýšenie objemu slovenského exportu i jeho komoditnú diverzifikáciu.*

Pre potreby jednoznačného zacielenia proexportnej politiky štátu vzhľadom na potreby trhu Číny je dôležité vychádzať z možností slovenských exportérov dodávať tovar, ktorý je v Číne žiadaný. Preto konštrukcia ukazovateľa *hypotetického exportu* vychádza

z teoretického predpokladu, že zodpovedajúca hodnota hypotetického exportu krajiny A (napr. SR) komodity k na cieľový trh krajiny B (napr. ČLR) je dosiahnutá vtedy, ak podiel exportu krajiny A komodity k na celosvetovom exporte tejto komodity je rovnaký ako podiel importu komodity k na daný cieľový trh B z krajiny A na celkovom importe krajiny B komodity k z ostatného sveta. Podobný prístup je aplikovaný aj pri exportnej medzere. Ak napríklad existuje komodita k , pričom podiel slovenského exportu komodity k na celosvetovom exporte tejto komodity je $1/10$, potom je zodpovedajúci hypotetický export komodity k zo SR do ČLR tiež rovný $1/10$. Pri hypotetickom exporte platí:

$$\frac{X_A^k}{X_W^k} = \frac{M_B^k}{M_W^k} \quad (14)$$

kde X_A^k je export krajiny A komodity k ,

X_W^k je suma celosvetového exportu komodity k ,

M_B^k je import komodity k do krajiny B ,

M_W^k je suma celosvetového importu komodity k .

Teoretickým predpokladom tejto úvahy je, že svetový export sa rovná svetovému importu, t. j. hodnota, ktorú jedna krajina vykáže ako export, iná krajina musí vykazovať ako import.⁹

V teoretickom modeli tvorenom len dvoma krajinami A a B , kde export tovaru krajinou A tvorí napríklad $1/10$ celkového exportu komodity k , sa jej export komodity k musí rovnať importu komodity k do krajiny B a export krajiny B je potom $9/10$ celkových exportov komodity k , pričom jediným možným importérom tohto objemu je krajina A .

Ak platí uvedená rovnica, potom zodpovedajúci export komodity k z krajiny A do krajiny B ($hX_{A,B}^k$) je určený nasledovne:

⁹ Tento predpoklad sa môže zdať automatický, avšak hodnota svetového exportu sa nerovná hodnote importu. Dôvodom toho sú najmä dopravné náklady, rozdiely v metodike vykazovania, časový nesúlad medzi paritami exportu a importu atď.

$$hX_{A,B}^k = hX_A^k = \frac{M_B^k}{M_W^k} * X_A^k \quad (15)$$

kde $hX_{A,B}^k$ je hypotetický export komodity k z krajiny A do krajiny B , hX_A^k je celkový hypotetický export komodity k z krajiny A .

Keďže by nastala situácia, že $X_A^k = M_B^k$, po dosadení do rovnice zodpovedajúceho hypotetického exportu by vyšla nasledovná nemysliteľná rovnosť:

$$hX_{A,B}^k = \frac{1}{10} * X_A^k \quad (16)$$

Takáto rovnosť by bola v rozpore s pôvodným predpokladom, že export krajiny A do krajiny B je rovný importu krajiny B komodity k , teda že $hX_{A,B}^k = X_A^k = M_B^k$. Ak by sa totiž výraz $\frac{M_B^k}{M_W^k}$ rovnal $1/10$, potom by sa aj $hX_{A,B}^k$ malo rovnať len desatine z X_A^k , čo je však vo svete s dvoma obchodnými partnermi nereálne, keďže krajina A nemá okrem krajiny B kam vyvážať.

Z toho vyplýva, že konštrukcia uvedenej rovnice v sebe obsahuje chybu, keďže dovoz od seba samého nie je možný. Po zohľadnení uvedeného problému a za predpokladu dvoj subjektového sveta, t. j., $X_A^k = M_B^k$ a $X_B^k = M_A^k$, má vzorec zodpovedajúceho hypotetického exportu nasledovnú podobu:

$$hX_{A,B}^k = hX_A^k = \frac{M_B^k}{M_W^k - X_B^k} * X_A^k \quad (17)$$

respektíve

$$hX_{A,B}^k = hX_A^k = \frac{M_B^k}{M_W^k - M_A^k} * X_A^k \quad (18)$$

kde X_B^k je export komodity k krajinou B ,

M_A^k je import komodity k krajinou A ,

Vo svete s viac ako dvoma obchodnými partnermi predpoklad $hX_{A,B}^k = hX_A^k$ ani $X_A^k = M_B^k$ neplatí. Preto je táto skutočnosť, že export krajiny A nemôže zároveň tvoriť jej import, vo vzorci zohľadnená tým, že v menovateli je $M_W^k - M_A^k$, t. j.:

$$hX_{A,B}^k = \frac{M_B^k}{M_W^k - M_A^k} * X_A^k \quad (19)$$

Keďže vychádza z *ad hoc* údajov o medzinárodnom obchode, je tak ako pri všetkých predošlých kvantitatívnych analýzach nedostatkom tohto prístupu fakt, že abstrahuje od existencie tarifných a netarifných prekážok v medzinárodnom obchode, uplatňovania nástrojov podpory exportu, existencie regionálnych obchodných zoskupení (dohôd o voľnom obchode), vzdialenosti a dopravných nákladov. Nedostatok tejto analýzy je i v neúplnosti a nepresnosti štatistických údajov, rôznych štatistických metodikách uplatňovaných v jednotlivých štátoch, či skreslení vplyvom jednorazových a neopakovateľných transakcií.

Výsledky takéhoto vzťahu nekvantifikujú vzájomnú konkurencieschopnosť ako v prípade indexov RCA, nenapovedajú nič o toku tovaru v opačnom smere, t. j. z krajiny B do krajiny A , ani o skutočnom salde výmeny konkrétnej komodity. Vzhľadom na účel, za ktorým bol tento vzťah skonštruovaný, nemá ani takúto ambíciu. Hovorí výlučne o zodpovedajúcom hypotetickom objeme exportu krajiny A do krajiny B za ideálnych hypotetických podmienok. Takýmito podmienkami sa rozumie hypotetická situácia, keď neexistuje rozdiel v podmienkach medzi importom do ktorýchkoľvek dvoch krajín. V prípade Slovenska by napríklad export do Českej republiky prebiehal s rovnakými nákladmi ako napríklad export do KĽDR.

To však v skutočnosti vzhľadom na objektívne dôvody nie je možné. Preto sa zodpovedajúci hypotetický export do jednotlivých krajín odlišuje od reálne dosahovaných objemov. Zodpovedajúci hypotetický export by sa dal definovať aj ako prislúchajúca hodnota exportu na daný trh s ohľadom na jeho import, resp. dopyt po importe komodity. Tým sa aproximuje koncepcii exportnej medzery.

Zodpovedajúci hypotetický export do krajiny B sa môže nachádzať nad alebo pod úrovňou reálneho exportu do krajiny B . Ak je reálny export nad úrovňou zodpovedajúceho, potom je podiel exportu komodity do krajiny nadproporcionálne vysoký. Takto vysoký export je pri danom outpute krajiny A dosahovaný na úkor exportu do ostatných krajín, t. j.

nedosahuje pri nich zodpovedajúci hypotetický export. Opačne je to v prípade, ak reálny export komodity nedosahuje zodpovedajúci objem. Vtedy však existuje nadproporcionálny export do iných krajín.

Zodpovedajúci hypotetický export predstavuje objem exportu za predpokladu rovnakých podmienok exportovania na všetky trhy súčasne. Predpokladom toho sú rovnaká vzdialenosť, rovnaké možnosti prístupu na všetky trhy, rovnaké administratívne prekážky. To sú všetko dôvody, prečo takto vyčíslená hodnota zodpovedajúceho exportu je len teoretickým konštruktom a sama osebe nenapovedá veľa o reálnom svete, ktorý je geograficky diferencovaný s obchodnými vojnami a s trhmi, ktoré sa spájajú do obchodných blokov. Aby bolo možné exportné výkony porovnávať medzi krajinami rôznych veľkostí, potom vhodnejším ukazovateľom, ako je rozdiel reálneho a zodpovedajúceho hypotetického exportu, bude použitie podielu týchto čísiel. Podiel reálneho exportu komodity k a zodpovedajúceho hypotetického exportu krajiny A do krajiny B je pomerom potenciálneho exportu krajiny A do krajiny B pre komoditu k :

$$pX_{A,B}^k = \frac{X_{A,B}^k}{hX_{A,B}^k} \quad (20)$$

kde $pX_{A,B}^k$ je pomer potenciálneho exportu krajiny A do krajiny B pre komoditu k v sledovanom období,

$X_{A,B}^k$ je skutočne realizovaný export krajiny A do krajiny B komodity k v sledovanom období,

$hX_{A,B}^k$ je zodpovedajúci hypotetický export krajiny komodity k z krajiny A do krajiny B v sledovanom období.

Ak sa jeho hodnota nachádza v intervale $[0,1]$, vtedy je export komodity k pod úrovňou zodpovedajúceho hypotetického exportu, ak $pX_{A,B}^k = 1$, vtedy je presne na úrovni zodpovedajúceho hypotetického exportu, a ak $pX_{A,B}^k > 1$, vtedy je export do krajiny B nadpriemerný v porovnaní s inými exportnými trhmi pre komoditu k .

Keď sa do vzorca potenciálneho exportu $pX_{A,B}^k$ v menovateli za $hX_{A,B}^k$ dosadí vzorec na výpočet $hX_{A,B}^k$, dostaneme nasledovný výraz:

$$pX_{A,B}^k = \frac{X_{A,B}^k}{\frac{M_B^k}{M_W^k - M_A^k} * X_A^k} = \frac{X_{A,B}^k}{X_A^k} * \frac{M_W^k - M_A^k}{M_B^k} \quad (21)$$

Z upraveného vzorca je zrejmé, že pomer potenciálneho exportu $pX_{A,B}^k$ je priamoúmerne závislý od podielu exportu krajiny A na daný trh B k celkovému podielu exportu krajiny A na svetové trhy a nepriamo úmerný od podielu importu krajiny B k súčtu celkového svetového importu komodity (bez importu komodity krajinou A). To znamená, že s rastom podielu exportu krajiny A na trh krajiny B sa $pX_{A,B}^k$ bude zvyšovať a naopak, s rastom podielu importu krajiny B na svetových importoch sa bude znižovať. Týmto spôsobom je minimalizovaný vplyv výkyvov dopytu krajiny B na hodnotenie exportnej efektívnosti krajiny A , vo vzťahu ku krajine B . Keď sa zvyšuje dopyt krajiny B po určitom tovare (v porovnaní so svetom), avšak podiel exportu krajiny A do krajiny B k celkovému exportu krajiny A daného tovaru sa nezmení, prípadne poklesne, potom krajina A nevyužila zvýšený dopyt na to, aby zvýšila svoj podiel na tomto trhu. To sa prejaví poklesom $X_{A,B}^k$.

Výhodou pomerového ukazovateľa v porovnaní s rozdielovým ukazovateľom je, že umožňuje porovnanie medzi ekonomikami rôznych veľkostí. Možno konštatovať, že čím disagregovanejší údaj harmonizovaného systému sa použije, tým presnejšia hodnota hX a pX sa získa. Najdetailnejším rozlíšením, ktoré je dostupné pre analýzu, sú jednotlivé položky harmonizovanej klasifikácie, aj keď i v rámci jednotlivých položiek existujú niekde väčšia, inde menšia miera heterogenity a z nej vyplývajúcej rozdielnej miery substituovateľnosti.

Skutočnosť, či sa reálny export do konkrétnej krajiny B nachádza nad úrovňou alebo pod úrovňou zodpovedajúceho exportu, t. j., či je pomer potenciálneho exportu väčší, rovný alebo menší ako 1, však samo osebe nemá výpovednú hodnotu o úspešnosti proexportných politík, kde možno rátať v širšom ponímaní všeobecne hospodársku politiku so vzťahom na export (opatrenia na zvyšovanie konkurencieschopnosti) a v užšom vnímaní konkrétne opatrenia na podporu exportu a obchodnej diplomacie.

S pomocou pomeru potenciálneho exportu možno porovnať relatívnu úspešnosť exportnej politiky dvoch a viac krajín vzhľadom na cieľový trh. Základným predpokladom takéhoto porovnania je, že tieto krajiny majú veľmi podobné podmienky prístupu na daný cieľový trh. Ako príklad môžu poslúžiť Slovensko a Nemecko, ktoré ako členovia EÚ exportujú na trh Číny v zásade za porovnateľných logistických, dopravných a administratívnych podmienok. Vysoká miera synchronizovanosti cyklického vývoja

oboch krajín umožňuje, do určitej miery, aktuálnou ekonomickou situáciou neskreslené porovnanie exportného výkonu oboch krajín na danom trhu. Oba štáty majú veľmi podobné podmienky dopravy do Číny. Možno vychádzať z predpokladu, že ani jedna z dvoch menovaných krajín nemá v porovnaní s druhou zásadné trhové zvýhodnenie; každá z oboch krajín má v jednotlivých odvetviach rôzne silné postavenie, t. j. rozdielnu štruktúru komparatívnych výhod, čo sťažuje porovnávanie výkonov jednotlivých krajín. Preto je výhodné použitie zodpovedajúceho hypotetického exportu komodity k ako normalizačného menovateľa pre hodnotenie skutočného exportu komodity. Ak dva štáty majú veľmi podobné východiskové podmienky pre export na tretí trh, potom by podiel reálneho exportu komodity k ku zodpovedajúcemu hypotetickému exportu, teda pomer potenciálneho exportu mal byť rovnaký. Dôvody odlišných výsledkov sú rôzne: rozdielne vnímanie SR a Nemecka v ČĽR ako producenta určitej komodity alebo charakter produktu. Paradoxne i úspešné pôsobenie na iných trhoch môže stať za nižším podielom na trhu Číny.

Teoreticky je preto možné, aby Slovenská republika dosahovala podobný podiel reálneho exportu komodity ku zodpovedajúcemu exportu komodity, teda pomer potenciálneho exportu ako dosahuje iná krajina v podobnej situácii za podobných podmienok. V súlade so zadefinovaným strategickým cieľom môže proexportná politika aktívne pôsobiť v záujme o dosiahnutie podobného pomeru ako krajina, ktorá za podobných logistických a administratívno-obchodných podmienok je v tomto úsilí úspešnejšia. Ak by Nemecko umiestnilo 10 % svojho exportu určitej komodity (napríklad piva) na čínskom trhu, z hľadiska administratívnych a logistických obmedzení by i slovenská republika mala byť schopná na čínskom trhu umiestniť 10 % svojho exportu rovnakej komodity.

Z dôvodu rozdielneho vnímania spotrebiteľa oboch krajín ako producentov piva a rozdielnej exportnej stratégie oboch štátov je však nemecký výrobca piva v Číne zvýhodnený. Aby sa slovenský exportér dokázal presadiť, potrebuje v oveľa väčšej miere investovať do zvyšovania vlastnej poznateľnosti.

Zatiaľ čo export SR do Nemecka, Česka a ďalších, geograficky najbližších štátov EÚ tvorí nadpriemerný podiel vzhľadom na veľkosť ich importného potenciálu, pri štátoch ako USA a Čína export Slovenska zďaleka nedokáže využiť importný potenciál týchto trhov. Okrem vzdialenosti je príčinou toho i to, že z hľadiska EÚ ide o konkurenčné hospodárske bloky. Nevyužitý potenciál v prípade exportu do geograficky vzdialenejších krajín môže byť čiastočne korigovaný v dôsledku reexportu slovenskej produkcie prostredníctvom iných

štátov, ako napríklad Nemecka, ale môže naznačovať i to, že Slovenská republika v týchto prípadoch nedostatočne využíva príležitosti exportných príležitostí týchto trhov.

Pri trhoch, kde SR dosahuje kladnú hodnotu rozdielu medzi skutočným a zodpovedajúcim hypotetickým exportom, možno hovoriť o určitom bonuse vyplývajúcom z objektívnych geografických a obchodnopolitických skutočností a pri trhoch, kde tento rozdiel dosahuje záporné hodnoty, predstavujú určitú stratu alebo náklad z uvedených skutočností.

Rovnaký výstup, avšak za jednotlivé položky obchodovaného tovaru, môže poslúžiť ako pomôcka pre odvetvové zameranie exportnej stratégie špecificky pre jednotlivé trhy. Zároveň ukazuje, ktoré z komodít sú obchodované skôr regionálne alebo viac globálne.

Do úvahy treba brať i produkčné kapacity a prípadné produkčné rezervy exportnej krajiny A. Pri navyšovaní celkovej výroby za hranicu produkčných možností je ďalší rast uskutočniteľný až s rastom produkčnej kapacity, ktorý je možný až po realizovaní dodatočných investícií s určitým časovým oneskorením. V takom prípade majú politiky podpory exportu priaznivý efekt na rast potenciálneho produktu. Takisto je výhodné podporovať export tovarov na tie trhy, kde dosahujú najvyššiu relatívnu cenovú hustotu.

Pri nemeniacom sa dopyte krajiny B po komodite *k* môže krajina A dosiahnuť nárast svojho exportu na úkor iných exportérov, ale i na úkor ceny vlastnej produkcie. Výsledný efekt na cenu je závislý od elasticity dopytu a ponuky (posun po krivke dopytu). Pre exportujúcu krajinu je však najvýhodnejšie, ak v krajine B existuje rastúci dopyt po danej komodite, t. j., krivka dopytu sa posúva doprava. Medzi trhy s rastúcim dopytom patrí v posledných dekádach práve ČĽR.

Teoretickým predpokladom všetkých *ad hoc* metód merania komparatívnych výhod je, že aktuálny exportný vzorec krajiny vychádza z kombinácie jeho komparatívnych výhod a komparatívnych výhod ostatných hráčov na trhu. Štruktúra slovenského hospodárstva prezrádza, že komparatívna výhoda SR sa nachádza v automobilovom priemysle, ktorý tvorí podstatnú časť slovenského exportu. Nielen z dôvodu diverzifikácie exportu je však potrebné venovať pozornosť najmä ostatným odvetviám, a to predovšetkým v takom prípade, ak ich exportný výkon do teritória nezodpovedá výkonu, ktorý dosahuje iný európsky exportér s obdobnými podmienkami prístupu na daný trh.

Pri porovnávaní exportu krajín, ktoré majú totožné alebo veľmi podobné logistické, tarifné a netarifné podmienky prístupu na konkrétny trh, potom takto vypočítaný hypotetický

export hX posluži ako vhodná porovnávacíá báza pre skutočne realizované exporty porovnávaných subjektov. Pomer skutočného exportu X a hypotetického exportu hX vypočítaný pre jednotlivé komodity možno porovnávať medzi subjektmi napriek existujúcim rozdielom v štruktúre ich exportov, ako aj veľkosti ich objemu. Podiel potenciálneho exportu do krajiny B (ČLR) pre porovnávané krajiny A (Slovensko) a C (iná krajina EÚ - Nemecko) sa vypočíta nasledovne (Tomčík, 2019) :

- pre export krajiny A do krajiny B :

$$pX_{A,B} = \frac{X_{A,B}}{hX_{A,B}} \quad (22)$$

- pre export krajiny C do krajiny B :

$$pX_{C,B} = \frac{X_{C,B}}{hX_{C,B}} \quad (23)$$

kde $pX_{A,B}$ je podiel potenciálneho exportu krajiny A do krajiny B ,

$pX_{C,B}$ je podiel potenciálneho exportu krajiny C do krajiny B .

Uvedené možno aplikovať nielen na hodnotu celkového exportu, ale i na jednotlivé komodity k . Takýmto spôsobom je možné, s použitím empirického prístupu a analýzy štatistických dát, identifikovať tie komodity, v ktorých sa nachádza najväčší nevyužitý potenciál exportu na daný trh. Inými slovami, ide o to, identifikovať komodity, v ktorých pomer potenciálneho exportu $pX_{A,B}^k$ nedosahuje hodnoty, ktoré za daných podmienok dosahuje iný porovnávaný subjekt s rovnakými podmienkami, t. j., aký by bol priestor na zvýšenie exportu komodity k , ak by pri jeho exporte bola krajina rovnako efektívna, ako je úspešnejší z porovnávaných subjektov.

Späťne potom možno nasimulovať export a štruktúru exportu Slovenskej republiky do ČLR, t. j., ako by vyzeral, ak by exportéri krajiny A (SR) dosahovali rovnakú efektivitu, akú dosahuje priemerný exportér krajiny C (porovnávaná krajina EÚ - Nemecko). Pre každú jednotlivú komoditu k sa nasimulovaná výška exportu Slovenska na úrovni potenciálneho exportu krajiny C ($sX_{A,B,C}^k$) vypočíta nasledovne:

$$sX_{A,B,C}^k = pX_{C,B} * hX_{A,B} \quad (24)$$

kde $sX_{A,B,C}^k$ je hodnota nasimulovaného exportu krajiny A do krajiny B ,

$pX_{C,B}$ je podiel potenciálneho exportu krajiny C do krajiny B ,

$hX_{A,B}$ je hodnota vyčísleného hypotetického exportu krajiny A do krajiny B.

V simulácii zastupuje krajinu A Slovensko, ktorej exportný výkon na trh ČLR (krajina B) bude porovnávaný s exportným výkonom inej členskej krajiny EÚ - Nemeckom (krajina C). Ak bude mať rozdiel medzi simulovanou výškou exportu Slovenskej republiky a skutočne realizovaným exportom na vybrané trhy kladnú hodnotu, potom túto hodnotu možno charakterizovať ako nerealizovaný export na dané trhy v dôsledku ich neefektívneho pokrytia. Inak interpretované, rozdiel medzi hodnotou simulovaného exportu sX a reálne dosiahnutej hodnoty exportu X predstavuje potenciál, ktorý je teoreticky možné využiť pri daných podmienkach vstupu na tento trh.

Simulácia pre jednotlivé komodity navyše umožňuje kvantifikovať potenciál pre každú komoditu samostatne, čo predstavuje dôležitú pomôcku pre zúčastnené subjekty a decíznu sféru, čo sú jednotliví exportéri, obchodné oddelenia zastupiteľských úradov a SARIO pri formulovaní exportnej stratégie. Pri požiadavke hospodárneho a efektívneho využitia verejných zdrojov umožňuje stimulovať producentov v najperspektívnejších odvetviach, t. j. s najvyšším vyčísleným potenciálom, pri ktorých existuje najväčšia pravdepodobnosť presadenia sa, a teda i návratnosť investovaných prostriedkov zo strany štátu, ako aj jednotlivých firiem.

