

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA**

Evidenčné číslo: 102003/I/2020/36114651036616708

**Medzinárodný obchod a vplyv jeho vývoja
na konkurencieschopnosť EÚ (SR)**

Diplomová práca

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE OBCHODNÁ FAKULTA

Medzinárodný obchod a vplyv jeho vývoja na konkurencieschopnosť EÚ (SR)

Diplomová práca

Študijný program: manažment medzinárodného obchodu

Študijný odbor: ekonómia a manažment

Školiace pracovisko: katedra medzinárodného obchodu

Vedúci záverečnej práce: Ing. Tatiana Hlušková, PhD.

Čestné vyhlásenie

**Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracoval samostatne, a že som uviedol
všetku použitú literatúru.**

V Bratislave

dňa:

.....

(podpis študenta)

Pod'akovanie

Touto cestou by som sa chcel poďakovať Ing. Tatiane Hluškovej PhD. za jej cenné rady, pripomienky a odborné vedenie pri vypracovávaní diplomovej práce, a všetkým príbuzným, ktorí ma pri písaní diplomovej práce podporovali.

ABSTRAKT

STAŇO, Šimon: *Medzinárodný obchod a vplyv jeho vývoja na konkurencieschopnosť EÚ (SR)*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Tatiana Hlušková, PhD.- Bratislava: OF, 2019, 80 strán

Cieľom diplomovej práce bude analýza vývoja medzinárodného obchodu v poslednej dekáde a identifikácia najvýznamnejších konzekvencií vyplývajúcich z vývoja v medzinárodnom prostredí na jednotlivé ekonomické centrá, najmä EÚ a jej konkurencieschopnosť.

Práca je rozdelená do 4 kapitol. Obsahuje 6 grafov, 11 tabuliek, 3 ilustrácie a 0 príloh. Prvá kapitola je venovaná definovaniu medzinárodného obchodu, globalizácií a konkurencieschopnosti a s nimi súvisiacich pojmov, pričom popisuje aj udalosti poslednej dekády vplývajúce na tieto javy. V ďalšej časti rozoberáme ciele a metódy práce. Tretia kapitola sa zaoberá praktickému skúmaniu danej problematiky so zameraním sa na vývoj zahraničného obchodu Európskej Únie, Slovenska a konkrétneho odvetvia v spojitosti s ich konkurencieschopnosťou a posledná kapitola je dedikovaná diskusií a zosumarizovaniu hlavných zistení.

Kľúčové slová: medzinárodný obchod, konkurencieschopnosť, Európska Únia, Slovensko, automobilový priemysel

ABSTRACT

STAŇO, Šimon: *International Business and its impact on the competitiveness of EU (SR)*. – University of Economics in Bratislava. Faculty of Commerce; Department of International Trade. – Thesis supervisor: Ing. Tatiana Hlušková, PhD.- – Bratislava: FoC, 2019, 80 pages

The aim of this master thesis will be to analyse how international trade developed in the last decade and to identify the main consequences resulting from the development in the international environment on individual economic centres, mainly EU and its competitiveness.

The thesis is divided into 4 chapters. It includes 6 charts, 11 tables 3 illustrations and 0 attachments. The first chapter is devoted to defining the international trade, globalization, competitiveness and other related terms, whereas it also describes main events of the last decade which had an impact on them. The next part deals with the goals and methods of the work. The third chapter contains the practical research of the issue with focus on the international trade of European Union, Slovak Republic and one specific industry with a link to their competitiveness and the last one is dedicated to a discussion and summarizing the main findings.

Key words: International Trade, competitiveness, European Union, Slovakia, automotive industry

Obsah

ÚVOD	9
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ 10	
1.1 Definovanie základných pojmov	10
1.2 Meranie konkurencieschopnosti	20
1.3 Vzťah medzinárodného obchodu a konkurencieschopnosti	22
1.4 Udalosti s vplyvom na medzinárodný obchod za poslednú dekádu	23
2 CIEĽ PRÁCE, METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA	34
3 VÝSLEDKY PRÁCE	36
3.1 Vývoj objemu zahraničného obchodu EU a SR v porovnaní s vývojom makroekonomických ukazovateľov a indexom konkurencieschopnosti SR od roku 2010.....	36
3.2 Zmeny v teritoriálnej a komoditnej štruktúre medzinárodného obchodu EU a SR s možným vplyvom na ich konkurencieschopnosť	44
3.3 Vývoj medzinárodného obchodu v spojitosti s automobilovým priemyslom na Slovensku a možné následky pandémie Covid-19 na tento sektor	59
4 DISKUSIA	67
ZÁVER	71
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	74

ÚVOD

Súčasná doba globalizácie sa vyznačuje vysokým výskytom transakcií prekračujúcich hranice nie len jednotlivých štátov, ale aj regionálnych zoskupení či kontinentov. Rozvoj medzinárodného obchodu je nepochybne jedným z hnacích motorov prehlbujúcej sa svetovej integrácie a zároveň aj dôsledkom globalizačných činiteľov. Aj keď už v súčasnosti niektoré tendencie naznačujú spomaľovanie liberalizácie medzinárodného obchodu, faktom ostáva, že je pre mnoho krajín stále enormne dôležitý a pre mnohé hospodárstva ide o kľúčový zdroj príjmov.