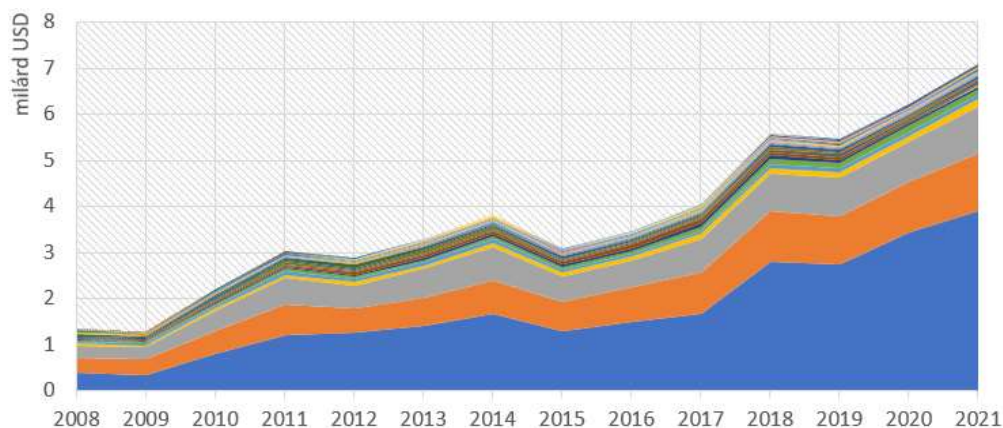
V tejto práci bolo ako porovnávaná krajina na výpočet hodnoty sX použité Nemecko. Hodnota sX je závislá od zvolenej krajiny na porovnanie. V prípade Nemecka ide o exportne extrémne výkonnú krajinu, preto vypočítané hodnoty sX budú s najväčšou pravdepodobnosťou vyššie ako pri zvolení inej krajiny, ktorá je viac porovnateľná so Slovenskom (veľkosťou, kapitálovou vybavenosťou, inštitucionálnym zázemím pre zahraničný obchod). Nemecko bolo zvolené ako ideálny príklad členskej krajiny EÚ, ktorá dokáže v maximálnej miere využiť potenciál trhu ČLR.

Použitím ukazovateľov zodpovedajúceho hypotetického exportu (hX) a podielu potenciálneho exportu (pX) možno teoreticky na základe empirických údajov kvantifikovať nevyužitý potenciál tak v prípade exportu do ČLR, ako aj na trhy ostatných častiach sveta. Použitím parametrov získaných analýzou exportu Nemecka, ktorý podlieha približne rovnakým pravidlám vstupu na trh ČLR ako export SR, s obdobnými logisticko-dopravnými podmienkami exportu na tento trh, je možné vytvoriť simuláciu výšky exportu Slovenska (sX), ako aj jeho štruktúry, za teoretického predpokladu dosiahnutia rovnakej efektivity pri vývoze do ČLR ako má Nemecko. Pri výpočte boli použité údaje na úrovni podkapitol -

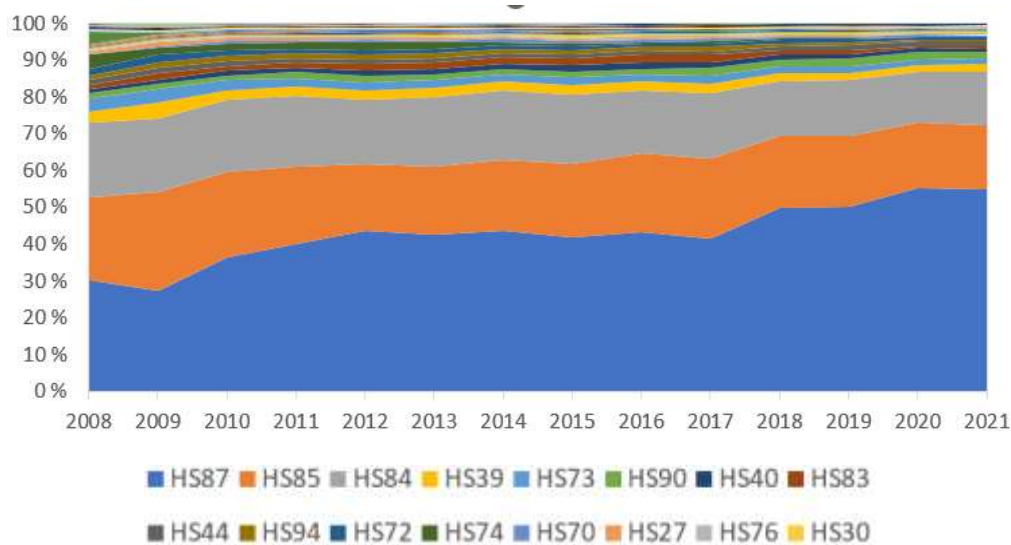
šesťmiestnych komoditných položiek harmonizovaného systému a výsledky sú prezentované agregovane za kapitoly colného sadzobníka.

Graf 22 Simulácia exportu Slovenskej republiky do ČĽR na základe parametrov exportu Nemecka pre rok 2021

a) Objem simulovaného exportu (v miliardách USD)



b) Štruktúra simulovaného exportu SR



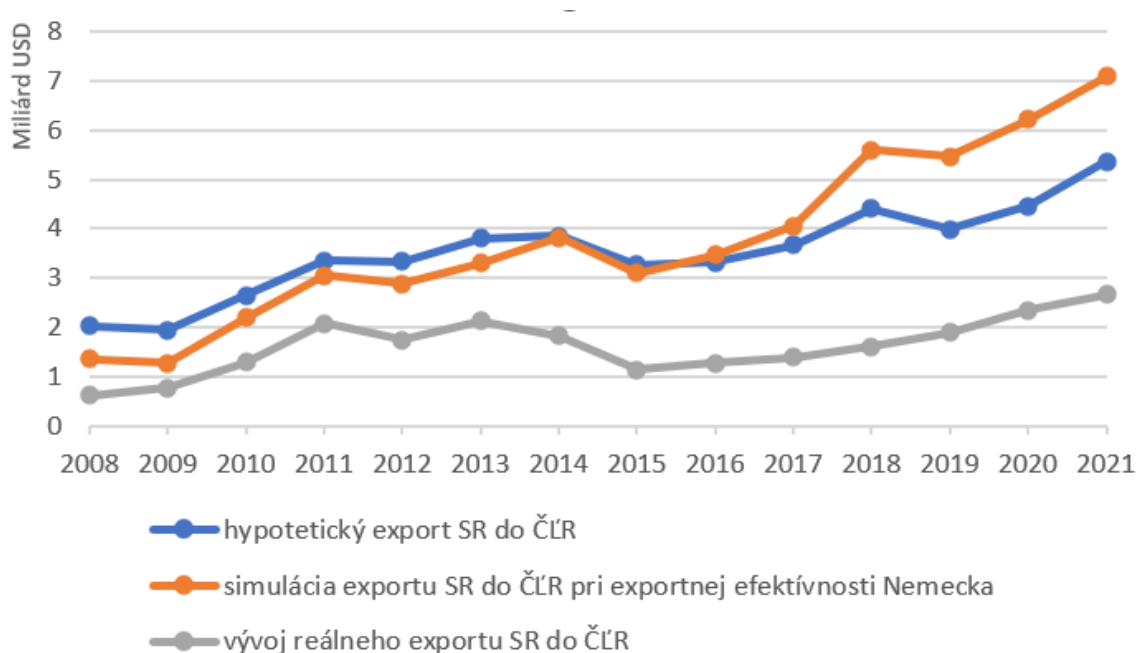
Poznámka: Popis k najvýznamnejším komoditným skupinám: HS87 - Vozidlá, iné ako koľajové, ich časti a príslušenstvo. HS85 - Elektrické stroje, prístroje a zariadenia a ich časti a súčasti; prístroje na záznam a reprodukciu zvuku, prístroje na záznam a reprodukciu televízneho obrazu a zvuku, časti a súčasti a príslušenstvo k týmto prístrojom. HS84 - Jadrové reaktory, kotly, stroje, prístroje a mechanické zariadenia; ich časti a súčasti. HS39 - Plasty a výrobky z nich. HS73 - Predmety zo železa alebo z ocele. HS90 - Nástroje a prístroje optické, fotografické, kinematografické, meracie, kontrolné presné, lekárske alebo chirurgické; ich časti a súčasti. HS40 - Kaučuk a výrobky z neho. HS83 - Rôzne predmety zo základných kovov. HS44 - Drevo a výrobky z dreva; drevné uhlie. HS94 - Nábytok; posteľoviny, matrace, matracové podložky, vankúše a podobné vypchaté potreby; svietidlá a osvetľovacie zariadenia inde nešpecifikované ani nezahrnuté; svetelné reklamy, svetelné znaky a značky, svetelné oznamovacie tabule a podobné výrobky; montované stavby. HS72 - Železo a oceľ. HS74 - Meď a predmety z nej. HS70 - Sklo a sklenený tovar. HS27 - Nerastné palivá, minerálne oleje a produkty ich destilácie; bitúmenové látky; minerálne vosky. HS76 - Hliník a predmety z neho. HS30 - Farmaceutické výrobky.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Graf 22 znázorňuje výšku i štruktúru slovenského exportu do ČĽR v prípade, že by na danom trhu dosahovala rovnakú efektivitu ako exportéri z Nemecka. V porovnaní so skutočným vývojom exportu SR sú tu hodnoty simulovaného exportu niekoľkonásobne vyššie (Graf 23). Rovnako tak tovarová štruktúra simulácie exportu je viac fragmentovaná, ako je to v skutočnosti, čím bola potvrdená platnosť hypotézy č. 4 tejto dizertačnej práce, že *zvýšenie exportnej efektivity SR na trhu ČĽR by prinieslo výrazné zvýšenie objemu slovenského exportu i jeho komoditnú diverzifikáciu*.

Viac odvetvovo diverzifikovaný export má v konečnom dôsledku vplyv aj na stabilitu (udržateľnosť) výšky exportu. Simulácia v porovnaní s realitou má navyše rýchlejší rastúci trend.

Graf 23 Porovnanie objemu skutočne realizovaného exportu SR do ČĽR a objemu simulácie exportu v roku 2021 (v miliárdach USD)



Poznámka: Rozdiel medzi hypotetickým exportom a reálnym exportom predstavuje exportnú medzeru.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Rozdiel medzi hodnotou simulovaného exportu a skutočného exportu je nerealizovaným objemom exportu v dôsledku neefektívneho pokrytia trhu ČĽR slovenskými exportérmi v porovnaní s exportérmi z Nemecka a zároveň predstavuje exportný potenciál slovenských exportérov v prípade, ak by sa podarilo ich efektívnosť

vyrovnať na úroveň exportérov z Nemecka. Kvantifikácia exportného potenciálu jednotlivých položiek tovarov s potenciálom nad 500 tis. EUR sa nachádza v prílohe II.

4.4 Implikácie získaných poznatkov a systémové odporúčania

Slovenská republika patrí nielen v rámci štátov strednej a východnej Európy, ale aj v EÚ k tým relatívne úspešnejším exportérom do ČĽR. Vďaka tomu možno nadobudnúť dojem o úspešnosti proexportnej politiky Slovenska na tomto strategickom trhu. Tento export však nie je majoritne zásluhou úspešného napĺňania stratégie vonkajších ekonomických vzťahov, ale z veľkej časti exportom veľmi dominantného odvetvia, a to najmä luxusných vozidiel jedného výrobcu automobilov (VW) a jeho subdodávateľov zapojených do dodávateľských reťazcov jeho čínskych výrobných závodov. Potenciál má v tomto smere aj výrobný program automobilky Landrover, ktorý niektoré svoje modely vyrába výhradne na Slovensku. Za úspešným exportným výkonom SR je teda export úzkeho okruhu slovenských exportérov a ich materských firiem. Západným výrobcom automobilov však v Číne rastie silná konkurencia najmä v kľúčovej oblasti pre budúcnosť tohto odvetvia - v elektromobilite (Europeum, 2022). Klesajúci dopyt po výrobkoch automobilky Škoda, ktorá spadá pod koncern VW, už vedie k úvahám o jej stiahnutí z tohto, kedysi pre ňu strategického trhu (Český rozhlas, 2022). Napriek tomu, že z exportu automobilov Slovensku plynú, ako ukázala analýza, najväčšie benefity z exportu do ČĽR spomedzi krajín V4, na jeho pokračovanie v budúcnosti sa zodpovedná a kompetentná zahraničnoobchodná politika nemôže spoliehať.

Ostatné krajiny V4, ktoré nemajú svoj export do ČĽR generovaný nadnárodnými výrobcami automobilov, museli od základu budovať svoj export do ČĽR, na čom sa do značnej miery podieľala ich ekonomická diplomacia. Napriek tomu slovenský export do Číny dosiahol spomedzi krajín V4 najnižšiu hodnotu relatívnej cenovej hustoty. To svedčí o tom, že na čínskom trhu existujú podmienky pre nadštandardné príjmy z predaja širokého spektra komodít. Diverzifikácia komoditnej štruktúry a rozšírenie produktového portfólia slovenského exportu do ČĽR stimulovaním nových exportérov by preto mohlo mať pozitívny vplyv nielen na stabilitu a udržateľnosť príjmov z exportu, ale aj na cenovú úroveň exportov a v konečnom dôsledku aj na ziskovosť slovenských firiem. Existenciu potenciálu trhu ČĽR pre zvýšenie cien naznačuje regresná analýza závislosti cenovej hustoty (VpW) exportov SR od HDP per capita cieľových trhov. Cenová hustota exportu SR do ČĽR sa nachádza pod krivkou regresného modelu. Pre porovnanie skutočná cenová hustota

nemeckého exportu do ČĽR sa nachádza vysoko nad jeho úrovňou odhadnutou z modelu. Export do ČĽR je teda pre Nemecko oveľa rentabilnejší ako by sa vzhľadom na výšku čínskeho HDP per capita dalo očakávať. Slovenská republika by teda mohla prostredníctvom vhodných nástrojov podpory exportu na trh ČĽR nielen zvýšiť objemy exportov, ale aj ich ceny.

Po zhodnotení vývoja exportu Slovenskej republiky do ČĽR v uplynulom období možno zodpovedne konštatovať, že sa nepodarilo dosiahnuť ambiciózne ciele Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020. Zvýšenie počtu slovenských exportérov na trhu ČĽR a zlepšenie ich postavenia si vyžaduje prehodnotenie a reformu prístupu štátu k tomuto teritóriu a nastavenie adekvátnych nástrojov pre splnenie nových strategických cieľov.

4.4.1 *Ekonomická diplomacia a SARIO*

Strategickým cieľom zahraničnej obchodnej politiky sú diverzifikácia a zvyšovanie exportu na strategické rýchlorastúce trhy mimo EÚ. V mnohých prípadoch o získaní zákazky pre firmu z tej-ktorej krajiny rozhodujú schopnosti obchodnej diplomacie za svoju firmu zalobovať. Inak sa dokáže presadiť firma, ktorá má za sebou odborné kompetentnú a v problematike zorientovanú obchodnú diplomáciu ako firma pochádzajúca z krajiny, ktorej obchodná diplomacia je nezorientovaná v teritóriu a proexportná politika poddimenzovaná.

Dôležitosť asistencie obchodnej diplomacie rastie v prostredí, kde nie sú jednoznačne stanovené pravidlá a kde je nízka transparentnosť. Čínsky trh je jednoznačne takýmto prostredím a táto skutočnosť je jednou z príčin, prečo obchodné zastúpenia jednotlivých štátov v ČĽR vyvíjajú toľko úsilia na presadzovanie svojich ekonomických záujmov. Osobitne export slovenských MSP do Číny si vyžaduje zvláštnu pozornosť. Čínsky trh je jedným z miest, kde sa najviac prejavuje kvalita obchodnej diplomacie, proexportných politík krajiny exportéra a efektívnosť prístupu k tomuto trhu zo strany jednotlivých exportujúcich štátov. Okrem lobovania v prospech svojich producentov treba pripomenúť i zodpovednosť subjektov podpory exportu aktívne prezentovať domácim firmám perspektívny exportný trh a informovať ich o príležitostiach z angažovania sa na danom trhu, keďže existencia exportného záujmu zo strany firiem je základným predpokladom zvyšovania exportu.

Obchodné diplomacie jednotlivých štátov majú rozdielnu silu. Nadnárodné korporácie, ktoré v medzinárodných vzťahoch dosahujú v dnešnej dobe vplyvy porovnateľné so stredne veľkými štátmi, postupujú v súčinnosti s obchodnou diplomaciou materských štátov, čím sa multiplikuje ich výsledný efekt. Za zmienku stojí i fakt, že nadnárodné korporácie môžu pomôcť s exportom do Číny i takým štátom ako je Slovensko. Silná pozícia VW v Číne stojí za podstatnou časťou slovenského exportu do Číny, na ktorom ekonomická diplomacia SR má výrazne limitovanú zásluhu.

Slovenská ekonomická diplomacia si je vedomá potenciálu čínskeho trhu, čo sa odzrkadľuje v stratégii vonkajších ekonomických vzťahov na obdobie 2014 -2020. Dôraz je kladený na odvetvovú a teritoriálnu diverzifikáciu. Vývoj objemu a štruktúry exportu ukázal, že menované ciele formulované v stratégii, minimálne s ohľadom na export do ČĽR, neboli naplnené. Reforma, ktorú ekonomická diplomacia nutne potrebuje, sa zúžila na prechod kompetencií z MH SR pod MZVaEZ SR, ktorá bola motivovaná skôr dosiahnutím úspor ako zvýšením efektivity. Finančné a personálne poddimenzovanie ekonomickej diplomacie spôsobuje jej zaostávanie za ostatnými krajinami EÚ i V4 (Tabuľka 5).

Tabuľka 5 Počty podporných obchodných zastúpení vybraných štátov EÚ v roku 2014.

Slovensko nemá podporné obchodné zastúpenia	Maďarsko HNTD 16 zastúpení	Poľsko nemá podporné obchodné zastúpenia	ČR 47 zastúpení MPO/Czechtrade	Slovinsko SPIRIT 3 delegatúry 2 info strediská 16 obch. klubov	Estónsko Enterprise EE zastúpenie v 12 krajinách
Litva nemá podporné obchodné zastúpenia	Lotyšsko nemá podporné obchodné zastúpenia	Fínsko 54 Finpro pobočiek v 44 krajinách a 7 pobočiek Tekes v 5 krajinách	Dánsko DI 9 zastúpení	Belgicko AWEX 180 FIT 90 BIE 34	Írsko úrady Enterprise Ireland v 11 štátoch, Tourismus Ireland v 9, Board Bia v 7 a IDA v 3

Poznámka: Údaje o počte podporných obchodných zastúpení vybraných porovnateľných štátov, ktoré pôsobili mimo systému zastupiteľských úradov v roku 2014, t.j. v 1.roku platnosti Stratégie VEV SR na obdobie 2014 - 2020.

Zdroj: MH SR, 2014 (MH SR 2014)

Katalóg základných služieb MZVaEZ SR a ZÚ SR v oblasti ekonomickej diplomacie pre podnikateľskú verejnosť okrem iného v oblasti podpory exportu vymenúva nasledovné okruhy služieb ekonomickej diplomacie (MZVaEZ SR, 2018b):

- základné poradenstvo o politickom, obchodno-ekonomickom a podnikateľskom prostredí v krajinách pôsobnosti a priakreditácie ZÚ SR,

- poskytovanie základných kontaktných údajov a doplňujúcich informácií o zahraničných podnikateľských subjektoch podľa vyžiadania, pomoc pri nadväzovaní prvého obchodného kontaktu a pri vstupe a pôsobení na zahraničných trhoch,
- vybavovanie komerčných dopytov a ponúk slovenských exportérov,
- vyhľadávanie obchodných a investičných príležitostí pre slovenských exportérov,
- vyhľadávanie potenciálnych investorov a pravidelný dialóg ZÚ s rozhodujúcimi investičnými partnermi v krajinách vyslania,
- informácie o slovenských podnikateľských subjektoch pre zahraničné firmy, o ich ponuke spolupráce, resp. produkcie, o možnostiach investičných a ďalších príležitostí v SR,
- výber vhodných veľtrhov a výstav v zahraničí pre účasť slovenských firiem, poradenská a organizačná podpora pri účasti na nich,
- organizovanie podnikateľských misií, medzivládnych a zmiešaných komisií ekonomického zamerania v spolupráci s SOPK, SARIO a relevantnými ministerstvami,
- organizovanie odborných seminárov pre exportérov v spolupráci s SOPK, SARIO, s profesijnými a záujmovými organizáciami a zväzmi,
- podpora medzinárodnej spolupráce v oblasti vedy, výskumu a inovácií, energetickej, potravinovej bezpečnosti, v oblasti klimatických zmien, vodných zdrojov, surovinových zdrojov (identifikácia slovenských projektov, záujmov a možností a hľadanie ciest pre zapojenie do medzinárodných a regionálnych projektov),
- podpora zapájania slovenských podnikateľských subjektov do regionálnej spolupráce.

S dvomi pracovníkmi obchodnej diplomacie a jedným inovačným diplomatom v teritóriu ČLR je nepredstaviteľné plnenie všetkých takto široko definovaných úloh a bez prioritných, kvantifikovateľných a vyhodnotiteľných cieľov.

V novej koncepcii vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie SR na obdobie 2022 – 2030 sa uvádza, že miesta ekonomických diplomatov sú obsadzované prevažne z vnútorných personálnych zdrojov MZVaEZ SR, prípadne MH SR. Miesta majú byť obsadené pracovníkmi, ktorí spĺňajú nasledovné požiadavky (MH SR, 2022):

1. Jazyková zdatnosť, ideálne aj znalosť jazyka daného teritória, je dôležitým predpokladom pre úspešné pôsobenie v teritórii pri nadväzovaní kontaktov a sprostredkovaní komunikácie medzi firmami v teritórii a domácimi spoločnosťami;
2. Adekvátne vzdelanie so zameraním na zahraničný obchod a medzinárodné hospodárske vzťahy sú výhodou pri vykonávaní práce ekonomického diplomata;
3. Dostatočná prax/skúsenosti, obchodné zručnosti a schopnosť networkovať a nadväzovať kontakty sú dôležitými faktormi pre dosiahnutie výsledkov;
4. Pozitívne referencie od relevantných subjektov sú výhodou a pomáhajú ekonomickému diplomatom pri výkone práce v teritórii;
5. Znalosť exportného potenciálu SR a problematiky zahraničnoobchodných vzťahov SR, poznanie sektorovej špecializácie, teritoriálnej a komoditnej štruktúry zahraničného obchodu má byť súčasťou vzdelania, resp. vzdelávania ekonomických diplomatov;
6. Aktívna znalosť a orientovanie sa v ekonomickom prostredí daného teritória sú dôležité už pred samotným vyslaním do vybraného teritória.

Doterajšia história obsadzovania týchto pozícií bohužiaľ nevytvára o tom, že tieto ministerstvá disponujú personálom s dostatočnou expertízou pre trh ČĽR, najmä čo sa týka jazykovej vybavenosti a znalosti teritória, o čom svedčia aj dosahované výsledky. Preto by bolo vhodné pozície obchodných diplomatov v ČĽR otvoriť pre expertov z externého prostredia.

Na rozdiel od Českej republiky, kde sa podporou zahraničných investícií zaoberá samostatná agentúra CzechInvest a podporou exportu CzechTrade, slovenský model spája pod jednou organizáciou - SARIO tak podporu investícií, ako aj exportu. Keďže politickým cieľom všetkých doterajších vlád je prílev zahraničných investícií, má aj pre SARIO prílev zahraničných investícií prioritu. Svedčí o tom i skutočnosť, že SARIO na rozdiel od CzechTrade, nemá zastúpenie ani v kľúčových teritóriách a spolieha sa výhradne na sieť externých partnerov. Posilnenie, respektíve vyčlenenie podpory exportu by malo pozitívny vplyv tak na teritoriálnu, ako aj odvetvovú diverzifikáciu exportu SR. Obchodná diplomacia sama osebe nemá potrebnú kapacitu naplniť funkcie efektívnej proexportnej politiky.

Export slovenskej republiky do ČĽR konsoliduje do určitej miery export úzkej skupiny tovarov v kapitole motorových vozidiel harmonizovaného systému (okolo 70 %).

Export ostatných tovarov do ČĽR v sledovanom období stagnuje na nízkych úrovniach. Takto úzko špecializovaný export predstavuje značné riziko pre jeho dlhodobú udržateľnosť. Snaha o odvetvovú diverzifikáciu slovenského exportu do ČĽR priniesla limitované výsledky, čo indikuje potrebu hlbokšej reformy systému podpory exportu SR.

Firmy čelia pri prenikaní na trh ČĽR veľkým prekážkam vyplývajúcim z vysokých počiatočných nákladov, rizika, ako aj neznalosti prostredia. Potenciálnym slovenským exportérom do Číny v súčasnosti chýba relevantná asistencia, ktorá je pre exportnú stimuláciu najmä malých a stredných exportérov nevyhnutná. Pomáhať prekonať tieto počiatočné bariéry by im mali prostredníctvom poskytovania širokého spektra služieb, od preverenia odberateľa a analýzy legislatívnych podmienok, až po pomoc s riešením logistických otázok agentúry podpory exportu. V prípade exportu do ČĽR by riešením mohlo byť vytvorenie zastúpenia SARIO v teritóriu, ktoré by viedli odborníci zorientovaní v čínskom prostredí a ktoré by mali k dispozícii silný tím miestnych pracovníkov s obchodnými skúsenosťami. Tieto zastúpenia by slúžili ako expertné centrá pre aktuálnych a budúcich exportérov. Mohli by mať možnosť vytvárať zisk s určitou formou hmotnej zainteresovanosti pracovníkov. Presne definované kvantitatívne ciele zrealizovaného exportu by umožňovali následné vyhodnocovanie dosiahnutých výsledkov a v závislosti od toho i motivovanie formou odmien tak, ako je to bežné v súkromnom sektore.

Týmto by centrá ďalej kumulovali svoju expertízu, z ktorej by mali prospech aj ďalší budúci klienti. Za účelom zvýšenia počtu slovenských exportérov na tak komplikovaný trh ako je trh ČĽR by stálo za zváženie aj zriadenie verejno-súkromného partnerstva s niektorými existujúcimi slovensko-čínskymi obchodnými komorami alebo obchodnými spoločnosťami, ktoré disponujú vhodným personálnym obsadením a kontaktmi v Číne.

4.4.2 *Adaptácia proexportných nástrojov SR podmienkam ČĽR*

Budovanie povedomia o krajine ako o výrobcovi kvalitnej produkcie je dôležitým nástrojom a zároveň cieľom obchodnej diplomacie. Slovenská republika je však bohužiaľ mimo rozlišovacej schopnosti čínskeho spotrebiteľa, ktorý si z prestížnych dôvodov obzvlášť potrpí na geografický pôvod tovaru (Zhang et al., 2020). Diplomatické zastúpenia v Číne v spolupráci so SARIO aj s cieľom zvyšovania rozpoznateľnosti Slovenska pravidelne oslovujú slovenských producentov s ponukami účasti na rôznych veľtrhoch v Číne. V zmysle novej Koncepcie vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie na rok 2022 - 2030 má posilniť imidž Slovenska spoločná prezentácia

zastrešovaná jednotným národným štátnym (MH SR, 2022). V ČĽR však do značnej miery dodnes pretrvávajú vnímanie rozdelenia sveta na Východ a Západ z obdobia studenej vojny. Ako vyplynulo z rozhovorov s bežnými čínskymi spotrebiteľmi, radia Slovenskú republiku na východ Európy do rovnakého priestoru ako Rumunsko a Rusko, ba dokonca do strednej Ázie. To sú regióny, ktorých produkcia nevzbudzuje u čínskeho spotrebiteľa pozitívnu odozvu a spotrebiteľské preferencie asociované s kvalitou. Na informáciu o tom, že SR je členskou krajinou EÚ a Eurozóny reagujú prevažne s prekvapením. Podobne s prekvapením reagujú na informáciu o tom, že ich nemecké vozidlo bolo vyrobené na Slovensku. Vzhľadom na pozitívne vnímanie EÚ v ČĽR preto možno hľadať riešenie nízkej poznateľnosti Slovenskej republiky v prezentácii slovenských produktov ako produktov vyrobených v EÚ. Čínsky spotrebiteľ si dobre uvedomuje vysoké hygienické a bezpečnostné štandardy platiace v EÚ, ktoré sú často inšpiráciou i pre štandardy ČĽR (Rühlig, 2021).

Východiskom pre napĺňanie akejkoľvek zahraničnoobchodnej stratégie by mala byť komplexná analýza vlastného exportného portfólia a jeho komplementarita s potrebami cieľového trhu. Slovenská ekonomická diplomacia a ostatné inštitúcie podpory exportu SR by s ohľadom na trh ČĽR mali koncepcne cieľiť proexportnú politiku na tie odvetvia, kde je najväčší potenciál z hľadiska príspevku k objemu celkového exportu, ako aj k jeho komoditnej diverzifikácii. Metóda simulovaného exportu umožňuje identifikovať vhodné komodity a tento postup možno aplikovať aj na iné exportné trhy, pričom výsledok vo veľkej miere závisí od krajiny, ktorá sa použije pre výpočet simulovaného exportu. Východiskovým exportérom pre simuláciu exportného potenciálu v tejto práci bolo zvolené Nemecko, ktorého porovnateľnosť so Slovenskom sa môže javiť na prvý pohľad diskutabilná, avšak ukazuje do akej miery by teoreticky Slovenská republika ako úspešný exportér z EÚ dokázala využiť možnosti trhu ČĽR. Ak by boli použité údaje napríklad Českej republiky, boli by získané hodnoty menej ambiciózne. Poklesol by simulovaný objem automobilov, lebo ČR nevyváža hotové vozidlá do Číny. Vzárástla by komoditná diverzifikácia v porovnaní so súčasným exportom SR, ale celkový simulovaný objem by pravdepodobne aj tak poklesol.

Medzi odvetvia, v ktorých sa darí exportérom SR využívať potenciál trhu ČĽR, čo je indikované zápornou hodnotou rozdielu medzi simulovaným a skutočným exportom, patria tovary v kapitolách 64, 95, 60, 52, 56, 63, a 89 harmonizovaného systému (Tabuľka 6).

Tabuľka 6 Najkonkurencieschopnejšie odvetvia slovenského exportu z hľadiska naplnenia potenciálu v roku 2021 (v tis. USD)

Kapitola harmonizovaného systému	simulácia exportu 2021	export 2021	rozdiel/potenciál
64. Obuv, gamaše a podobné predmety; časti týchto predmetov	4 068.5	19 289.8	- 15 221.3
95. Hračky, hry a športové potreby; ich časti, súčasti a príslušenstvo	12 898.4	17 004.0	- 4 105.6
60. Pletené alebo háčkované textilie	1 863.4	3 630.2	- 1 766.8
52. Bavlna	10.6	384.9	- 374.3
56. Vata, plst' a netkané textilie; špeciálne priadze; motúzy, šnúry, povrazy a laná a výrobky z nich	1 463.1	1 585.7	- 122.6
63. Ostatné celkom dohotovené textilné výrobky; súpravy; obnosené odevy a opotrebované textilné výrobky; handry	1 239.9	1 295.4	- 55.5
89. Lode, člny a plávajúce konštrukcie	113.2	165.5	- 52.3

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

V exporte menovaných komodít sú naši výrobcovia na trhu ČLR relatívne úspešnejší ako tí z Nemecka. Na opačnej strane spektra sa nachádzajú tovary s najväčším exportným potenciálom. Vzhľadom na silu nemeckého exportu motorových vozidiel sa tu nachádzajú opäť motorové vozidlá a súvisiace produkty. Z hľadiska odvetvovej diverzifikácie sú to výrobky kapitol 87, 85, 84, 39, 90, 73, 40, 44, 72, 70, 83, 76, 4, 30, 94, atď. (Tabuľka 7).

Tabuľka 7 Najperspektívnejšie odvetvia z hľadiska potenciálu simulovaného exportu v roku 2021 (v tis. USD)

Kapitola harmonizovaného systému	sX 2021	export 2021	rozdiel/potenciál
87. Vozidlá, iné ako koľajové, ich časti a príslušenstvo	3 911 330.6	2 078 687.2	1 832 643.4
85. Elektrické stroje, prístroje a zariadenia a ich časti a súčasti; prístroje na záznam a reprodukciu zvuku, prístroje na záznam a reprodukciu televízneho obrazu a zvuku, časti a súčasti a príslušenstvo k týmto prístrojom	1 230 658.8	110 972.2	1 119 686.6
84. Jadrové reaktory, kotly, stroje, prístroje a mechanické zariadenia; ich časti a súčasti	1 028 990.7	268 972.7	760 018.0
39. Plasty a výrobky z nich	158 019.9	21 354.5	136 665.4
90. Nástroje a prístroje optické, fotografické, kinematografické, meracie, kontrolné presné, lekárske alebo chirurgické; ich časti a súčasti	114 384.5	17 476.0	96 908.5
73. Predmety zo železa alebo z ocele	103 405.5	12 914.3	90 491.1
40. Kaučuk a výrobky z neho	69 970.7	10 185.4	59 785.3
44. Drevo a výrobky z dreva; drevné uhlie	98 539.8	48 277.3	50 262.5
72. Železo a oceľ	42 238.6	884.6	41 354.0
70. Sklo a sklenený tovar	31 412.4	1 604.5	29 807.9
83. Rôzne predmety zo základných kovov	36 374.5	12 409.4	23 965.0
76. Hliník a predmety z neho	22 385.6	2 060.8	20 324.8
4. Mlieko a mliečne výrobky; vtáacie vajcia; prírodný med; jedlé produkty živočíšneho pôvodu, inde nešpecifikované ani nezahrnuté	18 505.5	100.0	18 405.5
30. Farmaceutické výrobky	18 069.6	186.1	17 883.5

Kapitola harmonizovaného systému	sX 2021	export 2021	rozdiel/ potenciál
94. Nábytok; posteľoviny, matrace, matracové podložky, vankúše a podobné vypchaté potreby; svetidlá a osvetľovacie zariadenia inde nešpecifikované ani nezahrnuté; svetelné reklamy, svetelné znaky a značky, svetelné oznamovacie tabule a podobné výrobky; montované stavby	32 804.1	17 067.6	15 736.5
27. Nerastné palivá, minerálne oleje a produkty ich destilácie; bitúmenové látky; minerálne vosky	14 277.0	1.4	14 275.6
74. Meď a predmety z nej	16 471.1	4 890.5	11 580.5
33. Silice a rezinoidy; voňavkárské, kozmetické alebo toaletné prípravky	10 942.6	4.1	10 938.6
21. Rôzne jedlé prípravky	10 570.9	614.4	9 956.5
68. Predmety z kameňa, sadry, cementu, azbestu, sludy alebo podobných materiálov	10 101.1	917.1	9 184.0
86. Železničné alebo električkové lokomotívy, koľajové vozidlá a ich časti a súčasti; zvrškový upevňovací materiál železničných alebo električkových tratí a jeho časti a súčasti; mechanické (vrátane elektromechanických) dopravné signalizačné zariadenia všetkých druhov	8 650.6	419.8	8 230.9
38. Rôzne chemické výrobky	8 140.8	344.0	7 796.7
96. Rôzne výrobky	7 670.7	179.5	7 491.2
82. Nástroje, náradie, nožiarsky tovar, lyžice a vidličky zo základného kovu; ich časti a súčasti zo základného kovu	9 394.6	2 436.3	6 958.4
49. Tlačené knihy, noviny, obrazy a ostatné výrobky polygrafického priemyslu; rukopisy, strojopisy a plány	6 247.6	17.6	6 230.0
59. Impregnované, potiahnuté, pokryté alebo laminované textílie; textilné výrobky vhodné na priemyselné použitie	7 132.5	912.5	6 220.0
34. Mydlo, organické povrchovo aktívne látky, pracie prípravky, mazacie prípravky, umelé vosky, pripravené vosky, leštiace alebo čistiace prípravky, sviečky a podobné výrobky, modelovacie pasty, zubné vosky a zubné prípravky na základe sadry	4 922.2	529.7	4 392.4
42. Výrobky z usne; sedlárske a remenárske výrobky; cestovné potreby, kabelky a podobné schránky; výrobky z čriev zvierat (iné ako mesinský vlas)	4 429.8	41.8	4 388.0
62. Odevy a odevné doplnky, nepletené alebo neháčkované	4 097.1	312.5	3 784.6
28. Anorganické chemikálie; anorganické alebo organické zlúčeniny drahých kovov, kovov vzácnych zemín, rádioaktívnych prvkov alebo izotopov	2 927.3	33.8	2 893.6
32. Trieslovínové alebo farbierske výťažky; taníny a ich deriváty; farbivá, pigmenty a ostatné farbivé látky; náterové farby a laky; tmely; atramenty	2 864.4	211.9	2 652.5
29. Organické chemikálie	4 272.6	1 821.2	2 451.4
99. Mimoriadne číselné znaky kombinovanej nomenklatúry	2 438.1	11.7	2 426.5
19. Prípravky z obilnín, múky, škrobu alebo mlieka; cukrárske výrobky	2 495.6	78.8	2 416.8
22. Nealkoholické a alkoholické nápoje a ocot	2 775.2	905.4	1 869.8
54. Chemické vlákna; pásiky a podobné tvary z chemických textilných materiálov	2 041.7	186.0	1 855.7
25. Soľ; síra; zeminy a kamene; sadra, vápno a cement	1 892.4	258.7	1 633.7
48. Papier a lepenka; predmety z papieroviny, papiera alebo lepenky	1 538.1	72.8	1 465.3
17. Cukor a cukrovinky	1 143.3	145.8	997.5
79. Zinok a predmety z neho	984.6	12.8	971.7
18. Kakao a prípravky z kakaa	1 077.9	121.4	956.5
61. Odevy a odevné doplnky, pletené alebo háčkované	993.4	184.0	809.3

Kapitola harmonizovaného systému	sX 2021	export 2021	rozdiel/ potenciál
88. Lietadlá, kozmické lode a ich časti a súčasti	723.2	0.0	723.2
58. Špeciálne tkaniny; všívané textilie; čipky; tapisérie; pramikárske výrobky; výšivky	1 437.1	766.1	671.0

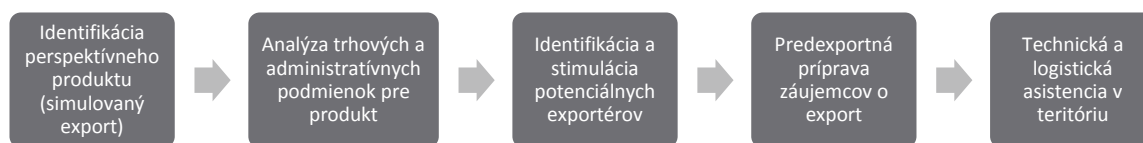
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2022.

Výsledky prezentované v tabuľke ukazujú, že potenciál je najväčší v automobilovom a strojárskom odvetví. Je to tým, že Nemecko patrí v týchto odvetviach k najúspešnejším krajinám na čínskom trhu a zároveň tieto odvetvia tvoria aj podstatnú časť slovenského exportu. Z tradičných odvetví možno menovať aj rôzne drevené výrobky, nábytok, sklenené výrobky, mlieko a mliečne produkty, hliník, farmaceutické produkty a podobne. Komplexný súpis komodít na úrovni 6 miestneho HS kódu s najväčším potenciálom (nad 500 tis. EUR) sa nachádza v prílohe II.

Rozdiel medzi exportným výkonom Slovenska a Nemecka je spôsobený nielen rozdielnou silou firiem oboch štátov, ale práve aj rozdielnou efektivitou proexportných nástrojov a ekonomickej diplomacie. Slovenská republika napríklad v roku 2019 podpísala protokol umožňujúci export mlieka do Číny (Trend, 2019). Avšak vďaka tomu, že Nemecko už skôr vyvážalo mliečne výrobky do Číny, exportéri mlieka z Nemecka mohli v maximálnej miere využiť situáciu v roku 2008, kedy v Číne došlo k otrave 300 000 novorodencov dojčenským mliekom a značne poklesla spotrebiteľská dôvera voči domácomu mliekarenskému priemyslu. V roku 2021 už bola Čína s 22 % podielom po Holandsku druhým najdôležitejším odbytiskom nemeckého mlieka (ITC, 2023). Slovensko v uzatvorení protokolu predbehli aj ďalšie štáty ako napríklad Poľsko, ktoré začalo vyvážať mliečne výrobky na trh ČĽR v roku 2014 (ChinaDaily, 2014) a už v roku 2021 bola Čína tretím najdôležitejším trhom pre poľských mliekarov (Agronomist, 2021). Aj Estónsko obdobnú dohodu podpísalo v roku 2016 (Cornall, 2016). Čínsky trh mliečnych výrobkov je tak už dnes značne saturovaný a slovenskí výrobcovia sa tu budú presadzovať s veľkými problémami.

Efektívne využitie personálnych a finančných zdrojov zo strany agentúry podpory exportu v ČĽR by malo byť zabezpečené proaktívnym postupom od identifikácie potenciálneho produktu aplikovaním simulácie exportu a analýzy cenovej hustoty produktu smerom k osloveniu potenciálnych exportérov a exportnej podpore (Graf 24).

Graf 24 Schéma aktívnej stimulácie exportérov do ČĽR



Zdroj: Vlastné spracovanie

Pre fungovanie navrhovanej schémy je kľúčové zabezpečenie rastu expertízy pracovníkov pôsobiacich v teritóriu, motivácia, ako aj stanovenie jasných kvantitatívnych cieľov a pravidelné hodnotenie ich plnenia.

Použitie metódy vyčíslenia exportného potenciálu prostredníctvom simulovaného exportu umožní zamestnancom štátnych inštitúcií podpory exportu a ekonomickej diplomacie sústrediť svoje úsilie, ako aj finančné zdroje do takých odvetví, kde je potenciál pre rast exportu na daný trh najväčší. Zodpovedná hospodárska politika by mala v predstihu začať pripravovať slovenskú ekonomiku pre prípad, že začnú klesať predaje slovenských automobilov na trhu ČĽR.

Odporúčania pre decíznu sféru v súlade so zadáním dizertačnej práce možno na základe získaných poznatkov zhrnúť do nasledovných bodov:

- Prepracovanie koncepcie vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky na obdobie 2022 – 2030 tak, aby sa do nej vrátilo i ponímanie trhov prednostného záujmu a v rámci toho trhu ČĽR.
- Jasné a transparentné stanovenie cieľov vo vzťahu k teritoriálnym preferenciám (vyhodnotiteľným, merateľným) a adekvátnym nástrojom na ich dosiahnutie so zodpovedajúcim rozpočtom.
- Zriadenie zastúpenia agentúry podpory exportu v teritóriu ČĽR.
- Výchova expertov špecializovaných na ČĽR. Obsadzovanie postov ekonomických diplomatov na základe odborných predpokladov relevantných v teritóriu ČĽR, nie náhodnou rotáciou z odlišných teritórií.
- Zváženie presunu ekonomického diplomata z GK v Šanghaji s cieľom personálneho posilnenia ekonomického oddelenia ZÚ Pekingu, t. j. bližšie k administratívne centru ČĽR, ako aj eliminovania duplicity vo výkone ich funkcií.

- Odčlenenie funkcií agentúry podpory exportu v teritóriu ČĽR od funkcií ekonomických diplomatov.
- Zváženie vhodnej formy partnerstva so súkromným sektorom pri zriaďovaní agentúry podpory exportu v teritóriu ČĽR.
- Vyčlenenie dostatočných personálnych zdrojov disponujúcich potrebnou kvalifikáciou a skúsenosťami s obchodom v ČĽR. Vybavenie kompetentnými miestnymi silami s praxou s odbytom, resp. marketingom.
- Formulovanie kvantifikovateľných cieľov v oblasti podpory obchodu do ČĽR pre oblasť obchodnej diplomacie, ako aj miestneho zastúpenia podpory exportu podobne, ako to je v prípade zamestnancov Eximbanky.
- Motivácia a odmeňovanie pracovníkov čínskeho zastúpenia agentúry podpory exportu v súlade s plnením nastavených cieľov.
- Vyhodnocovanie potenciálu uplatnenia jednotlivých komodít na trhu ČĽR na základe dostupných dát, napríklad pomocou metódy simulovaného exportu.
- Analýza administratívnych a trhových podmienok importu identifikovaných perspektívnych komodít. Identifikácia potenciálnych čínskych odberateľov.
- Proaktívny prístup pri oslovovaní slovenských producentov identifikovaných perspektívnych komodít.
- Poskytovanie konzultačných služieb pri rokovaní s čínskym partnerom, asistencia pri napĺňaní administratívnych a hygienických požiadaviek, ako aj zabezpečovaní logistických úloh.

Bez dôsledného uplatňovania komplexnej a efektívnej proexportnej podpory štátu, sprostredkovania relevantných informácií, mentorovania, informovanej konzultačnej činnosti a asistencie v teritóriu predstavujú všetky ciele v oblasti exportu do ČĽR len politické deklarácie bez reálneho obsahu.

5 DISKUSIA

V podmienkach Slovenskej republiky vzhľadom na jej veľkosť, geografickú polohu a nedostatok prírodných zdrojov, ako aj iné absentujúce „zdedené komparatívne výhody“, je excelovanie v zahraničnom obchode jedinou reálnou rozvojovou cestou (Ružeková et al., 2021). Preto v zahraničných vzťahoch Slovenskej republiky zohráva obchodná diplomacia ústrednú pozíciu. Toto vnímanie panuje pomerne kontinuálne, odkedy boli obchodné oddelenia presunuté z pôsobnosti MH SR na MZVaEZ SR. To determinuje strategické dokumenty v oblasti zahraničného obchodu. V nich je reflektovaná prevažujúca exportná závislosť od trhov EÚ a z toho vyplývajúca snaha o teritoriálnu diverzifikáciu slovenského exportu. Z tohto hľadiska je zvláštny dôraz kladený na rýchlo sa rozvíjajúce trhy tretích krajín a v tejto súvislosti je často zmieňovaná ČĽR. Zvyšovanie slovenského exportu na trhy juhovýchodnej Ázie ako jedného z najperspektívnejších regiónov tak v absolútnych číslach, ako aj jeho podiele na celkovom zahraničnom obchode je teda dôležitým strategickým cieľom exportnej politiky Slovenskej republiky.

5.1 Cenová hustota (Value per Weight)

Aplikácia cenovej hustoty (VpW) v analýze medzinárodného pohybu tovaru predstavuje inovatívne využitie veličiny, ktorá bola široko užívaná v logistickom plánovaní. Lashkaripour (2020) vo svojej práci analyzoval vplyv vzťahu medzi hmotnosťou a vnímanou kvalitou tovaru na bilaterálne obchodné vzťahy. Okrem iného zistil, že cenová hustota signifikantne stúpa spolu s GDP per capita oboch zúčastnených štátov. Toto je v súlade so zistením prezentovaným vo výsledkoch tejto dizertačnej práce, kde v regresnej analýze vzťahu závislosti VpW od HDP per capita vykazuje parameter β_1 premennej $\ln GDP_{pCap}$ v prípade Nemecka vyššiu hodnotu ($\beta_1 = 0,988546$) ako v prípade Slovenskej republiky ($\beta_1 = 0,433684$). To znamená, že v prípade Nemecka, ktoré má vyšší HDP per capita ako SR, rastie VpW exportu v závislosti od HDP per capita cieľovej krajiny signifikantne rýchlejším tempom, ako je to v prípade exportu Slovenskej republiky. Čo sa týka cenovej hustoty slovenských komodít realizovaných na trhu ČĽR, tá sa nachádza pod priamkou regresného modelu, čo indikuje nižšie VpW ako by bolo možné očakávať vzhľadom na výšku HDP per capita ČĽR. Naopak Nemecko potenciál čínskeho trhu úspešne využíva vzhľadom na to, že skutočná hodnota VpW sa nachádza vysoko nad hodnotou očakávanou na základe regresnej analýzy. Týmto spôsobom bola v dostatočnej

miere potvrdená platnosť hypotézy č. 2 tejto dizertačnej práce, že *cenová úroveň exportov SR na trh ČĽR nedosahuje očakávanú úroveň vzhľadom na kúpnu silu čínskeho trhu*

Súčasná ekonomika sa podľa Waltra R. Stahela (2010) delí v závislosti od cenovej hustoty produktu do troch odlišných typov. Najprimitívnejšiu časť ekonomiky tvorí tzv. ekonomika doby kamennej s nízkou cenovou hustotou, ktorá vyrába základné suroviny a poľnohospodárske plodiny. Vyššiu pridanú hodnotu dáva surovinám druhý typ ekonomiky – priemyselná ekonomika. Tá sa vyznačuje priemyselnou produkciou s vyššou cenovou hustotou. Najvyššiu cenovú hustotu dosahuje produkcia výkonnostnej ekonomiky. Ako vidno z výsledkov prezentovaných v tejto dizertačnej práci, cenová hustota exportu Slovenskej republiky nielen na trh ČĽR, ale aj na ostatné trhy ďaleko zaostáva za cenovou hustotou, ktorú dosahuje na exportných trhoch Nemecko. To znamená, že v prípade Nemecka je jeho output tvorený výkonnostnou ekonomikou v oveľa vyššej miere, ako je to v prípade Slovenskej republiky. To má vážne dôsledky pre dlhodobú perspektívu Slovenska, keďže cenová hustota tvorí, podľa Stahela, jeden z vrcholov trojuholníka udržateľnosti. V záujme rastu a udržateľnosti blahobytu na Slovensku je žiaduce rozvíjať tie odvetvia, ktorých produkcia a export prináša ekonomike vyššie ekonomické benefity.

Je zrejmé, že každá krajina má svoju špecifickú štruktúru ekonomiky, ktorá je do veľkej miery determinovaná obdarenosťou prírodnými zdrojmi a stupňom vyspelosti, čo sa následne odzrkadľuje v komoditnej štruktúre exportu. Inú komoditnú štruktúru má krajina vyvážajúca suroviny, ako napríklad Kanada alebo Austrália a inú krajina vyvážajúca vyspelé technológie ako Japonsko alebo Južná Kórea. Jedna aj druhá skupina krajín plní určitú funkciu v rámci medzinárodnej del'by práce. Avšak druhá skupina krajín bude vykazovať nepomerne vyššiu cenovú hustotu ako tá, ktorej export tvoria najmä suroviny alebo poľnohospodárske produkty. Z toho dôvodu porovnania absolútnych hodnôt VpW medzi krajinami neposkytuje verný obraz výhodnosti alebo nevýhodnosti exportov. Pre zabezpečenie porovnateľnosti exportov krajín na určitý trh a ich cenových úrovni bolo nutné zaviesť relatívnu cenovú hustotu, ktorá zohľadňuje cenové rozdiely exportov krajín na sledovaný trh a exportom rovnakých komodít na ostatné svetové trhy. Pokiaľ je cena na trh sledovanej krajiny, v tomto prípade ČĽR, vyššia ako je realizačná cena na ostatných svetových trhoch, potom ide o bonus z exportu na daný trh. Ak ceny exportov na trh ČĽR nedosahujú priemerné ceny na ostatných svetových trhoch, potom to možno charakterizovať ako náklad z nerealizovaného exportu na iné trhy.

Slovenská republika má vzhľadom na veľkosť svojej ekonomiky najväčší export do ČĽR zo skúmaných štátov strednej a východnej Európy. Ako je pre slovenský export charakteristické, väčšinu z neho tvorí produkcia nadnárodných spoločností automobilového odvetvia. Výroba ostatných štátov V4 nie je tak silno koncentrovaná v jednom odvetví. Porovnanie relatívnych cenových hustôt ukazuje, že slovenské firmy dosahujú na trhu ČĽR najnižšiu relatívnu cenovú hustotu z krajín V4, ktorá je o 13,5 % vyššia ako na ostatných svetových trhoch. Export slovenských firiem je teda výhodný aj z hľadiska realizačnej ceny a vzhľadom na jeho veľký absolútny objem z neho plynú slovenským firmám nezanedbateľné benefity, čím bola potvrdená platnosť hypotézy č. 3 tejto dizertačnej práce, t. j. že *SR patrí medzi tie krajiny strednej a východnej Európy, ktoré najviac benefitujú z exportu do ČĽR.*

Úzka komoditná koncentrácia však predstavuje riziko pre ich udržateľnosť v budúcnosti. Napriek tomu, že príslušné štátne inštitúcie si uvedomujú daný problém, čo sa premieta aj do stratégie VEV SR na obdobie 2014 – 2020, veľa sa v tomto období nezmenilo. Pomerne veľký objem exportu na trh ČĽR, ktorý Slovensko dlhodobo dosahuje v porovnaní s ostatnými štátmi strednej a východnej Európy pravdepodobne spôsobil, že sa nenašla politická vôľa pre zabezpečenie dostatočného financovania nevyhnutného pre implementáciu stratégie VOV vo vzťahu k podpore exportu na trh ČĽR, ktorá by viedla k väčšej komoditnej diverzifikácii a zásadnému zvýšeniu počtu exportérov.

5.2 Odhalená komparatívna výhoda verus simulovaný export

Táto dizertačná práca má ambíciu poskytnúť triezvy pohľad na export Slovenska do Číny a jeho perspektívu. Takýto prístup musí byť založený na analýze empirických údajov a nie na nepodložených domnienkach úradníkov. Vychádza pritom z komodít, ktoré Slovensko úspešne vyváža na iné trhy, avšak doposiaľ sa nepresadilo na trhu ČĽR, pričom iné členské krajiny EÚ s obdobnými podmienkami vstupu na trh ČĽR tam už úspešne daný tovar exportujú.

Metodika tejto práce vychádza zo zaužívaných postupov odhaľovania komparatívnych výhod v medzinárodnom obchode ako ich definoval v svojej práci B. Balassa. Kvantifikácia hodnôt Balassovho indexu odhalených komparatívnych výhod môže v praxi poslúžiť viacerými spôsobmi (Sanidas a Shin, 2010): ako ukazovateľ konkurencieschopnosti krajiny, pre kvantifikovanie konkurenčnej výhody, alebo porovnanie komparatívnych výhod medzi krajinami.

Viacerí autori poukázali na nestabilitu *Balassovho RCA indexu* v mnohých prípadoch pri dlhšom časovom období s tým, že treba byť opatrný pri používaní indexu pri porovnávaní konkurencieschopnosti jednotlivých štátov v danom odvetví a taktiež pri porovnávaní postavenia danej krajiny v jednotlivých odvetviach. Toto je problémom najmä pri použití *Balassovho indexu* ako kardinálnej hodnoty, ktorej porovnanie medzi krajinami je ťažko možné jednoznačne interpretovať (Deb a Sengupta, 2017). Na koncept RCA nadväzujú aj ďalší autori alternatívnymi indexmi, ako je napríklad *relatívna obchodná výhoda* (Revealed Trade Advantage – RTA index) (Vollrath, 1991).

Vypovedacia schopnosť RCA indexov je v prípade geograficky blízkych krajín vyššia ako pri vzájomne vzdialených krajinách. V ich prípade uplatnenie existencie komparatívnej výhody v určitej komodite predpokladá aj naplnenie podmienok vyplývajúcich z povahy tovaru a požiadaviek na jeho prepravu. V prípade rýchlo degradujúcich tovarov býva ich doprava na veľké vzdialenosti nerealizovateľná alebo nerentabilná. Preto je týmto spôsobom odhalená výhoda značne teoretická a pre exportnú prax má len limitovanú aplikovateľnosť.

Určitou adaptáciou postupov z výpočtu RCA indexov pre prax je konštrukcia tzv. exportnej medzery (Zábojník a Borovská 2021). Exportná medzera vychádza z dát za niekoľko rokov, čím je dosiahnutá spoľahlivejšia porovnávacia báza pre kvantifikáciu exportného potenciálu na skúmanom trhu pre každú komoditu samostatne.

Žiadny z uvedených prístupov však nezohľadňuje vplyv, ktorý v medzinárodnom obchode má existencia prekážok zahraničného obchodu vo forme tarifných a netarifných obmedzení alebo existencie obchodných blokov. Tieto skutočnosti spôsobujú, že pri formovaní obchodných vzťahov medzi krajinami zohrávajú podstatnú úlohu politické faktory, ktoré zatláčajú do úzadia tie ekonomické. Najnovšie je to možné sledovať na efekte embarga na dovoz plynu, ropy a ropných produktov z Ruska, čím vzniká priestor pre producentov plynu, ktorých pozícia v Európe, najmä pre ich ceny, nebola doposiaľ tak silná. Zároveň tieto tradičné indexy odhalených komparatívnych výhod nezohľadňujú vplyv vzdialenosti cieľového trhu, ktorá má veľký dosah najmä na tovary s nižšou cenovou hustotou alebo na tovary s krátkou trvanlivosťou.

Preto bola v tejto dizertačnej práci adaptovaná filozofia používaná pri zostavovaní indexov odhalených komparatívnych výhod, resp. ich rôznych variantov tak, aby výstup

zohľadňoval faktory, ktoré v pôvodnej konštrukcii indexov chýbajú a bol tak použiteľnejší pre ekonomickú prax.

Tento cieľ sa dosiahol zavedením prvku komparatívnej analýzy do vzorca pre výpočet RCA. Ide o to, aby boli vyšpecifikované také komodity, ktoré Slovenská republika exportuje na iné trhy, ale ich export do ČĽR nie je úspešný v takej miere, v akej sa to darí Nemecku, ako krajine s obdobnými podmienkami vstupu na jej trh. Týmto spôsobom sú z posudzovania eliminované exporty komodít, ktoré z nejakých dôvodov Nemecko do ČĽR nevyváža, a s určitou mierou pravdepodobnosti ide o tovary, ktoré sa vzhľadom na obmedzenia alebo vzdialenosti do Číny vyvážať nedajú alebo neoplatia. Takto sa dá predísť situácii, kedy ekonomický diplomat kontaktuje slovenských výrobcov v odvetviach, ktorých vývoz do ČĽR je vzhľadom na množstvo prekážok ťažko realizovateľným. Výstup z aplikovania tejto metódy tvorí konkrétne odporúčania na úrovni jednotlivých komodít harmonizovaného systému a zároveň potvrdzuje platnosť hypotézy č. 4 tejto dizertačnej práce, že *zvýšenie exportnej efektivity SR na trhu ČĽR by prinieslo výrazné zvýšenie objemu slovenského exportu i jeho komoditnú diverzifikáciu*. Vzhľadom na rozsah takmer 1800 položiek harmonizovaného systému, ktorých sa zistenia týkajú, sú výsledky prezentované v časti Prílohy II. Účelom takéhoto postupu je minimalizovať náklady na zdĺhavé analýzy trhových podmienok neprehľadného a netransparentného obchodného prostredia ČĽR a jednoducho sa inšpirovať úspešným exportom iných členov EÚ.

Hoci sa výsledky prezentované v tejto práci, vzhľadom na odlišnú metódu, líšia od výsledkov vypočítaných pomocou exportnej medzery, vo všeobecnosti možno povedať, že poukazujú na potenciál v obdobných odvetviach. V roku 2020 bola exportná medzera exportu Slovenska do ČĽR vo výške 8,9 mld. USD, nachádzajúca sa najmä v sektoroch (Ružeková et al. 2021):

- osobné vozidlá – 988,7 mil. USD,
- časti a príslušenstvo na osobné vozidlá – 401 mld. USD,
- osvetlenie do motorových vozidiel – 192,9 mld. USD,
- ostatné: meď, drevo, celulóza, telefóny a podobne.

Exportný potenciál, ktorý vychádza z rozdielu medzi simulovaným exportom a uskutočneným exportom však bol v roku 2021 vyšší ako hodnota exportnej medzery.

- osobné vozidlá – 988 mil. USD,
- časti a príslušenstvo na osobné vozidlá – 533 mil. USD,

- osvetlenie do motorových vozidiel – 311 mil. USD.

Vyššia hodnota vypočítaná na základe simulovaného exportu vychádza z excelentnej exportnej efektívnosti Nemecka pri exporte do Číny. Výsledná výška, ako aj štruktúra simulovaného exportu, a teda i odhaleného potenciálu by sa pri zvolení iného porovnávaného členského štátu EÚ značne líšila. Vzhľadom na vysokú intenzitu exportu Nemecka do ČLR je vypočítaná hodnota simulovaného exportu veľmi ambiciózna. Cieľom bolo názorne ukázať, čo by teoreticky boli slovenskí exportéri schopní dosiahnuť na trhu ČLR, ak by jej nebránili subjektívne faktory. Medzi Slovenskom a Nemeckom sú však veľké rozdiely z hľadiska výšky investícií do školstva, vedy a výskumu, vo výške HDP a podobne. To sú bohužiaľ faktory, ktorých zmenu v krátkodobom horizonte a ani strednodobom nemožno očakávať. Použitím inej krajiny EÚ ako východiska pre výpočet simulovaného exportu, ktorá by svojou veľkosťou, stupňom rozvoja a ekonomickou štruktúrou bola bližšia situácii na Slovensku (napríklad niektorý člen V4), by získané údaje mohli poskytnúť pohľad na stav exportu dosiahnuteľný minimálne v strednodobom horizonte.

Skutočný prínos tejto metódy je však v stovkách položiek, ktoré síce netvoria najväčší podiel na exporte, avšak podporením ich exportu možno cieľiť proexportnú politiku smerom k vyššej odvetvovej diverzifikácii exportu a na ktorých výrobe a exporte sa podieľajú najmä slovenské MSP.

Medzi komoditné položky nesúvisiace s výrobou automobilov, ktoré majú najväčší potenciál, patria (podrobný prehľad komodít tvorí prílohu II):

- 7326 90 – Ostatné výrobky zo železa a ocele – 34 mil. USD,
- 8517 62 – Prístroje na príjem, konverziu a prenos alebo obnovenie hlasu, obrazu alebo ostatných dát – 29 mil. USD,
- 3901 10 – Polyetylén so špecifickou hmotnosťou menej ako 0,94 – 25 mil. USD,
- 8528 52 – Monitory schopné priameho prepojenia a určené na použitie so strojom na automatické spracovanie údajov – 23 mil. USD,
- 4016 99 – Ostatné výrobky z vulkanizovaného kaučuku iného ako tvrdeného kaučuku – 21 mil. USD.

V tejto práci sa taktiež podarilo s použitím zavedeného ukazovateľa cenovej hustoty zhodnotiť aktuálnu situáciu exportu SR do ČLR tak z hľadiska benefitov plynúcich z exportu na tento trh, ako aj cien tu dosahovaných. Podarilo sa však najmä skĺbiť analytický prístup

vychádzajúci z teoretickej konštrukcie indexu relatívnych komparatívnych výhod a jeho adaptáciou zakomponovaním zložky komparatívnej analýzy sa podarilo dosiahnuť to, že získané poznatky môžu poslúžiť pre potreby decíznej sféry vládnych orgánov podpory exportu, ako aj podnikateľských subjektov.

5.3 Politika podpory exportu SR do ČĽR

Potvrdením platnosti hypotézy č. 1 formulovanej v tejto dizertačnej práci bol preukázaný jednoznačný trend klesajúcej komplementarity exportu SR na trhu ČĽR. Takýto vývoj predstavuje pre slovenské spoločnosti v budúcnosti výzvu pri exporte do ČĽR v podobe zužujúceho sa trhového priestoru. Aby mohli slovenskí podnikatelia byť v takýchto podmienkach úspešní, bude potrebné prehodnotiť politiku štátnej podpory exportu tak, ako je to v prípade iných štátov, ktoré k trhu ČĽR a jeho možnostiam pristupujú seriózne.

Pri formulovaní cieľov a nástrojov vonkajších ekonomických politík musí vláda SR brať zreteľ na obmedzenia vyplývajúce z členstva SR v EÚ, eurozóne, OECD a WTO. Najmä vstupom do EÚ prišlo Slovensko o značnú časť svojej suverenity v oblasti medzinárodného obchodu. Na druhej strane má v rámci vyjednávacích procesov v EÚ slovo Slovenskej republiky väčšiu váhu, keďže jeho pozície sa premietajú do spoločných stanovísk EÚ. Obmedzenia vyplývajúce z členstva v Európskej menovej únii zasa limitujú použitie proexportnej intervencie menového kurzu.

Pre krajinu veľkosti Slovenskej republiky s počtom do 20 mil. obyvateľov predstavuje zahraničný obchod esenciálnu súčasť zdravého ekonomického rastu (Ružeková et al., 2021). Vysoká miera exportu však vnáša do ekonomiky silný externý faktor, ktorý sa nachádza mimo dosahu hospodárskej politiky štátu a ktorý sa vyznačuje značnou volatilitou.

Krugman (1996), ktorý vychádzal z teórie komparatívnych výhod nevidel opodstatnenie pre štátnu intervenciu podpory exportu. Tvrdil, že takéto zasahovanie do fungovania trhu je nežiaduce, keďže podporené odvetvia fungujú na úkor nepodporených odvetví s komparatívnou výhodou, ktorým odoberajú zdroje, napríklad zamestnancov. V prípade trhu s protekcionistickými tendenciami, ako je trh ČĽR, sa však zdajú byť štátne intervencie podpory exportu opodstatnené, keďže prekážky importu bránia uplatneniu komparatívnych výhod v medzinárodnom obchode.

Hausmann et al. (2006) odôvodňuje štátne proexportné intervencie existenciou rôznych externalít a asymetrickosťou v prístupe firiem k informáciám. Najmä pre menšie

slovenské firmy predstavuje nedostatok informácií o trhových a administratívnych podmienkach v ČĽR priveľké riziko, ktoré ich odradzuje od prenikania na tento trh. Bohužiaľ, slovenskí exportéri nenachádzajú v štátnych proexportných organizáciách podporu potrebnú na prekonanie prekážok, ktorým čelia pri vstupe na trh ČĽR. Pritom výskumy naznačujú, že práve v kategórii malých exportérov bol pozorovaný najsilnejší efekt programov podpory exportu (Martincus et al., 2010).

Ako poukázali Melnyk et al. (2019), v záujme dosahovania strategických ekonomických cieľov krajiny je dôležitý proces cieleného inštitucionálneho riadenia exportu. Export na vzdialený trh s odlišnou periódou ekonomického cyklu môže mať pozitívny vplyv na ekonomiku prostredníctvom proticyklického efektu podobne, ako keď čínsky dopyt výrazne pomáhal zmierňovať dopady finančnej a ekonomickej krízy v Európe (Graf 1). Práve obdobie finančnej a ekonomickej krízy je hodnotené ako obdobie renesancie proexportných politík vo svete, kedy sa štáty usilovali presmerovať svoju produkciu na menej tradičné trhy, ako napríklad Latinská Amerika a ČĽR (Antalóczy a Élterő, 2016) a vzrástla i dôležitosť agentúr financujúcich export.

Snaha štátu o zabezpečenie stabilného exportu sa pretavila v stratégii vonkajších ekonomických vzťahov na obdobie 2014 - 2020 v podobe cieľov teritoriálnej a odvetvovej diverzifikácie. Jedným z prioritných trhov, ktorý mal dopomôcť k naplneniu týchto cieľov, mal byť trh ČĽR (MH SR, 2013). Dosiahnuté výsledky nenapovedajú, že by v sledovanom období došlo k naplneniu týchto cieľov. Najmä, čo sa týka odvetvovej diverzifikácie exportu, nedošlo k výraznejšiemu zlepšeniu exportu do ČĽR. V preferovaných odvetviach (okrem HS85 a HS87), v ktorých MZVaEZ SR (2021) vidí najväčší potenciál na trhu ČĽR, došlo medzi rokmi 2013 - 2021 k poklesu (Graf 16).

Ako sa ukazuje, programy podpory exportu majú väčší vplyv na rast extenzívnej marže ako v prípade intenzívnej. To znamená, že vedie skôr k zvyšovaniu počtu nových odberateľov a produktov ako k zvyšovaniu exportu existujúcim zákazníkom (Comi a Resmini, 2020). To naznačuje, že ide o dôležitý nástroj pre naplnenie cieľa zvýšenia počtu slovenských exportérov do ČĽR definovaného v stratégii VEV. V kategórii stredných firiem majú programy podpory exportu najväčší vplyv z hľadiska objemu nového exportu (Munch a Schaur, 2018). Programy podpory exportu sú preto dôležité i z hľadiska snahy o aspoň čiastočné vybalansovanie slovenského exportu motorových vozidiel do ČĽR. Efekt proexportných programov však v konečnom dôsledku závisí od kombinácie použitých nástrojov.

Podľa Haddoud et al. (2017) sú skúsenostné formy podpory exportu účinnejšie ako informatívno-osvetové. Pre export do Číny je dôležité, aby školenia nemali len všeobecný charakter a cielili práve na trh ČĽR a vykonávali ich kvalifikovaní odborníci s preukázateľnými skúsenosťami z predaja na trhu ČĽR. Akékoľvek školenie však nedokáže exportéra pripraviť na výzvy exportovania do ČĽR, ktoré európske centrum malých a stredných podnikov v ČĽR zhrnulo do štyroch základných okruhov (EUSME Center, 2018a):

1) Existencia trhu pre daný produkt v Číne: je tam dopyt? aká je konkurencia? aké sú odbytové kanály?

2) Administratívno-regulačné podmienky ČĽR pre daný produkt: Je daný tovar možné dovážať do ČĽR? Aké technické a administratívne požiadavky musí tovar spĺňať?

3) Problematika distribučnej stratégie firmy na trhu ČĽR: Aké zdroje je exportér ochotný alokovať? V akom časovom rámci chce stratégiu realizovať? Aké príjmy očakáva a na základe čoho?

4) Znalosť prostredia ČĽR a pripravenosť: Aké sú predošlé skúsenosti s exportom vo všeobecnosti?

Európske centrum SME formuluje i zásady bdlosti na predchádzanie nekalým praktikám, ktorým zahraničné spoločnosti často čelia pri prenikaní na teritórium a mnohokrát vedú k predčasnému ukončeniu ich aktivít v Číne (EUSME Center, 2018b). Príprava exportéra na konkrétne výzvy, ktorým bude čeliť jeho produkt, si vyžaduje individuálny prístup ku každému jednotlivému obchodnému prípadu.

Efekty podpory exportu, ktoré sú opísané v odbornej literatúre, sa v prípade exportu SR do ČĽR nedostavili. To svedčí o tom, že pracovníci SARIO a ani pracovníci obchodnej diplomacie v teritóriu nemajú momentálne odborné ani kapacitné predpoklady slovenským exportérom poskytnúť relevantné informácie pri riešení zmienených otázok.

Chao (2012) sa na základe získaných skúseností pokúsil identifikovať predpoklady, ktoré by mal produkt spĺňať, aby bol na trhu ČĽR úspešný. Ten uvádza, že produkt by mal poskytovať úsporu nákladov, technologickú inováciu a najmä byť v súlade s hospodárskymi cieľmi centrálnej vlády ČĽR. Niektoré slovenské firmy majú ohľadom uplatnenia ich produktu v Číne niekedy nerealistické očakávania, ktoré by mali byť pred vstupom na trh korigované expertným pohľadom fundovaného pracovníka agentúry podpory exportu, čím im môže ušetriť nemalé komplikácie. Aj mnohí slovenskí exportéri totiž čelia inherentným bariéram vstupu na čínsky trh, ktoré definoval Lowry (2014): nedostatočná kapacita na

export, nedostatok informácií o prostredí a logistike, nadmerná byrokracia a regulácia, ťažkosti s exportným marketingom, financovaním a podobne.

Rovnakým problémom pri vstupe na trh ČĽR čelia aj exportéri zo Slovenskej republiky. Systémové opatrenia navrhované v tejto dizertačnej práci zdôrazňujú práve zmiernenie averzie k exportovaniu na trh ČĽR, ktorý je do značnej miery vyvolaný nedostatkom informácií a z toho vyplývajúceho vysokého rizika. Po zohľadnení vypracovaných odporúčaní by kvalifikovaní pracovníci agentúry podpory exportu vyhodnocovali riziká, ako aj perspektívy uplatnenia jednotlivých firiem a produktov.

S pomocou metódy simulovaného exportu, kde vo všeobecnosti ide o inšpirovanie sa inými, úspešnejšími členskými štátmi EÚ, je možné do určitej miery zodpovedať otázku existencie trhu pre konkrétnu produkciu. Ak môže iná krajina EÚ vyvážať daný tovar do ČĽR, existuje silný predpoklad, že rovnakú produkciu bude môcť exportovať i producent zo Slovenskej republiky. Simulácia exportu SR na trh ČĽR dokázala platnosť hypotézy č. 4, že *zvýšenie exportnej efektivity SR na trhu ČĽR by prinieslo výrazné zvýšenie objemu slovenského exportu i jeho komoditnú diverzifikáciu*. Cielenu exportnou politikou by sa mal štát usilovať o zužitkovanie tohto potenciálu.

Vzhľadom na zistenia z analýzy 130 agentúr podpory exportu, že krajiny s proexportnými agentúrami financovanými z verejných zdrojov, avšak kontrolovanými súkromným sektorom vykazujú väčší rast exportu (Lederman et al., 2010), by čiastkovým riešením mohlo byť i vytvorenie modelu verejno-súkromného partnerstva v spolupráci s existujúcimi obchodnými komorami alebo spoločnosťami pôsobiacimi v oblasti sprostredkovania obchodu s ČĽR.

Nádej pre export slovenských firiem do ČĽR neprináša ani nová Koncepcia vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky na obdobie 2022 - 2030. Napriek v koncepcii definovanom celi diverzifikácie exportu tu už nie je trh ČĽR definovaný ako trh prednostného záujmu. Koncepcia sa v oblasti podpory exportu zameriava na organizovanie podnikateľských misií, organizovanie okrúhlych stolov, tréningové aktivity pre exportérov a jednotnú prezentáciu firiem s cieľom posilniť imidž Slovenskej republiky. Ani v pôsobení EXIMBANKY neprináša podstatné inovácie v porovnaní s predchádzajúcim stavom. Vypadla aj zmienka o vytváraní zastúpení SARIO na zahraničných trhoch (MH SR, 2022). Hoci koncepcii chýba jasná vízia, pozitívne možno hodnotiť azda len jej zosúladenie so slovenskou realitou.

Riešenie problému teritoriálnej a komoditnej nevyváženosti exportu Slovenskej republiky však nie je možné zužovať len na proexportnú politiku, keďže ide o hlbší problém. Ak chce Slovensko dosiahnuť dlhodobú udržateľnosť, je nevyhnutné zvyšovať konkurencieschopnosť ekonomiky, čo nie je možné bez zlepšovania prostredia podporujúceho inovácie. Slovensko sa však dlhodobo radí ku krajinám so slabým inovačným prostredím a slabou podporou vedy a výskumu (Ružeková et al., 2021). Nevyhnutným predpokladom pre zabezpečenie úspešných exportov v dlhodobom horizonte je zabezpečenie konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky, aby technologické firmy mali dôvod tu umiestňovať svoju výrobu, ktorá sa bude exportovať aj na vzdialenejšie trhy, ako je napríklad ČLR. V krátkodobom a strednodobom horizonte však môže vláda dosiahnuť nezanedbateľné efekty aj prostredníctvom aktívnej proexportnej politiky štátu.

6 TEORETICKÉ A PRAKTICKÉ PRÍNOSY DIZERTAČNEJ PRÁCE

Ciele tejto práce boli formulované s prihliadnutím na to, aby ich naplnenie malo prínos tak z pohľadu ekonomickej teórie, ako aj praxe. Vývoj exportu Slovenskej republiky do Číny bol podrobený kvantitatívnej aj kvalitatívnej analýze. Okrem toho, že dizertačná práca s použitím štandardnej metódy výpočtu komplementarity exportu zhodnotila budúce perspektívy exportu Slovenskej republiky na trhu ČĽR, inovatívnym spôsobom využila koncept cenovej hustoty (value density) doposiaľ využívanej predovšetkým v logistike. Pri formulovaní konkrétnych exportných odporúčaní práca nadviazala na koncept odhalených komparatívnych výhod. Metodika tohto konceptu bola adaptovaná tak, aby poskytla podklad pre decíznu sféru pri formovaní exportných odporúčaní na úrovni jednotlivých položiek harmonizovaného systému. Získané poznatky umožňujú obchodnej diplomacii, inštitúciám podpory exportu, ako aj samotným exportérom čo možno najefektívnejšie využiť disponibilné zdroje na expanziu na trh ČĽR.

Teoretické prínosy práce:

- Charakteristika zmluvných, ale aj historických východísk pre vzájomnú bilaterálnu zahraničnoobchodnú a investičnú spoluprácu.
- Prehĺbenie teoretických východísk a nový prístup k historickému kontextu zahraničnoobchodnej spolupráce SR (ČSR, ČSSR, ČSFR) a ČĽR.
- Systematický prehľad obchodných vzťahov SR – ČĽR a poukázanie na skutočnosť, že tieto tradične blízke obchodné vzťahy v súčasnosti už nehrajú významnú úlohu pri formovaní ekonomicko-obchodných vzťahov.
- Zhrnutie špecifik trhu ČĽR, ktoré by mali slovenskí exportéri, ako aj inštitúcie podpory exportu zohľadňovať vo svojich plánoch exportnej expanzie na trh ČĽR,
- Špecifikácia modelu a stručného manuálu kriticky hodnotiaceho potenciál exportu slovenskej firmy na čínsky trh.
- Zhodnotenie stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020 vo vzťahu k ČĽR a vyhodnotenie napĺňania jej cieľov.
- Akcentovanie štrukturálnych nerovnováh v slovenskom exporte, ktoré sa v exporte do ČĽR ešte prehľbujú.

- Teoretické vymedzenie a aplikácia veličiny cenovej hustoty (value density), respektíve kilogramovej ceny (value-per-weight) komodít na cenovú analýzu exportov SR do ČĽR. Regresnou analýzou bol dokázaný vzťah závislosti cenovej hustoty exportov SR a Nemecka od HDP per capita cieľových trhov.
- Teoretické vymedzenie a aplikácia koncepcie simulovaného exportu adaptáciou prístupu postaveného na teórii odhalených komparatívnych výhod tak, aby výsledky reflektovali podmienky vstupu na analyzovaný trh.
- Teoretické vymedzenie a kvantifikácia cenových benefítov plynúcich slovenským vývozcom z exportovania na trh ČĽR vyplývajúcich z cenových rozdielov medzi exportmi do ČĽR a exportmi na ostatné svetové trhy.
- Využitie vyššie uvedených teoretických prístupov pre možné rozšírenie pedagogickej činnosti pracoviska KMO OF EUBA, predovšetkým v rámci predmetov medzinárodný obchod, teritoriálne analýzy v medzinárodnom podnikaní a podnikateľské príležitosti v ČĽR.

Praktické prínosy práce:

- Zhodnotenie perspektívy slovenských exportov z hľadiska vývoja komplementarity exportu SR na trh ČĽR a ich interpretácia. Aplikáciou skúmania komplementarity bolo zistené, že komplementarita exportu SR na trh ČĽR má v sledovanom období klesajúci trend. Z toho vyplýva, že priestor na presadenie slovenských exportérov do ČĽR sa zmenšuje a stále vo väčšej miere bude žiaduca zapojenie štátnej politiky podpory exportu pri ich prenikaní na trh ČĽR.
- Vypracovanie metódy cenovej hustoty a relatívnej cenovej hustoty, ktorá umožňuje porovnávanie cieľových trhov medzi sebou na základe cien ich exportov. Porovnanie relatívnej ceny exportov SR na trh ČĽR s krajinami strednej východnej Európy. Použitie týchto metód umožní analyzovať trhy podľa dosahovanej ceny až na úrovni jednotlivých komodít harmonizovaného systému, čo môže štátnym inštitúciám podpory exportu poskytnúť empirický základ pre cielenie podpory exportu na také trhy, kde je dosahovaná vyššia cenová úroveň.
- Vypracovanie exportných odporúčaní komoditného zamerania slovenského exportu založených na koncepcii simulovaného exportu, ktorá identifikuje exportný potenciál na základe analýzy empirických údajov.

- Spracovanie konkrétnych odporúčaní potenciálne vedúcich ku konkrétnym cieľom (KPI) pre ekonomických diplomatov v teritóriu ČĽR s cieľom maximalizovať a zefektívniť ich výkon cez optiku „value for money“.
- Vypracovanie systémových odporúčaní založených na identifikácii nedostatkov štátnej politiky podpory exportu vo vzťahu k trhu ČĽR.

Možnosti smerovania nadväzujúceho výskumu:

- Precizovanie regresného modelu závislosti VpW od HDP per capita formou doplnenia dodatočných premenných (multivariate regression analysis) alebo rozšírením dát tak, aby bolo možné uskutočniť regresnú analýzu panelových dát pre väčšie množstvo exportérov (panel data analysis).
- Simulovanie exportu SR na trh ČĽR s aplikáciou exportnej efektivity iných, porovnateľnejších štátov so SR (napríklad V4) ako je to v prípade Nemecka. Týmto spôsobom je možné identifikovať tovary, pri ktorých je reálnejšie očakávať presadenie na trhu ČĽR.
- Aplikácia metódy simulovaného exportu aj na iných perspektívnych geograficky vzdialených trhoch.
- Preskúmanie možných alternatív inštitucionálnej prítomnosti štátnej agentúry podpory exportu (SARIO) v teritóriu ČĽR a posúdenie vhodnej formy partnerstva so súkromným sektorom s cieľom zvýšiť efektívnosť takéhoto zastúpenia.
- Preskúmanie vhodného nastavenia vnútorných procesov fungovania zahraničného zastúpenia agentúry podpory exportu.

ZÁVER

Ekonomické vzťahy Slovenska a ČLR majú dlhoročnú tradíciu, na ktorú sa usiluje nadviazať aj novodobá Slovenská republika. Na rozdiel od predchádzajúcej spolupráce v rámci socialistických krajín sa však súčasné obchodné vzťahy riadia trhovými podmienkami. Predovšetkým Čína si v posledných dekádach prešla hlbokými štrukturálnymi zmenami a z nerozvinutej, prevažne agrárnej ekonomiky, táto krajina expandovala na najväčšieho globálneho exportéra a druhú najväčšiu ekonomiku sveta. Slovenskí exportéri preto musia vynakladať extrémne úsilie, aby mohli byť úspešní na trhu ČLR. Export do ČLR je pritom dôležitý pre zvyšovanie miery teritoriálnej diverzifikácie slovenského exportu, ktorá pôsobí stabilizačne v turbulentných obdobiach. Cieľom je eliminovať príliš koncentrovaný export na trhy krajín EÚ. Schodok obchodnej bilancie SR s Čínou je po Kórejskej republike druhý najvyšší. Kritickým cieľom je pracovať na znižovaní tohto deficitu, k čomu môže výrazne prispieť štát pomocou svojej aktívnej proexportnej politiky. Prevažná časť exportu Slovenska je realizovaná zahraničnými spoločnosťami a aj za exportom do ČLR stoja hlavne nadnárodné spoločnosti, a to predovšetkým v automobilovom priemysle. Západným automobilkám však vplyvom intenzívnych zmien v automobilovom priemysle rastie v Číne silná konkurencia, a preto kontinuálny dôraz na automobilový priemysel do budúcnosti je značne riskantnou cestou slovenského exportu.

Snaha o znižovanie závislosti slovenského exportu, nielen do Číny, na automobilovom priemysle sa premieta aj do cieľov stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 - 2020, kde je komoditná diverzifikácia jednou z hlavných priorít. Dôležitú úlohu pri dosahovaní komoditnej diverzifikácie pritom zohrávajú malé a stredné spoločnosti, ktoré však od prenikania na tak špecifický trh akým je Čína, odradzuje vysoká finančná náročnosť a množstvo administratívnych a logistických prekážok, ktorým na spoločnom európskom trhu nemusia čeliť. Tu vzniká priestor pre aktívnu politiku podpory exportu, ktorá má firmám pomáhať prekonať bariéry vstupu na trh. Na skutočnosť, že to slovenskí exportéri nebudú mať na trhu ČLR jednoduché ani v budúcnosti, poukazuje aj zistený trend klesajúcej komplementarity exportu SR k trhu ČLR. Strategické zameranie na ČLR ako na trh prednostného záujmu sa však z novej Koncepcie vonkajších ekonomických vzťahov na obdobie 2022 – 2030 vytratilo.

Slovenský export do Číny je vďaka exportu automobilov relatívne k veľkosti svojej ekonomiky najväčší spomedzi krajín strednej a východnej Európy. Rovnako Slovenská republika dosahuje aj najvyššie relatívne benefity, ktoré vyplývajú z cenových rozdielov exportu do ČĽR a exportov na ostatné svetové trhy. Cenová analýza vychádzala z inovatívneho využitia ukazovateľa cenovej hustoty, respektíve ceny za kilogram tovaru. Relatívna cenová hustota slovenského exportu, vyjadrená ako podiel cien exportu do Číny k cenám slovenských exportov na svetových trhoch, však bola v porovnaní s ostatnými krajinami V4 najnižšia. Regresná analýza taktiež ukázala, že cenu slovenských exportov na jednotlivých vývozných trhoch ovplyvňuje ich kúpna sila, vyjadrená hodnotou HDP per capita. Cena slovenského exportu na trh ČĽR však nedosahuje očakávanú cenu exportov vzhľadom na kúpnu silu trhu ČĽR. Na druhej strane Nemecko dosahuje na trhu ČĽR podstatne vyššie ceny ako prislúcha kúpnej sile trhu ČĽR. Keďže Slovensko a Nemecko majú obdobné objektívne podmienky vstupu na trh ČĽR, nie je tento rozdiel spôsobený objektívnymi trhovými alebo administratívnymi faktormi na strane ČĽR, ale subjektívnymi faktormi vyplývajúcimi z nedostatočnej kapitálovej vybavenosti slovenských exportérov, nižšej konkurencieschopnosti, ale aj kvôli kvalitatívnym rozdielom v štátnej podpore exportu oboch krajín. Zatiaľ čo miera konkurencieschopnosti a kapitálovej vybavenosti sú faktory, ktoré sa v krátkodobom horizonte zásadne zmeniť nedajú, môže štát posilnením proexportnej politiky a ekonomickej diplomacie pôsobiť v prospech komoditnej diverzifikácie exportu na trh ČĽR. Podobná diverzifikácia by mohla, ako ukazuje príklad ostatných krajín V4, mať pozitívny efekt aj na rast relatívnej cenovej úrovne exportov.

Podpora exportu tých komodít, ktoré majú najväčší potenciál prispieť exportu do ČĽR z hľadiska objemu, ako aj komoditnej štruktúry predstavuje najefektívnejšie využitie zdrojov vynakladaných na ekonomickú diplomaciu a politiku podpory exportu. Preto by mala vychádzať z identifikácie perspektívnych komodít na základe analýzy údajov a mala by sa inšpirovať inými, úspešnejšími štátmi EÚ, ktoré majú obdobné podmienky exportu na trh ČĽR. Tieto požiadavky sú zohľadnené v metóde výpočtu simulovaného exportu na základe exportnej výkonnosti porovnávaného štátu.

Ekonomická diplomacia však v súčasnej podobe nemá potenciál dosiahnuť ambiciózne ciele vytýčené v stratégii. V teritóriu ČĽR nemá SARIO zastúpenie a na zastupiteľských úradoch pôsobia 2 ekonomickí diplomati, ktorí nedisponujú ani personálnymi ani finančnými zdrojmi na výkon efektívnej proexportnej diplomacie. Bohužiaľ ciele novej Koncepcie VEV a ekonomickej diplomacie na obdobie 2022 – 2030

sú ešte menej ambiciózne. Kým neprebehne systémová zmena fungovania obchodnej diplomacie a politík podpory exportu, nemožno očakávať výrazný nárast počtu exportérov do ČĽR predovšetkým z radov malých a stredných podnikov.

Hlavný cieľ stanovený v zadaní tejto dizertačnej práce bol splnený. Určitý limit môže predstavovať využitie inovatívnej metodiky, ktorá doposiaľ nebola aplikovaná a otestovaná v širšom meradle vo vedeckej literatúre, čo spôsobovalo aj obmedzené možnosti konfrontácie získaných poznatkov so závermi iných autorov.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

1. AGRONOMIST. *Poland: China is the third export market for Polish milk – Agronomist*, 2021, [online] [cit. 11.1.2023]. Dostupné na: <https://agronomist.pl/artykuly/poland-china-is-the-third-export-market-for-polish-milk>
2. AIT, Abraham. *What's Next for China's Fifth Generation Fighter Jet? – The Diplomat*, 2019, [online] [cit. 11.1.2020]. Dostupné na: <https://thediplomat.com/2019/02/whats-next-for-chinas-fifth-generation-fighter-jet/>
3. ALJANDALI, Abdulkader - TATAHI, Motasam. *Economic and Financial Modelling with EViews*, 2018, [online]. ISBN 978-3-319-92985-9. Dostupné na: doi:10.1007/978-3-319-92985-9
4. ANTALÓCZY, Katalin - ÉLTETŐ, Andrea. *Post crisis foreign trade trends and policies on the periphery of the European Union - comparison of the Iberian, Baltic and Central European region* [online]. 2016. B.m.: Centre for Economic and Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences – Institute of World Economics. Dostupné na: https://www.researchgate.net/profile/Andrea_Eltet/publication/308983561_Post_crisis_foreign_trade_trends_and_policies_on_the_periphery_of_the_European_Union_-_comparison_of_the_Iberian_Baltic_and_Central_European_region/links/57fc957c08ae6ce92eb2c290/Post-crisis-foreign-trade-trends-and-policies-on-the-periphery-of-the-European-Union-comparison-of-the-Iberian-Baltic-and-Central-European-region.pdf
5. BALASSA, Bela. 'REVEALED' COMPARATIVE ADVANTAGE REVISITED: AN ANALYSIS OF RELATIVE EXPORT SHARES OF THE INDUSTRIAL COUNTRIES, 1953–1971. *The Manchester school*. 1977, roč. 45, č. 4, s. 327–344.
6. BALÁŽ, Peter - ZÁBOJNÍK, Stanislav - HARVÁNEK, Lukáš.. *China's Expansion in International Business: The Geopolitical Impact on the World Economy*, 2019, [online]. B.m.: Springer International Publishing. Palgrave Macmillan Asian Business Series. ISBN 978-3-030-21911-6. Dostupné na: <https://books.google.sk/books?id=OX\SxAEACAAJ>
7. BALÁŽ, Peter - SZÖKEOVÁ, Silvia - ZÁBOJNÍK, Stanislav. *Čínska ekonomika nová dimenzia globalizácie svetového hospodárstva (Bude XXI. storočie storočím Číny?)*. Bratislava: Sprint dva, 2012, ISBN 978-80-89393-89-3.
8. BERG, Marcel, 2021. Free lunch or vital support? Export promotion in The Netherlands. *Applied Economic Analysis*, 2021, [online]. Dostupné na: doi:10.1108/AEA-07-2020-0094
9. BROOCKS, Annette - BIESEBROECK, Johannes Van. The impact of export promotion on export market entry. *Journal of International Economics* [online]. 2017, roč. 107, s. 19–33. ISSN 0022-1996. Dostupné na: doi:<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2017.03.009>
10. COMI, Simona - RESMINI, Laura. Are export promotion programs effective in promoting the internalization of SMEs? *Economia Politica* [online]. 2020, roč. 37, č. 2, s. 547–581. ISSN 1973-820X. Dostupné na: doi:10.1007/s40888-019-00170-8

11. CORNALL, Jim. China and Estonia sign agreement for dairy products to be exported to China. *dairyreporter.com*, 2016, [online] [cit. 11.1.2023]. Dostupné na: <https://www.dairyreporter.com/Article/2016/05/19/China-and-Estonia-sign-dairy-products-export-agreement>
12. CZECHTRADE. *Souhrnná teritoriální informace: Čína* [online]. 2022, [cit. 9.2.2023]. Dostupné na: <https://www.businessinfo.cz/navody/cina-souhrnna-teritorialni-informace/>
13. CZINKOTA, Michael, 2015. *The Rationale for Export Promotion*. 2015.
14. ČERNÁ, Iveta - ZÁBOJNÍK, Stanislav - MINÁRIK, Marek - PRZEZDZIECKA, Eliza - KRENKOVA, Eva - SZALAVETZ, Andrea - TÚRY, Gábor - KUZNAR, Andzelika - FOLFAS, Pawel. *GVCs in Central Europe — A Perspective of the Automotive Sector after COVID-19*, 2022, [online]. Bratislava: Ekonóm. ISBN ISBN 978-80-225-4949-3. Dostupné na: https://www.researchgate.net/profile/Stanislaw-Zabojnik/publication/361306783_GVCs_in_Central_Europe_-_A_Perspective_of_the_Automotive_Sector_after_COVID-19/links/62ff4d35eb7b135a0e462b0f/GVCs-in-Central-Europe-A-Perspective-of-the-Automotive-Sector-after-COVID-19.pdf
15. ČESKÝ ROZHLAS, 2022. Škoda Auto zvažuje odchod z Číny. ‚Rozhodne se v příštím roce,‘ řekl její šéf Zellmer. *iROZHLAS* [online] [cit. 8.1.2023]. Dostupné na: https://www.irozhlas.cz/ekonomika/skoda-auto-cina-klaus-zellmer_2212111308_ako
16. DEB, Kaveri - SENGUPTA, Bodhisattva. Empirical Distribution of RCA Indices. *IIM Kozhikode Society & Management Review* [online]. 2017, roč. 6, č. 1, s. 23–41. Dostupné na: doi:10.1177/2277975216676125
17. DELFMANN, Werner - ALBERS, Sascha. *Supply chain management in the global context*, 2000, [online]. Working Paper 102. Cologne: University of Cologne, Department of Business Policy and Logistics. Dostupné na: <http://hdl.handle.net/10419/59779>
18. DETTMER, Bianka - FREYTAG, Andreas - DRAPER, Peter. Air Cargo beyond Trade Barriers in Africa. *Journal of Economic Integration* [online]. 2014, roč. 29, s. 95–138. Dostupné na: doi:10.11130/jei.2014.29.1.95
19. EC, 2022. EU requests two WTO panels against China. *European Commission - European Commission* [online] [cit. 9.2.2023]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_7528
20. EUROPEAN PARLIAMENT. *Strengthening EU chip capabilities: How will the chips act reinforce Europe's semiconductor sector by 2030? | Think Tank | European Parliament*, 2022, [online] [cit. 14.12.2022]. Dostupné na: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2022\)733585](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2022)733585)
21. EUROPEUM *Analýza: Elektroauta jsou v Číně v kurzu. Ted' chtějí čínští výrobci dobýt Evropu | České zájmy*, 2022. [online]. [cit. 8.3.2023]. Dostupné na: <https://www.ceskezajmy.eu/analiza-elektroauta-jsou-v-cine-stale-vice-v-kurzu-tamni-vyrobcu-ted-chteji-dobyv-evropu/>

22. EUROSTAT. *Database - Eurostat*, 2022, [online] [cit. 12.3.2022]. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
23. EUSME CENTER. *Are you Ready for China? Diagnostic Kit.*, 2018a, [online] [cit. 22.10.2018]. Dostupné na: <https://www.eusmecentre.org.cn/quiz>
24. EUSME CENTER. *Knowing your partner in China - Update 2018*, 2018b, [online]. 2018. [cit. 8.2.2019]. Dostupné na: <https://www.eusmecentre.org.cn/report/known-your-partners-china>
25. FARRELL, Diana. Beyond offshoring: assess your company's global potential. *Harvard business review*. 2005, roč. 82, s. 82–90, 148.
26. FENG, Haidong - VIKSNE, Kaspars. EXPLORING THE OBSTACLES OF LATVIAN FOOD COMPANIES EXPORT TO CHINA. *European integration studies*. 2016, s. 114–124.
27. GAO, 2013. *EXPORT PROMOTION Small Business Administration Needs to Improve Collaboration to Implement Its Expanded Role - Report to the Committee on Small Business and Entrepreneurship, U.S. Senate* [online]. 2013. B.m.: United States Government Accountability Office. [cit. 30.12.2019]. Dostupné na: <https://www.gao.gov/assets/660/651685.pdf>
28. GHEZZI, Antonio - MANGIARACINA, Riccardo - PEREGO, Alessandro. Shaping the E-Commerce Logistics Strategy: A Decision Framework. *International Journal of Engineering Business Management* [online]. 2012, roč. 4, s. 1–13. Dostupné na: doi:10.5772/51647
29. GRZNÁROVÁ, Iveta, 2013. *Slovenské víno vo svete. Náš Hron pijú aj Číňania*.
30. HADDOUD, Mohamed Yacine - JONES, Paul - NEWBERY, Robert. Export promotion programmes and SMEs' performance: Exploring the network promotion role. *Journal of Small Business and Enterprise Development* [online]. 2017, roč. 24, č. 1, s. 68–87. Dostupné na: doi:10.1108/JSBED-07-2016-0116
31. HAUSMANN, Ricardo - HWANG Jason - RODRIK, Dani. *What You Export Matters* [online]. 2006. B.m.: Center for International Development at Harvard University. , 2006, [cit. 1.1.2020]. Dostupné na: https://www.academia.edu/6628267/What_You_Export_Matters
32. HARVÁNEK, Lukáš - ZÁBOJNÍK, Stanislav. Analysis of official export support possibilities in the Slovak and Czech Republic. V: *15th International Scientific Conference - CENTRAL AND EASTERN EUROPE IN THE CHANGING BUSINESS ENVIRONMENT*. B.m.: University of Economics, Bratislava, 2015 s. 82–91.
33. HINDLS, Richard. Richard Hindls: Československo kdysi bylo 9. nejvyspělejší zemí světa. Opravdu se teď máme nejlíp? *Dvojka*, 2018, [online] [cit. 11.1.2020]. Dostupné na: <https://dvojka.rozhlas.cz/richard-hindls-ceskoslovensko-kdysi-bylo-9-nejvyspelejsi-zemi-sveta-opravdu-se-7449137>

34. CHAO, Stanley. *Selling to China - A Guide to Doing Business in China for Small- and Medium-Sized Companies*. Bloomington, IN: iUniverse, 2012, ISBN 978-1-4759-1178-7.
35. CHINADAILY. *Poland to export dairy products to China, says minister - Business - Chinadaily.com.cn*, 2014 [online] [cit. 11.1.2023]. Dostupné na: https://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2014-05/20/content_17519889.htm
36. CHRISTEN, Olaf. *Interdisciplinary and Sustainability Issues in Food and Agriculture*. Ramsey: Eolss Publishers Co Ltd., 2010, ISBN 978-1-84826-785-5.
37. ITC, 2023. *List of importing markets for a product exported by Germany in 2021 | Product : 0401 Milk and cream, not concentrated nor containing added sugar or other sweetening matter* [online] [cit. 24.2.2023]. Dostupné na: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Map.aspx?nvpm=1%7c276%7c%7c%7c%7c0401%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c3
38. KHARAS, Homi. *The unprecedented expansion of middle class - An update*, 2019, [online]. Dostupné na: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/02/global_20170228_global-middle-class.pdf
39. KIA SLOVAKIA. *Výročná správa 2021* [online]. 2022. [cit. 10.1.2022]. Dostupné na: https://www.kia.sk/svc/stream/media/o-spolocnosti/vyrocne-spravy/web_KIA-AR-2021_SK
40. KRÁLOVIČOVÁ, Michaela. *Zahraničnoobchodná expanzia Číny a jej dosahy na presadzovanie ekonomických záujmov Európskej únie*. Bratislava, 2018, Ekonomická univerzita.
41. KRUGMAN, Paul. *Pop Internationalism*. Cambridge, Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology, 1996 ISBN 0-262-11210-8.
42. LASHKARIPOUR, Ahmad. Weight-based quality specialization. *Journal of International Economics* [online]. 2020, roč. 127, s. 103380, 2020, ISSN 0022-1996. Dostupné na: doi:<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103380>
43. LEDERMAN, Daniel - OLARREAGA, Marcelo - PAYTON, Lucy. Export promotion agencies: Do they work? *Journal of Development Economics* [online]. 2010, roč. 91, č. 2, s. 257–265. ISSN 0304-3878. Dostupné na: doi:10.1016/j.jdevco.2009.09.003
44. LEDERMAN, Daniel - OLARREAGA, Marcelo a ZAVALA, Lucas. *Export Promotion and Firm Entry into and Survival in Export Markets - Policy Research Working Paper 7400* [online]. 2015. B.m.: Latin America and the Caribbean Region Office of the Chief Economist. Dostupné na: https://www.researchgate.net/publication/301239285_Export_promotion_and_firm_entry_into_and_survival_in_export_markets
45. LOVELL, Antony - SAW, Richard - STIMSON, Jennifer. Product value-density: Managing diversity through supply chain segmentation. *International Journal of Logistics Management, The* [online]. 2005, roč. 16, s. 142–158. Dostupné na: doi:10.1108/09574090510617394

46. LOWRY, Sean. *Small Business Administration Trade and Export Promotion Programs* [online]. 2014. B.m.: Congressional Research Service. [cit. 13.12.2019]. Dostupné na: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R43155.pdf>
47. MAPFIGHT. *MapFight*, 2019, [online] [cit. 12.10.2019]. Dostupné na: <https://mapfight.appspot.com/cn-vs-sk/china-slovakia-size-comparison>
48. MARTINCUS, Christian Volpe - CARBALLO, Jerónimo - M. GARCIA, Pablo. Public programmes to promote firms' exports in developing countries: are there heterogeneous effects by size categories? *Applied Economics* [online]. 2010, roč. 44, č. 4, s. 471–491. ISSN 0003-6846. Dostupné na: doi:10.1080/00036846.2010.508731
49. MELNYK, Tetiana - KUDYRKO, Ludmyla - PUGACHEVSKA, Kateryna - SEVRUK, Iryna. Promotion of Ukraine's export to China: priorities and institutional framework. *Problems and Perspectives in Management* [online]. 2019, roč. 17, s. 508–520. Dostupné na: doi:10.21511/ppm.17(3).2019.40
50. MH SR. *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014-2020* [online]. 2013. [cit. 1.10.2019]. Dostupné na: <https://www.economy.gov.sk/obchod/podpora-exportu/strategia-vonkajších-ekonomických-vzťahov-sr-na-obdobie-2014-2020>
51. MH SR. *Formy proexportnej podpory štátu vo vybraných krajinách Európskej únie a ich porovnanie so Slovenskom* [online]. 2014. [cit. 16.12.2019]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/10182/11855/Podpora+exportu+EU%2BSR+do+RVP+EI.pdf/f3bb34ce-c843-4d89-ae7b-65d3f685c3b4>
52. MH SR. *Koncepcia rozvoja hospodárskych vzťahov medzi Slovenskou republikou a Čínskou ľudovou republikou na roky 2017 – 2020* [online]. 2017a. [cit. 12.9.2018]. Dostupné na: <https://rokovania.gov.sk/RVL/Material/21920/1>
53. MH SR. *Tretia monitorovacia správa o plnení cieľov Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 - 2020: Hodnotiace obdobie 2016* [online]. 2017b. Dostupné na: <https://www.economy.gov.sk/uploads/files/yGtIPZO4.docx?csrc=11982206245257367202>
54. MH SR. *Priority proexportnej politiky Slovenskej republiky na obdobie 2018 - 2020* [online]. 2018. [cit. 1.10.2019]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/10182/3228803/002+180905+Priority+proexportnej+politiky+Slovenskej+republiky+na+obdobie+2018+-+2020>
55. MH SR. *Koncepcia vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky na obdobie 2022-2030* [online]. 2022. Dostupné na: <https://www.economy.gov.sk/uploads/files/LMovpfgU.pdf>
56. MOFCOM. *禁止进口货物目录（共6批）*, 2010 [online] [cit. 24.1.2020]. Dostupné na: <http://www.qgtong.com/cxgj/cwmgzml/200910/8204.html>
57. MUNCH, Jakob - SCHAUR, Georg. The Effect of Export Promotion on Firm-Level Performance. *American Economic Journal: Economic Policy*. 2018, roč. 10, č. 1, s. 357–387. ISSN 19457731, 1945774X.

58. MZV ČR. Úřady ČR v Číně. *www.mzv.cz*, 2018, [online] [cit. 14.8.2018]. Dostupné na: https://www.mzv.cz/beijing/cz/o_velvyslanectvi/urady_cr_v_cine/index.html
59. MZVAEZ SR. *Katalóg základných služieb MZVaEZ SR a ZÚ SR v oblasti ekonomickej diplomacie pre podnikateľskú verejnosť* [online]. 2018. Dostupné na: <https://www.mhsr.sk/obchod/bilateralne-obchodne-vztahy/katalog-zakladnych-sluzieb-mzvaez-sr-a-zu-sr-v-oblasti-ekonomickej-diplomacie>
60. MZVAEZ SR. *Ekonomická informácia o teritóriu - Čínska ľudová republika* [online]. 2021. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/10182/11435749/%C4%8C%C3%ADna%20-%20ekonomick%C3%A9%20inform%C3%A1cie%20o%20terit%C3%B3riu%202022.pdf/1d397ab2-b721-3686-49a5-eeee47fbf4e9>
61. MZVAEZ SR. Medzinárodné zmluvy. MZV, 2023, [online] [cit. 9.2.2023]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/diplomacia/medzinarodne-zmluvy>
62. OBADI, Saleh Mothana. Revealed comparative advantage and competitiveness in the EU-28 and the USA. *Ekonomické rozhľady - Economic review*. 2016, roč. 45, č. 2, s. 243–259. ISSN 2644-7185.
63. OKORO, Chukwuemeka Tiptop. *Teach Yourself Econometric Data Analysis with EViews: Step by Step Guide From Basic to Advance: Econometrics & Statistics in Practice*, 2020, [online]. B.m.: Independently Published. Econometrics & statistics in practice. ISBN 9798623243720. Dostupné na: <https://books.google.sk/books?id=yWuCzQEACAAJ>
64. PIQUERAS-FISZMAN, Betina - SPENCE, Charles. The weight of the bottle as a possible extrinsic cue with which to estimate the price (and quality) of the wine? Observed correlations. *Food Quality and Preference* [online]. 2012, roč. 25, s. 41–45. Dostupné na: doi:10.1016/j.foodqual.2012.01.001
65. PLESCHOVÁ, Gabriela. *Export do Číny a podnikanie v Číne. Skúsenosti slovenských firiem*. B.m.: Vydavateľstvo UK, 2007, ISBN 978-80-223-2396-3.
66. POLEDŇÁKOVÁ, Nicola. *Bata v Číně v meziválečném období*. 2016, [online]. Brno [cit. 1.6.2019]. Masarykova univerzita. Dostupné na: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=2ahUKEwivosDv6vvmAhVO_qQKHc8tBJgQFjAEegQIAhAC&url=https%3A%2F%2Fis.muni.cz%2Fth%2Ffrrr0%2FBakalarska_prace-Polednakova.doc&usg=AOvVaw2KcA1Z1MOc14xZRZ3kKbF5
67. REYNOLDS-FEIGHAN, Aisling J. *Air freight logistics*. B.m.: Elsevier Science, 2001.
68. RIET, Odette - JONG, Gerard - WALKER, Warren. Drivers of Freight Transport Demand and their Policy Implications: Obstacles, Trends, Solutions. 2007, [online]. s. 73–102. ISBN 978-0-08-044709-4. Dostupné na: doi:10.1108/9780857245168-005
69. RÜHLIG, Tim. The Shape of Things to Come: The Race to Control Technical Standardization | DGAP. *German Council on Foreign Relations*. 2021, [online] [cit. 23.2.2023]. Dostupné na: <https://dgap.org/en/research/publications/shape-things-come-race-control-technical-standardization>

70. RUŽEKOVÁ, Viera - KAŠŤÁKOVÁ, Elena. Comparison of the Visegrad group and Baltic countries in terms of multi-criteria competitiveness indicators. *Studia commercialia Bratislavensia* [online]. 2018, roč. 11, č. 39, s. 91–106. ISSN 1339-3081. Dostupné na: doi:10.2478/stcb-2018-0007
71. RUŽEKOVÁ, Viera - ZÁBOJNÍK, Stanislav - HRINKO, Ján. *Ekonomická diplomacia a teritoriálne analýzy*. Bratislava: EKONÓM, 2021, ISBN 978-80-225-4897-7.
72. SANIDAS, Elias - SHIN, Yousun. *Comparison of Revealed Comparative Advantage Indices with Application to Trade Tendencies of East Asian Countries* [online]. 2010. [cit. 9.11.2018]. Dostupné na: <https://www.researchgate.net/publication/266469545>
73. SKŘIVAN, Aleš. *Czechoslovak Companies in the Chinese Market between the World Wars (Škoda Works and Sellier & Bellot Cases)* [online]. 2014. B.m.: Department of Economic History, Faculty of Economics, University of Economics, Prague. 2014, [cit. 1.9.2019]. Dostupné na: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjVmPD8v8zpAhVls4sKHXA DBIkQFjAAegQIBB AB&url=http%3A%2F%2Fcejsch.icm.edu.pl%2Fcejsch%2Felement%2Fbwmeta1.element.desklight-a5584107-d994-49e7-bc67-0455631e378d%2Fc%2Fales_skrivan_110-126.pdf&usq=AOvVaw27Oj1VdLDTbxNVWXptPRZB
74. STAHEL, Walter R. *The performance economy*. 2nd ed. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2010, ISBN 978-0-230-58466-2.
75. THE ECONOMIST. *The lure of speed - China has built the world's largest bullet-train network | China | The Economist*, 2017, [online] [cit. 11.1.2020]. Dostupné na: <https://www.economist.com/china/2017/01/13/china-has-built-the-worlds-largest-bullet-train-network>
76. TOMČÍK, Ondrej. Perspektívy a úskalia exportu Slovenskej republiky do Číny. *Studia commercialia Bratislavensia* [online]. 2019, roč. 42, č. 2 [cit. 31.1.2020]. Dostupné na: <https://of.euba.sk/veda-a-vyskum/studia-commercialia-bratislavensia/aktualne-vydanie>
77. TOMČÍK, Ondrej. Cenová analýza exportu Slovenskej republiky. *Studia commercialia Bratislavensia*. 2022, roč. 15, č. 52, s. 177–185.
78. TREND, NKÚ: *Eurofondy delili ľudia v konflikte záujmov. Hrozí prepadnutie 164 miliónov* 2017. [online] [cit. 22.2.2023]. Dostupné na: <https://www.trend.sk/spravy/nku-eurofondy-delili-ludia-konflikte-zaujmov-hrozi-prepadnutie-164-milionov>
79. TREND. *Slovenské mlieko sa bude vyvážať do Číny*, 2019, [online] [cit. 11.1.2023]. Dostupné na: <https://www.trend.sk/spravy/slovenske-mlieko-bude-vyvazat-ciny>
80. UN COMTRADE *Download trade data | UN Comtrade: International Trade Statistics*, 2022. [online] [cit. 13.1.2022]. Dostupné na: <https://comtrade.un.org/data/>
81. VAN BIESEBROEC, Johannes - KONINGS, Jozef - MARTINCUS, Christian Volpe. *Did export promotion help firms weather the crisis ?* [online]. 2016. B.m.: National Bank of Belgium. [cit. 10.1.2020]. Dostupné na: <http://aei.pitt.edu/97434/1/wp291en.pdf>

82. VAN BIESEBROECK, Johannes - YU, Emily - CHEN, Shenjie. The impact of trade promotion services on Canadian exporter performance. *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique*. 2015, roč. 48, č. 4, s. 1481–1512. ISSN 00084085, 15405982.
83. VOLLRATH, Thomas L. A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*. 1991, roč. 127, č. 2, s. 265–280.
84. VW BRATISLAVA. *Výročná správa 2020: Na ceste k udržateľnosti* [online]. 2021. Dostupné na: https://sk.volkswagen.sk/content/dam/companies/sk_vw_slovakia/podnik/vyroczne_spravy/Vyroчна_sprava_2020.pdf
85. WTO. *A Practical Guide To Trade Policy Analysis* [online]. Geneva: World Trade Organisation, 2012, [cit. 1.4.2020]. ISBN : 978-92-870-3812-. Dostupné na: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf
86. WTO. *TRADE POLICY REVIEW - REPORT BY THE SECRETARIAT - CHINA* [online]. 2018. [cit. 22.10.2019]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s375_e.pdf
87. YE, Hong. 30 年前北京公交车中的神车 斯柯达 706RO. 2016, [online] [cit. 11.1.2020]. Dostupné na: <http://auto.sina.com.cn/mp/w/2016-08-26/detail-ifxvitex9011973.shtml>
88. ZÁBOJNÍK, Stanislav. Analysis of the Contemporary Trends in the Development of Chinese FDIs in CEE16 Countries. *Globalisation and Its Socio-economic Consequences*. 2016, s. 2448–2456. ISSN 2454-0943.
89. ZÁBOJNÍK, Stanislav - BOROVSÁ, Zuzana. Competitiveness of the Slovak Republic as a Determinant of its Success in Third Country Markets. *SHS Web of Conf.* [online]. 2021, roč. 92. Dostupné na: doi:10.1051/shsconf/20219209018
90. ZHANG, Yan - JIN, Shaosheng - ZHANG, Yu - YU, Xiaohua. How country of origin influences Chinese consumers' evaluation of imported milk? *China Agricultural Economic Review* [online]. 2020, roč. ahead-of-print. Dostupné na: doi:10.1108/CAER-06-2019-0103
91. ZHONGJIE. *中捷概况-中捷产业园区*, 2019, [online] [cit. 10.1.2020]. Dostupné na: <http://www.zhongjie.gov.cn/Detail.asp?cid=183>

PRÍLOHY

Príloha I: Výstupy zo softvéru EViews v rámci testovania hypotézy č. 2

Príloha II: Porovnanie skutočného exportu SR do ČĽR so simuláciou exportu SR do ČĽR v roku 2021.

Príloha I: Výstupy zo softvéru EViews v rámci testovania hypotézy č.2

Export SR:

Dependent Variable: LNVPW_{pCap}

Method: Least Squares

Date: 12/05/22 Time: 17:22

Sample: 1 170

Included observations: 170

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNGDP _{pCap}	0.433684	0.010723	40.44258	0.0000
R-squared	0.101875	Mean dependent var		4.080804
Adjusted R-squared	0.101875	S.D. dependent var		1.396442
S.E. of regression	1.323401	Akaike info criterion		3.404151
Sum squared resid	295.9848	Schwarz criterion		3.422597
Log likelihood	-288.3529	Hannan-Quinn criter.		3.411637
Durbin-Watson stat	2.067156			

Export Nemecka:

Dependent Variable: LNVPW_{pCap}

Method: Least Squares

Date: 12/05/22 Time: 17:01

Sample: 1 184

Included observations: 184

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNGDP _{pCap}	0.988546	0.100344	9.851569	0.0000
C	-3.158832	0.942702	-3.350829	0.0010
R-squared	0.347795	Mean dependent var		6.059954
Adjusted R-squared	0.344212	S.D. dependent var		1.911613
S.E. of regression	1.548038	Akaike info criterion		3.722664
Sum squared resid	436.1490	Schwarz criterion		3.757609
Log likelihood	-340.4851	Hannan-Quinn criter.		3.736828
F-statistic	97.05342	Durbin-Watson stat		1.940745
Prob(F-statistic)	0.000000			

Príloha II: Rozdiel medzi simulovanou hodnotu exportu a skutočného exportu SR do ČĽR v roku 2021 s vyčísleným potenciálom exportu pri exportnej efektívnosti Nemecka (v tis. USD).

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
870323	Vehicles; spark-ignition internal combustion reciprocating piston engine, cylinder capacity exceeding 1500cc but not exceeding 3000cc	2 260 250	996 360	1 263 891
851220	Lighting or visual signalling equipment; electrical, of a kind used on motor vehicles (excluding articles of heading no. 8539)	341 949	30 141	311 808
870829	Vehicles; parts and accessories, of bodies, other than safety seat belts	290 853	1 554	289 299
870840	Vehicle parts; gear boxes and parts thereof	228 229	91	228 138
870360	Vehicles; with both spark-ignition internal combustion reciprocating piston engine and electric motor for propulsion, capable of being charged by plugging to external source of electric power	205 859	22 557	183 301
853710	Boards, panels, consoles, desks and other bases; for electric control or the distribution of electricity, (other than switching apparatus of heading no. 8517), for a voltage not exceeding 1000 volts	114 833	2 519	112 314
870899	Vehicle parts and accessories; n.e.c. in heading no. 8708	114 384	3 585	110 798
854430	Insulated electric conductors; ignition wiring sets and other wiring sets of a kind used in vehicles, aircraft or ships	112 457	5 565	106 892
841480	Pumps and compressors; for air, vacuum or gas, n.e.c. in heading no. 8414	98 014	2 621	95 393
852990	Reception and transmission apparatus; for use with the apparatus of heading no. 8525 to 8528, excluding aerials and aerial reflectors	90 011	5 960	84 051
850440	Electrical static converters	92 386	13 313	79 073
841520	Air conditioning machines; comprising a motor driven fan and elements for changing the temperature and humidity, of a kind used for persons, in motor vehicles	72 526		72 526
870880	Vehicle parts; suspension systems and parts thereof (including shock-absorbers)	71 782	13 127	58 655
392630	Plastics; fittings for furniture, coachwork or the like	50 159	684	49 475
840310	Boilers; central heating boilers (excluding those of heading no. 8402)	48 963	5 849	43 114
847989	Machines and mechanical appliances; having individual functions, n.e.c. or included in this chapter	43 359	3 498	39 861
847780	Machinery; for working rubber or plastics or for the manufacture of products from these materials, n.e.c. in this chapter	38 150		38 150
850490	Electrical transformers, static converters and inductors; parts thereof	37 312	397	36 915
870893	Vehicle parts; clutches and parts thereof	36 943	546	36 397
870891	Vehicle parts; radiators and parts thereof	40 496	4 917	35 579
732690	Iron or steel; articles n.e.c. in heading 7326	36 570	2 204	34 366
870850	Vehicle parts; drive-axles with differential, whether or not provided with other transmission components, and non-driving axles; parts thereof	33 599	580	33 019
847190	Magnetic or optical readers, machines for transcribing data onto data media in coded form and machines for processing such data, not elsewhere specified or included	50 917	18 361	32 555
392690	Plastics; other articles n.e.c. in chapter 39	35 033	2 753	32 280

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
848390	Transmission components; toothed wheels, chain sprockets and other transmission elements presented separately; parts	41 196	9 005	32 191
850790	Electric accumulators; parts n.e.c. in heading no. 8507	30 309		30 309
851762	Communication apparatus (excluding telephone sets or base stations); machines for the reception, conversion and transmission or regeneration of voice, images or other data, including switching and routing apparatus	29 489	128	29 361
853690	Electrical apparatus; n.e.c. in heading no. 8536, for switching or protecting electrical circuits, for a voltage not exceeding 1000 volts	29 625	1 953	27 672
870324	Vehicles; spark-ignition internal combustion reciprocating piston engine, cylinder capacity exceeding 3000cc	33 300	6 403	26 897
870830	Vehicle parts; brakes, servo-brakes and parts thereof	28 394	2 986	25 408
390110	Ethylene polymers; in primary forms, polyethylene having a specific gravity of less than 0.94	25 554	180	25 373
852852	Monitors; other than cathode-ray tube; capable of directly connecting to and designed for use with an automatic data processing machine of heading 84.71	23 317		23 317
401699	Rubber; vulcanised (other than hard rubber), articles n.e.c. in heading no. 4016, of non-cellular rubber	28 760	7 668	21 093
848210	Ball bearings	21 730	1 813	19 917
902990	Meters and counters; parts and accessories for revolution and production counters, taximeters, mileometers, pedometers and the like; speed indicators, tachometers (excluding heading no. 9015), stroboscopes	19 910	59	19 851
940190	Seat; parts	21 163	1 445	19 718
845011	Washing machines; household or laundry-type, fully-automatic, (of a dry linen capacity not exceeding 10kg)	19 228	237	18 992
854442	Insulated electric conductors; for a voltage not exceeding 1000 volts, fitted with connectors	21 962	3 248	18 714
300490	Medicaments; consisting of mixed or unmixed products n.e.c. in heading no. 3004, for therapeutic or prophylactic uses, packaged for retail sale	17 537	106	17 431
848220	Bearings; tapered roller bearings, including cone and tapered roller assemblies	21 952	4 540	17 412
848299	Bearings; parts, (other than balls, needles and rollers)	25 096	7 708	17 388
721730	Iron or non-alloy steel; wire, plated or coated with base metals (other than zinc)	17 144		17 144
848250	Bearings; cylindrical roller bearings n.e.c. in heading no. 8482	20 720	3 853	16 866
700910	Glass; rear-view mirrors for vehicles	16 551		16 550
850131	Electric motors and generators; DC, of an output not exceeding 750W	15 950	130	15 820
852351	Semiconductor media; solid-state non-volatile storage devices, whether or not recorded, excluding products of Chapter 37	15 885	150	15 735
731815	Iron or steel; threaded screws and bolts n.e.c. in item no. 7318.1, whether or not with their nuts or washers	16 106	697	15 409

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
40120	Dairy produce; milk and cream, not concentrated, not containing added sugar or other sweetening matter, of a fat content exceeding 1% but not exceeding 6% (by weight)	15 020		15 020
854449	Insulated electric conductors; for a voltage not exceeding 1000 volts, not fitted with connectors	20 349	5 656	14 693
852580	Television cameras, digital cameras and video camera recorders	14 749	78	14 671
847990	Machines and mechanical appliances; parts, of those having individual functions	19 391	5 095	14 296
841950	Heat exchange units; not used for domestic purposes	17 462	3 447	14 015
401110	Rubber; new pneumatic tyres, of a kind used on motor cars (including station wagons and racing cars)	15 142	1 245	13 897
843149	Machinery; parts of machines handling earth, minerals or ores and n.e.c. in heading no. 8431	14 330	544	13 786
840991	Engines; parts, suitable for use solely or principally with spark-ignition internal combustion piston engines (for other than aircraft)	13 687	198	13 488
440323	Wood; coniferous species, of fir (Abies spp.) and spruce (Picea spp.), in the rough, whether or not stripped of bark or sapwood, or roughly squared, untreated, of which any cross-sectional dimension is 15 cm or more	37 475	24 045	13 430
848310	Transmission shafts (including cam shafts and crank shafts) and cranks	13 787	1 126	12 661
841330	Pumps; fuel, lubricating or cooling medium pumps for internal combustion piston engines	12 895	275	12 619
401693	Rubber; vulcanised (other than hard rubber), gaskets, washers and other seals, of non-cellular rubber	12 811	266	12 545
841590	Air conditioning machines; with motor driven fan and elements for temperature control, parts thereof	12 443	150	12 293
902920	Meters; speed indicators and tachometers; stroboscopes	12 403	120	12 283
841490	Pumps and compressors; parts, of air or vacuum pumps, air or other gas compressors and fans, ventilating or recycling hoods incorporating a fan	15 780	3 883	11 897
870810	Vehicles; bumpers and parts thereof, for the vehicles of heading no. 8701 to 8705	15 951	4 620	11 331
440393	Wood; of beech (Fagus spp.), in the rough, whether or not stripped of bark or sapwood, or roughly squared, untreated, of which any cross-sectional dimension is 15 cm or more	12 250	926	11 324
842139	Machinery; for filtering or purifying gases, other than intake air filters for internal combustion engines	15 607	4 302	11 305
851770	Telephone sets and other apparatus for the transmission or reception of voice, images or other data, via a wired or wireless network; parts	11 332	87	11 245
271019	Oils; petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, not crude; preparations n.e.c., containing by weight 70% or more of petroleum oils or oils obtained from bituminous minerals, (excluding waste oils), other than light oils and preparations	11 010	1	11 009
761699	Aluminium; articles n.e.c. in heading 7616	12 392	1 396	10 996

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
851290	Lighting or signalling equipment; electrical, (excluding articles of heading no. 8539), windscreen wipers, defrosters and demisters; parts, of those kinds used for cycles or motor vehicles	16 205	5 363	10 842
853400	Circuits; printed	10 607	253	10 353
840734	Engines; reciprocating piston engines, of a kind used for the propulsion of vehicles of chapter 87, of a cylinder capacity exceeding 1000cc	10 271		10 271
440712	Wood; coniferous species, of fir (Abies spp.) and spruce (Picea spp.), sawn or chipped lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed, sanded or finger-jointed, of a thickness exceeding 6mm	10 074	5	10 069
210690	Food preparations; n.e.c. in item no. 2106.10	10 286	233	10 053
440792	Wood; beech (Fagus spp.), sawn or chipped lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed, sanded or end-jointed, thicker than 6mm	10 458	850	9 608
830230	Mountings, fittings and similar articles; for motor vehicles, of base metal	9 329	36	9 293
740400	Copper; waste and scrap	13 741	4 660	9 081
731210	Iron or steel; stranded wire, ropes and cables, not electrically insulated	15 844	6 943	8 901
830210	Hinges; suitable for furniture, doors, staircases, windows, blinds, coachwork, saddlery, trunks, chests, caskets or the like, of base metal	8 808	32	8 776
870894	Vehicle parts; steering wheels, steering columns and steering boxes; parts thereof	8 709	192	8 517
848240	Bearings; needle roller bearings	9 731	1 601	8 130
852910	Reception and transmission apparatus; aerials and aerial reflectors of all kinds and parts suitable for use therewith	8 854	879	7 975
860719	Railway or tramway locomotives or rolling stock; parts, axles and wheels, and parts thereof	7 829		7 829
903180	Instruments, appliances and machines; for measuring or checking n.e.c. in chapter 90	8 077	835	7 242
854129	Electrical apparatus; transistors, (other than photosensitive), with a dissipation rate of 1W or more	7 036	7	7 029
681510	Stone articles and articles of other mineral substances; non-electrical articles of graphite or other carbon	7 028		7 028
902810	Meters; gas, supply or production meters, including calibrating meters thereof	7 002	238	6 764
841381	Pumps and liquid elevators; n.e.c. in heading no. 8413	6 678	1	6 677
848330	Bearing housings, not incorporating ball or roller bearings and plain shaft bearings	9 699	3 156	6 543
847790	Machinery; parts of the machines of heading no. 8477, n.e.c. in item no. 8477.90	6 540	48	6 492
854231	Electronic integrated circuits; processors and controllers, whether or not combined with memories, converters, logic circuits, amplifiers, clock and timing circuits, or other circuits	8 616	2 146	6 471
854370	Electrical machines and apparatus; having individual functions, not specified or included elsewhere in this chapter, n.e.c. in heading no. 8543	6 347	9	6 338
848190	Taps, cocks, valves and similar appliances; parts thereof	7 622	1 302	6 320

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
842810	Lifts and skip hoists	6 414	296	6 119
846694	Machine-tools; parts and accessories, for the machines of heading no. 8462 or 8463, n.e.c. in heading no. 8466	6 098	127	5 971
847720	Machinery; extruders, for working rubber or plastics or for the manufacture of products from these materials	5 957		5 957
840999	Engines; parts for internal combustion piston engines (excluding spark-ignition)	6 563	654	5 910
848291	Bearings; parts, balls, needles and rollers	5 880	18	5 862
846620	Machine-tools; parts and accessories, work holders	5 827		5 827
701912	Glass fibres; (including glass wool), rovings	5 819	18	5 801
851150	Ignition or starting equipment; generators n.e.c. in heading no. 8511, of a kind used for spark or compression-ignition internal combustion engines	5 639	1	5 638
730431	Iron or non-alloy steel (excluding cast iron); seamless, cold-drawn or cold-rolled, tubes, pipes and hollow profiles of circular cross-section	5 633		5 633
851840	Amplifiers; audio-frequency electric	5 643	52	5 590
850760	Electric accumulators; lithium-ion, including separators, whether or not rectangular (including square)	5 567		5 567
820730	Tools, interchangeable; (for machine or hand tools, whether or not power-operated), tools for pressing, stamping or punching	5 678	120	5 558
841990	Machinery, plant and laboratory equipment; parts of equipment for treating materials by a process involving a change of temperature	6 872	1 378	5 494
330499	Cosmetic and toilet preparations; n.e.c. in heading no. 3304, for the care of the skin (excluding medicaments, including sunscreen or sun tan preparations)	5 290		5 289
851829	Loudspeakers; not mounted in their enclosures	5 229	4	5 224
440391	Wood; oak, in the rough, whether or not stripped of bark or sapwood, or roughly squared, untreated	15 479	10 257	5 222
853650	Electrical apparatus; switches n.e.c. in heading no. 8536, for a voltage not exceeding 1000 volts	5 854	672	5 182
840390	Boilers; parts of central heating boilers (excluding those of heading no. 8402)	8 925	3 861	5 064
846693	Machine-tools; parts and accessories, for the machines of heading no. 8456 to 8461, n.e.c. in heading no. 8466	5 317	293	5 023
854130	Electrical apparatus; thyristors, diacs and triacs, other than photosensitive devices	4 983	15	4 968
901839	Medical, surgical instruments and appliances; catheters, cannulae and the like	4 842	16	4 826
841290	Engines; parts, for engines and motors of heading no. 8412	5 540	776	4 764
722550	Steel, alloy; flat-rolled, width 600mm or more, cold-rolled	4 688		4 688
850300	Electric motors and generators; parts suitable for use solely or principally with the machines of heading no. 8501 or 8502	5 067	587	4 481
843120	Machinery; parts of the machinery of heading no. 8427	4 466		4 466
848610	Machines and apparatus of a kind used solely or principally for the manufacture of semiconductor boules or wafers	4 353		4 353

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
391690	Plastics; monofilament, of plastics n.e.c. in heading no. 3916, cross-sectional dimension exceeds 1mm, rods, sticks and profile shapes, whether or not surface-worked but not otherwise worked	4 758	408	4 349
853120	Signalling apparatus; electric, sound or visual, indicator panels incorporating liquid crystal devices (LCD) or light emitting diodes (LED), excluding those of heading no. 8512 or 8530	4 330	16	4 314
960810	Pens; ball point	4 311		4 311
730890	Iron or steel; structures and parts thereof, n.e.c. in heading 7308	4 346	84	4 263
845640	Machine tools; for working any material by removal of material; operated by plasma arc processes;	6 568	2 320	4 248
854720	Insulating fittings; of plastics, for electrical machines, of insulating material only (except minor assembly parts), excluding those of heading no. 8546	4 726	496	4 230
845611	Machine-tools; for working any material by removal of material; operated by laser	4 888	658	4 230
852349	Optical media; recorded, excluding products of Chapter 37	4 219	3	4 215
382499	Chemical products, mixtures and preparations; n.e.c. heading 3824	4 157		4 157
330610	Oral or dental hygiene preparations; dentifrices	4 148		4 148
841899	Refrigerating or freezing equipment; parts thereof, other than furniture	4 088	1	4 087
854411	Insulated electric conductors; winding wire, of copper	4 516	494	4 023
850590	Magnets; electro-magnets, holding devices and parts n.e.c. in heading no. 8505	4 271	285	3 985
853669	Electrical apparatus; plugs and sockets, for a voltage not exceeding 1000 volts	4 437	465	3 973
842890	Lifting, handling, loading or unloading machinery; n.e.c. in heading no. 8425, 8426, 8427 or 8428	3 913	17	3 896
843360	Machines; for cleaning, sorting or grading eggs, fruit or other agricultural produce	8 591	4 757	3 834
902219	Apparatus based on the use of x-rays, including radiography or radiotherapy apparatus; for other than medical, surgical, dental or veterinary uses	4 087	285	3 802
852691	Radio navigational aid apparatus	3 621		3 621
721030	Iron or non-alloy steel; flat-rolled, width 600mm or more, electrolytically plated or coated with zinc	3 618		3 618
853890	Electrical apparatus; parts suitable for use solely or principally with the apparatus of heading no. 8535, 8536 or 8537	3 971	419	3 552
901320	Lasers; other than laser diodes	4 102	572	3 530
851610	Heaters; electric, instantaneous or storage water and immersion heaters	3 373		3 373
850151	Electric motors; AC motors, multi-phase, of an output not exceeding 750W	3 504	142	3 362
844859	Machines; parts and accessories of machines or auxiliary machinery of heading no. 8447, other than sinkers, needles and other articles used in forming stitches	3 330		3 330
390230	Propylene, other olefin polymers; propylene copolymers in primary forms	4 456	1 159	3 297
851712	Telephones for cellular networks or for other wireless networks	3 247	4	3 243
903190	Instruments, appliances and machines; parts and accessories for those measuring or checking devices of heading no. 9031	3 661	447	3 213

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
851580	Welding machines and apparatus; n.e.c. in heading no. 8515, whether or not capable of cutting	3 932	748	3 183
732090	Iron or steel; springs n.e.c. in heading no. 7320	3 345	200	3 145
853941	Lamps; arc-lamps	3 104		3 104
903210	Regulating or controlling instruments and apparatus; automatic type, thermostats	3 120	19	3 101
903120	Test benches	3 440	345	3 095
853225	Electrical capacitors; fixed, dielectric of paper or plastics	3 072	17	3 055
441011	Particle board of wood, whether or not agglomerated with resins or other organic binding substances	3 051		3 051
902890	Meters; parts and accessories of gas, liquid, electricity supply or production meters, including calibrating meters thereof	3 441	421	3 020
851822	Loudspeakers; multiple, mounted in the same enclosure	2 980		2 980
846231	Machine-tools; shearing machines (including presses), (other than combined punching and shearing machines), numerically controlled, for working metal	2 952		2 952
490110	Printed matter; in single sheets, whether or not folded	2 925	2	2 923
870870	Vehicle parts; road wheels and parts and accessories thereof	3 060	141	2 919
40110	Dairy produce; milk and cream, not concentrated, not containing added sugar or other sweetening matter, of a fat content not exceeding 1% (by weight)	2 896		2 896
400932	Rubber; vulcanised (other than hard rubber), tubing, piping and hoses, reinforced or otherwise combined only with textile materials, with fittings	2 876		2 876
842430	Mechanical appliances; steam or sand blasting machines and similar jet projecting machines	2 922	57	2 865
903289	Regulating or controlling instruments and apparatus; automatic, other than hydraulic or pneumatic	3 189	358	2 830
841391	Pumps; parts thereof	4 141	1 330	2 811
853921	Lamps; filament, (excluding ultra-violet or infra-red), tungsten halogen	2 769		2 769
848180	Taps, cocks, valves and similar appliances; for pipes, boiler shells, tanks, vats or the like, including thermostatically controlled valves	4 437	1 687	2 750
280300	Carbon; carbon blacks and other forms of carbon n.e.c.	2 721		2 721
843131	Lifts, skip hoists or escalators; parts thereof	5 174	2 458	2 716
844391	Printing machinery used for printing by means of plates, cylinders and other printing components of heading 8442; parts and accessories	2 710		2 710
902620	Instruments and apparatus; for measuring or checking pressure	2 950	249	2 701
851718	Telephone sets n.e.c. in item no. 8517.1	2 700		2 700
851660	Ovens, cookers, cooking plates, boiling rings, grillers and roasters; of a kind used for domestic purposes (excluding microwaves)	2 704	12	2 692
854460	Insulated electric conductors; for a voltage exceeding 1000 volts	2 673		2 673
846221	Machine-tools; bending, folding, straightening or flattening machines (including presses), numerically controlled, for working metal	3 633	965	2 669

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
760200	Aluminium; waste and scrap	2 622		2 622
842199	Machinery; parts for filtering or purifying liquids or gases	3 794	1 195	2 599
847710	Machinery; injection-moulding machines, for working rubber or plastics or for the manufacture of products from these materials	2 606	31	2 576
854390	Electrical machines and apparatus; parts of the electrical goods of heading no. 8543	3 551	983	2 567
390810	Polyamides; polyamide-6, -11, -12, -6,6, -6,9, -6,10 or -6,12, in primary forms	2 531	13	2 518
760429	Aluminium; alloys, bars, rods and profiles, other than hollow	2 514	11	2 503
845811	Lathes; for removing metal, horizontal, numerically controlled	2 492		2 492
903040	Instruments and apparatus; specially designed for telecommunications (e.g. cross-talk meters, gain measuring instruments, distortion factor meters, psophometers)	2 461		2 461
999999	Commodities not specified according to kind	2 438	12	2 426
950300	Tricycles, scooters, pedal cars and similar wheeled toys; dolls' carriages; dolls; other toys; reduced-size (scale) models and similar recreational models, working or not; puzzles of all kinds	2 552	127	2 425
853929	Lamps; filament, (excluding ultra-violet or infra-red), n.e.c. in item no. 8539.2	2 532	115	2 418
340290	Washing and cleaning preparations; surface-active, whether or not containing soap (excluding those of heading no. 3401), including auxiliary washing preparations, not for retail sale	2 396	1	2 395
390190	Ethylene polymers; in primary forms, n.e.c. in heading no. 3901	2 382		2 382
903149	Optical instruments and appliances; for measuring or checking, n.e.c. in chapter 90	7 407	5 096	2 311
720827	Iron or non-alloy steel; in coils, without patterns in relief, flat-rolled, of a width 600mm or more, hot-rolled, pickled, of a thickness of less than 3mm	2 294		2 294
490199	Printed matter; books, brochures, leaflets and similar printed matter n.e.c. in item no. 4901.10 or 4901.91	2 269	10	2 258
271012	Petroleum oils and oils from bituminous minerals, not containing biodiesel, not crude, not waste oils; preparations n.e.c, containing by weight 70% or more of petroleum oils or oils from bituminous minerals; light oils and preparations	2 154		2 154
401120	Rubber; new pneumatic tyres, of a kind used on buses or lorries	2 342	190	2 152
848320	Bearing housings, incorporating ball or roller bearings	2 171	31	2 140
843143	Boring or sinking machinery; parts of the machinery of item no. 8430.41 or 8430.41	2 128		2 128
848280	Bearings; n.e.c. in heading no. 8482, including combined ball/roller	4 489	2 362	2 128
190532	Food preparations; waffles and wafers, whether or not containing cocoa	2 170	69	2 100
940161	Seats; with wooden frames, upholstered, (excluding medical, surgical, dental, veterinary or barber furniture)	2 098		2 098
847950	Machinery and mechanical appliances; industrial robots, n.e.c. or included	2 546	450	2 096
830241	Mountings, fittings and similar articles; of base metal, suitable for buildings	2 094		2 094
854420	Insulated electric conductors; co-axial cable and other co-axial electric conductors	3 604	1 533	2 072

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
731816	Iron or steel; threaded nuts	2 084	55	2 030
701911	Glass fibres; (including glass wool), chopped strands, of a length of not more than 50mm	2 024		2 024
591131	Textiles; fabrics and felts, endless or fitted with linking devices, of a kind used in paper-making or similar machines, weighing less than 650g/m2	1 875		1 875
590320	Textile fabrics; impregnated, coated, covered or laminated with polyurethane	1 875	10	1 866
841459	Fans; n.e.c. in item no. 8414.51	2 340	481	1 859
420500	Leather articles; n.e.c. in chapter 42, of leather or composition leather	1 871	33	1 838
854470	Insulated electric conductors; optical fibre cables	1 775	16	1 759
843850	Machinery; industrial, for the preparation of meat or poultry	1 705		1 705
853810	Electrical apparatus; parts (e.g. boards, panels, consoles, desks, cabinets, other bases), for goods of heading no. 8537, not equipped with their apparatus	1 719	24	1 695
830160	Locks; parts of padlocks, locks, clasps and frames with clasps incorporating locks, of base metal	1 788	120	1 668
400912	Rubber; vulcanised (other than hard rubber), tubing, piping and hoses, not reinforced or otherwise combined with other materials, with fittings	1 640		1 640
391731	Plastics; tubes, pipes and hoses thereof, flexible, having a minimum burst pressure of 27.6MPa	1 635		1 635
440321	Wood; coniferous species, of pine (Pinus spp.), in the rough, whether or not stripped of bark or sapwood, or roughly squared, untreated, of which any cross-sectional dimension is 15 cm or more	2 414	789	1 625
848140	Valves; safety or relief valves, for pipes, boiler shells, tanks, vats or the like	1 691	100	1 591
721049	Iron or non-alloy steel; flat-rolled, width 600mm or more, (not corrugated), plated or coated with zinc (not electrolytically)	1 610	47	1 563
848120	Valves; for oleohydraulic or pneumatic transmissions	4 307	2 750	1 557
392119	Plastics; plates, sheets, film, foil and strip, of plastics n.e.c. in heading no. 3921, cellular	1 546	4	1 542
854110	Electrical apparatus; diodes, other than photosensitive or light emitting diodes	1 541	6	1 535
900211	Lenses; objective, for cameras, projectors or photographic enlargers or reducers, mounted, being parts or fittings for instruments or apparatus, of any material (excluding glass not optically worked)	1 533		1 533
847490	Machines, for sorting, screening, separating, washing, crushing etc mineral substances, for agglomerating, shaping or moulding solid fuels, ceramic pastes etc, for forming foundry moulds of sand; parts	1 817	283	1 533
681099	Cement, concrete or artificial stone; articles (other than prefabricated structural components for building or civil engineering), whether or not reinforced, n.e.c. in heading no. 6810	2 282	758	1 524
731814	Iron or steel; threaded self-tapping screws	1 570	62	1 508
731829	Iron or steel; non-threaded articles, n.e.c. in item no. 7318.2	1 716	209	1 507

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
251990	Magnesia, fused or dead-burned (sintered); whether or not containing small quantities of other oxides added before sintering, other magnesium oxide, whether or not pure, (not natural magnesium carbonate)	1 497		1 497
842489	Mechanical appliances; for projecting, dispersing or spraying liquids or powders, for other than agricultural or horticultural use, whether or not hand-operated	1 497		1 497
732620	Iron or steel; wire articles	1 497	6	1 490
842290	Machinery; parts of machinery of heading no. 8422	1 847	364	1 483
854239	Electronic integrated circuits; n.e.c. in heading no. 8542	1 752	295	1 457
842240	Machinery; for packing or wrapping	1 414		1 414
871410	Motorcycles (including mopeds); parts and accessories	1 412		1 412
293420	Heterocyclic compounds; containing in the structure, a benzothiazole ring-system (whether or not hydrogenated), not further fused	1 410		1 410
842833	Elevators and conveyors; continuous-action, for goods or materials, belt type, n.e.c. in item no. 8428.20 or 8428.31	1 426	28	1 398
851671	Electro-thermic appliances; coffee or tea makers, of a kind used for domestic purposes	1 394		1 394
843139	Machinery; parts of the machinery of heading no. 8428, (other than lifts, skip hoists or escalators)	1 407	15	1 393
721230	Iron or non-alloy steel; flat-rolled, width less than 600mm, plated or coated with zinc (not electrolytically)	1 371		1 371
940540	Lamps and light fittings; electric, n.e.c. in heading no. 9405	1 381	28	1 354
400829	Rubber; vulcanised (other than hard rubber), non-cellular rubber, in forms other than plates, sheets or strip	1 846	501	1 346
842123	Machinery; filtering or purifying machinery, oil or petrol filters for internal combustion engines	1 344		1 344
732111	Cooking appliances and plate warmers; for gas fuel or for both gas and other fuels, of iron or steel	1 368	30	1 338
820790	Tools, interchangeable; (for machine or hand tools, whether or not power-operated), for screw-driving or uses n.e.c. in heading no. 8207	1 328	6	1 322
848071	Moulds; for rubber or plastics, injection or compression types	1 596	278	1 318
340220	Washing and cleaning preparations; surface-active, whether or not containing soap (excluding those of heading no. 3401), put up for retail sale	1 297		1 297
391732	Plastics; tubes, pipes and hoses thereof, other than those of item no. 3917.31, not reinforced or otherwise combined with other materials, without fittings	1 493	217	1 276
845710	Machining centres; for working metal	1 269		1 269
701959	Glass fibres; woven fabrics (other than of rovings), n.e.c. in item no. 7019.5	1 265		1 265
850980	Electro-mechanical domestic appliances; with self-contained electric motor, other than vacuum cleaners of heading 85.08, n.e.c. in heading no. 8509	1 301	41	1 260
732020	Iron or steel; helical springs and leaves for springs	1 437	178	1 259
720916	Iron or non-alloy steel; in coils, flat-rolled, width 600mm or more, cold-rolled, of a thickness exceeding 1mm but less than 3mm	1 285	27	1 258

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
871690	Trailers, semi-trailers and other vehicles not mechanically propelled; parts thereof for heading no. 8716	1 257		1 257
901841	Dental instruments and appliances; dental drill engines, whether or not combined on a single base with other dental equipment	1 249		1 249
842119	Centrifuges; n.e.c. in heading no. 8421, including centrifugal dryers (but not clothes-dryers)	4 491	3 257	1 234
580632	Fabrics, narrow woven fabrics, n.e.c. in heading no. 5806, of man-made fibres (excluding goods of heading no. 5807)	1 249	16	1 233
540220	Yarn, synthetic; filament, monofilament (less than 67 decitex), of high tenacity polyesters, not for retail sale, not sewing thread	1 229		1 229
903033	Instruments and apparatus; for measuring or checking voltage, current, resistance or power, without a recording device (excluding multimeters)	1 236	22	1 214
870120	Tractors; road, for semi-trailers	1 212		1 212
220300	Beer; made from malt	1 203		1 203
841582	Air conditioning machines; containing a motor driven fan, other than window or wall types, incorporating a refrigerating unit	1 195		1 195
722699	Steel, alloy; flat-rolled, width less than 600mm, n.e.c. in item no. 7226.9	1 163		1 162
848640	Machines and apparatus of a kind used solely or principally for the manufacture or repair of masks and reticles, assembling semiconductor devices or electronic integrated circuits, or for lifting, handling, loading or unloading items of heading 8486	1 147		1 147
950691	Athletics and gymnastics equipment	1 162	33	1 129
732393	Steel, stainless; table, kitchen and other household articles and parts thereof	1 124		1 124
392190	Plastics; plates, sheets, film, foil and strip, other than cellular	1 161	40	1 122
851590	Welding, brazing or soldering machines; parts of the machines of heading no. 8515	3 335	2 218	1 117
270799	Oils and other products of the distillation of high temperature coal tar; n.e.c. in heading no. 2707	1 108		1 108
901580	Surveying equipment; articles n.e.c. in heading no. 9015, including hydrographic, oceanographic, hydrological, meteorological or geophysical instruments and appliances (excluding compasses)	1 209	104	1 105
392310	Plastics; boxes, cases, crates and similar articles for the conveyance or packing of goods	1 151	58	1 093
852290	Sound or video recording apparatus; parts and accessories thereof, other than pick-up cartridges	1 109	46	1 062
853932	Lamps; discharge, (excluding ultra-violet), mercury or sodium vapour lamps, metal halide lamps	1 054		1 054
391733	Plastics; tubes, pipes and hoses thereof, other than those of item no. 3917.31, not reinforced or otherwise combined with other materials, with fittings	1 535	487	1 048
847160	Units of automatic data processing machines; input or output units, whether or not containing storage units in the same housing	1 192	145	1 047
760410	Aluminium; (not alloyed), bars, rods and profiles	1 044		1 044

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
760421	Aluminium; alloys, hollow profiles	1 044	1	1 043
590390	Textile fabrics; impregnated, coated, covered or laminated with plastics, (excluding polyvinyl chloride, polyurethane and those of heading no. 5902)	1 055	21	1 033
903290	Regulating or controlling instruments and apparatus; automatic, parts and accessories	1 034	8	1 027
847141	Automatic data processing machines; comprising in the same housing at least a central processing unit and an input and output unit, whether or not combined, n.e.c. in item no. 8471.30	1 003	6	998
844230	Machinery, apparatus and equipment (excluding machines of heading no. 8456 to 8465) for preparing or making printing components	1 058	63	995
851430	Furnaces and ovens; electric, for industrial or laboratory use, other than those functioning by induction, dielectric loss or resistance heated	992		992
741999	Copper; articles n.e.c. in heading no. 7419	993	5	988
732599	Iron or steel; cast articles, excluding grinding balls and similar articles for mills, other than of non-malleable cast iron	1 097	114	983
390720	Polyethers; in primary forms, excluding polyacetals	982	5	976
790700	Zinc; articles n.e.c. in chapter 79	985	12	973
847149	Automatic data processing machines; presented in the form of systems, n.e.c. in item no. 8471.30 or 8471.41	1 014	46	968
381400	Solvents and thinners; organic composite solvents and thinners, n.e.c. or included, prepared paint or varnish removers	967		967
440890	Wood; n.e.c. in heading no. 4408, sheets for veneer or plywood, other wood sawn lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed, sanded or end-jointed, not exceeding 6mm in thickness	949		949
847170	Units of automatic data processing machines; storage units	949	1	949
843890	Machinery; parts of those machines used in the industrial preparation or manufacture of food or drink	948	6	942
845090	Washing machines; parts for household or laundry-type	936	1	935
390410	Vinyl chloride, other halogenated olefin polymers; poly(vinyl chloride), not mixed with any other substances, in primary forms	934		934
960830	Pens; fountain, stylograph and other pens	934		934
841350	Pumps; reciprocating positive displacement pumps, n.e.c. in heading no. 8413, for liquids	5 750	4 822	928
321410	Mastics; painters' fillings	951	29	923
842129	Machinery; for filtering or purifying liquids, n.e.c. in item no. 8421.2	926	3	922
903220	Regulating or controlling instruments and apparatus; automatic, manostats	1 267	368	899
901920	Therapeutic respiration apparatus; ozone, oxygen, aerosol therapy apparatus; artificial respiration or other therapeutic respiration apparatus	880		880
392350	Plastics; stoppers, lids, caps and other closures, for the conveyance or packing of goods	967	92	875

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
847330	Machinery; parts and accessories (other than covers, carrying cases and the like) of the machines of heading no. 8471	1 565	693	873
850433	Transformers; n.e.c. in item no. 8504.2, having a power handling capacity exceeding 16kVA but not exceeding 500kVA	873	1	872
854320	Electrical machines and apparatus; signal generators	870		870
841370	Pumps; centrifugal, n.e.c. in heading no. 8413, for liquids	4 896	4 026	870
902690	Instruments and apparatus; parts and accessories for those measuring or checking the flow, level, pressure or other variables of liquids or gases (excluding those of heading no. 9014, 9015, 9028 or 9032)	870	8	862
730630	Iron or non-alloy steel (excluding cast iron); tubes and pipes (not seamless), welded, of circular cross-section, n.e.c. in chapter 73	865	5	860
846299	Machine-tools; presses for working metal or metal carbides, n.e.c. in heading no. 8462, other than hydraulic presses	858		858
854290	Parts of electronic integrated circuits	878	28	849
390210	Propylene, other olefin polymers; polypropylene in primary forms	3 369	2 523	846
853590	Electrical apparatus; n.e.c. in heading no. 8535, for switching or protecting electrical circuits, for a voltage exceeding 1000 volts	839	2	837
852721	Radio-broadcast receivers not capable of operating without an external source of power, of a kind used in motor vehicles; combined with sound recording or reproducing apparatus	834		834
842519	Pulley tackle and hoists; not powered by an electric motor (excluding skip hoists or hoists of a kind used for raising vehicles)	830	1	829
392210	Plastics; baths, shower-baths, sinks and wash-basins	828	1	828
848410	Gaskets and similar joints; of metal sheeting combined with other material or two or more layers of metal	823	7	816
853630	Electrical apparatus; for protecting electrical circuits, n.e.c. in heading no. 8536, for a voltage not exceeding 1000 volts	962	160	802
330300	Perfumes and toilet waters	802		802
841939	Dryers; for products n.e.c. in heading no. 8419, not used for domestic purposes	800		800
721190	Iron or non-alloy steel; flat-rolled, n.e.c. in heading no. 7211, width less than 600mm	800		800
902139	Artificial parts of the body; excluding artificial joints	801	4	797
722860	Steel, alloy; bars and rods n.e.c. in heading no. 7228	797		797
400821	Rubber; vulcanised (other than hard rubber), in plates, sheets and strip, of non-cellular rubber	794		794
721119	Iron or non-alloy steel; flat-rolled, hot-rolled, of a width less than 600mm, less than 4.75mm thick, excluding those of item no. 7211.13	780		780
853321	Electrical resistors; fixed, for a power handling capacity not exceeding 20W (including rheostats and potentiometers but excluding heating resistors and carbon resistors)	790	12	779
830990	Stoppers; caps and lids, of base metal	779	1	778
854232	Electronic integrated circuits; memories	789	12	777

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
600537	Fabrics; warp knit (including those made on galloon knitting machines), other than those of headings 60.01 to 60.04, of synthetic fibres, dyed	770	2	769
721220	Iron or non-alloy steel; flat-rolled, of a width less than 600mm, electrolytically plated or coated with zinc	752		752
840820	Engines; compression-ignition internal combustion piston engines (diesel or semi-diesel engines), of a kind used for the propulsion of vehicles of chapter 87	739		739
721123	Iron or non-alloy steel; flat-rolled, cold-rolled, of a width less than 600mm, containing by weight less than 0.25% of carbon	737		737
851679	Electro-thermic appliances; n.e.c. in heading no. 8516, used for domestic purposes	730	2	728
440791	Wood; oak (Quercus spp.), sawn or chipped lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed, sanded or end-jointed, thicker than 6mm	725		725
870821	Vehicles; parts of bodies, safety seat belts	722		722
851769	Communication apparatus (excluding telephone sets or base stations); machines for the transmission or reception of voice, images or other data (including wired/wireless networks), n.e.c. in item no. 8517.6	757	37	720
491110	Printed matter; trade advertising material, commercial catalogues and the like	719		718
731822	Iron or steel; non-threaded washers, excluding spring and lock	800	87	714
591110	Textile fabric, felt & felt-lined woven fabrics, coated/covered/laminated with rubber, leather or other material, for card clothing, similar fabrics used for technical purposes, including rubber impregnated narrow velvet fabrics to cover weaving spindles	714		714
830120	Locks; of a kind used for motor vehicles (key, combination or electrically operated), of base metal	968	260	708
170490	Sugar confectionery; (excluding chewing gum, including white chocolate), not containing cocoa	731	23	707
700711	Glass; safety glass, toughened (tempered), of size and shape suitable for incorporation in vehicles, aircraft, spacecraft or vessels	707		707
392010	Plastics; plates, sheets, film, foil and strip (not self-adhesive), of polymers of ethylene, non-cellular and not reinforced, laminated, supported or similarly combined with other materials	706		706
851230	Sound signalling equipment; electrical, used on cycles or motor vehicles (excluding articles of heading no. 8539)	703		703
390799	Polyesters; n.e.c. in heading no. 3907, saturated, in primary forms	707	4	702
846040	Machine-tools; for honing or lapping	701		701
852871	Reception apparatus for television, whether or not incorporating radio-broadcast receivers or sound or video recording or reproducing apparatus; not designed to incorporate a video display or screen	708	12	696
180690	Chocolate and other food preparations containing cocoa; n.e.c. in chapter 18	721	27	694
852352	Semiconductor media; smart cards, whether or not recorded, excluding products of Chapter 37	868	188	680

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
381239	Anti-oxidising preparations and other compound stabilisers; for rubber or plastics, other than mixtures of oligomers of 2,2,4-trimethyl-1,2-dihydroquinoline (TMQ)	693	20	672
721012	Iron or non-alloy steel; flat-rolled, width 600mm or more, plated or coated with tin, thickness of less than 0.5mm	669		669
853990	Lamps; parts of the lamps of heading no. 8539	668	2	666
390290	Propylene, other olefin polymers; n.e.c. in heading no. 3902, in primary forms	668	2	665
390710	Polyacetals; in primary forms	664		664
700992	Glass mirrors; framed, excluding rear-view mirrors for vehicles	661		661
848130	Valves; check (nonreturn) valves, for pipes, boiler shells, tanks, vats or the like	658	1	657
390791	Polyesters; n.e.c. in heading no. 3907, unsaturated, in primary forms	654		654
852692	Radio remote control apparatus	650		650
848360	Clutches and shaft couplings (including universal joints)	4 149	3 499	650
848230	Bearings; spherical roller bearings	840	191	649
901831	Medical, surgical instruments and appliances; syringes, with or without needles	741	99	642
961900	Sanitary towels (pads) and tampons, napkins and napkin liners for babies and similar articles, of any material	805	166	639
850431	Electrical transformers; n.e.c. in item no. 8504.2, having a power handling capacity not exceeding 1kVA	661	26	635
392113	Plastics; plates, sheets, film, foil and strip, of polyurethanes, cellular	631	5	626
731819	Iron or steel; threaded screws, bolts and nuts n.e.c. in item no. 7318.1	743	118	625
841989	Machinery, plant and laboratory equipment; for treating materials by change of temperature, other than for making hot drinks or cooking or heating food	626	2	623
846249	Machine-tools; punching or notching machines (including presses), including combined punching and shearing machines, (not numerically controlled), for working metal	618		618
760519	Aluminium; (not alloyed), wire, maximum cross-sectional dimension is 7mm or less	610		610
621790	Clothing; parts of garments or of clothing accessories, other than those of heading no. 6212 (not knitted or crocheted)	596		596
950699	Equipment for outdoor games and recreation n.e.c. in heading no. 9506	613	17	596
850140	Electric motors; AC motors, single-phase	647	57	590
220870	Liqueurs and cordials	589	2	588
701090	Glass; carboys, bottles, flasks, jars, pots, phials and other containers of glass, (not ampoules), used for the conveyance or packing of goods	586		586
700721	Glass; safety glass, laminated, of size and shape suitable for incorporation in vehicles, aircraft, spacecraft or vessels	584	1	583
620212	Coats; women's or girls', overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, of cotton, other than those of heading no. 6204 (not knitted or crocheted)	599	18	581
721710	Iron or non-alloy steel; wire, (not plated or coated), whether or not polished	585	7	577
620342	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; men's or boys', of cotton (not knitted or crocheted)	575		575

HS kód	v tis USD	simulácia exportu pre rok 2021	dosiahnutý export 2021	rozdiel
441299	Plywood, veneered panels and similar laminated wood (other than blockboard, laminboard and battenboard, other than of bamboo, and other than plywood consisting only of sheets of wood each ply 6mm or thinner)	565		565
410799	Leather; further prepared after tanning or crusting, incl. parchment-dressed, of bovine (including buffalo) or equine animals, no hair, excluding leather of heading 41.14, and whole hides and skins, and sides, (full grains, unsplit and grain splits)	565		565
902590	Hydrometers and similar floating instruments, barometers, hygrometers, psychrometers, thermometers, pyrometers; recording or not, any combination of these instruments, parts and accessories	682	125	557
701328	Stemware drinking glasses, other than of lead crystal or glass-ceramics	1 735	1 179	556
846390	Machine-tools; for working metal, sintered metal carbides or cermets, without removing material, n.e.c. in heading no. 8463	685	130	555
730810	Iron or steel; structures and parts thereof, bridges and bridge-sections	553		553
854690	Electrical insulators; other than of glass and ceramics	546		546
540234	Yarn, synthetic; filament, monofilament (less than 67 decitex), textured, of polypropylene, not for retail sale, not sewing thread	536	10	526
731100	Containers for compressed or liquefied gas, of iron or steel	525		525
843110	Machinery; parts of the machinery of heading no. 8425	525		525
382000	Anti-freezing preparations and prepared de-icing fluids	527	3	524
852729	Radio-broadcast receivers not capable of operating without an external source of power, of a kind used in motor vehicles; not combined with sound recording or reproducing apparatus	524		524
732290	Air heaters and hot air distributors, (not electrically heated), incorporating a motor-driven fan or blower and parts thereof, of iron or steel	520		520
846880	Machinery and apparatus; for soldering, brazing or welding, whether or not capable of cutting, n.e.c. in heading no. 8468	519		519
850720	Electric accumulators; lead-acid, (other than for starting piston engines), including separators, whether or not rectangular (including square)	519		519
870892	Vehicle parts; silencers (mufflers) and exhaust pipes; parts thereof	2 624	2 110	513
730729	Steel, stainless; tube or pipe fittings, n.e.c. in item no. 7307.2	881	370	510
310100	Fertilizers, animal or vegetable; whether or not mixed together or chemically treated; fertilizers, produced by the mixing or chemical treatment of animal or vegetable products	510		510
848041	Moulds; for metal or metal carbides, injection or compression types	502		502
721691	Iron or non-alloy steel; angles, shapes and sections, n.e.c. in heading no. 7216, cold-formed or cold-finished, from flat-rolled products	566	64	501