Pre Európsku Úniu ako pre najväčšiu ekonomiku na svete je výmena tovarov, služieb či kapitálu so zvyškom sveta a medzi členskými štátmi jedným z pilierov jej úspechu a ekonomickej funkčnosti. O to dôležitejší je tento faktor pre malé krajiny z vysokou mierou obchodnej otvorenosti, ktoré sú na obchode so zahraničím takpovediac závislé. Jednou z takýchto krajín je aj Slovensko, ktoré svojim pomerom zahraničných transakcií k HDP patrí k vedúcim krajinám v celosvetovom hodnotení. Export kvalitných výrobkov nášho priemyslu je nepochybne kľúčovým prvkom determinujúcim konkurencieschopnosť slovenského hospodárstva. Tento vzťah platí obojstranne a teda to, ako vedia byť naše výrobky konkurencieschopné na medzinárodných trhoch determinuje či sa naše hospodárstvo bude vyvíjať priaznivo alebo nie.

Doterajší historický vývoj medzinárodnej spolupráce a liberalizácie obchodu nahrával či už Európskej Únii v dosahovaní jej ekonomických cieľov a takisto z neho mali prospech aj krajiny ako Slovenská Republika. Udalosti na súčasnej svetovej politickej scéne však môžu do tohto priaznivého vývoja priniesť zmenu, ktorá nepriamo, no zásadne, môže ovplyvniť aj EU a krajiny v nej. Situáciu rozhodne nezľahčuje ani práve prebiehajúca pandémia, akú ľudstvo ešte nezažilo a je stále otáznne aké bude mať následky či už sociálne, politické, bezpečnostné a v neposlednom rade aj ekonomické a obchodné. Dá sa predpokladať, že transakcie medzi krajinami ako sme ich poznali doteraz sa v ére po Covid-19 veľmi pravdepodobne zmenia a bude dochádzať predefinovaniu priorít jednotlivých svetových hospodárstiev a k väčšej opatrnosti na svetových trhoch. Práve z tohto dôvodu je potrebné presne zadefinovať, akú rolu zohráva medzinárodný obchod vo vplyve na konkurencieschopnosť krajín a aké môžu byť dôsledky protekcionistických opatrení niektorých svetových ekonomík, ktoré teraz pozorujeme.

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ

Na začiatok skúmania vplyv medzinárodného obchodu a jeho vplyvu na konkurencieschopnosť je nutné si určiť čo dané pojmi vôbec znamenajú a ako spolu súvisia. Preto sa nasledujúce strany budú v prvom rade venovať tejto problematike z pohľadu teoretickej roviny aby sa na základe týchto poznatkov mohla práca uberať správnym smerom.

1.1 Definovanie základných pojmov

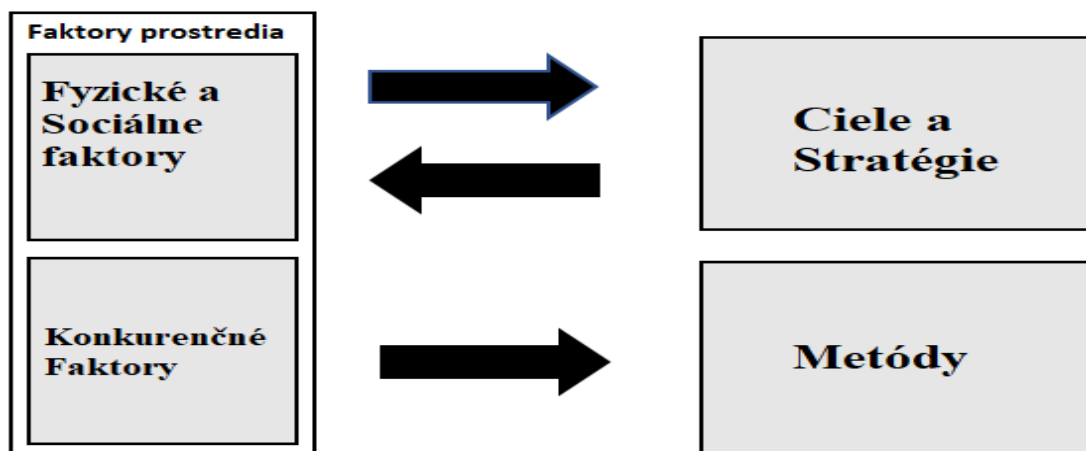
Definovanie základných pojmov je pre nás dôležité preto, aby bolo jasné z akého pohľadu sa máme na skúmanú tému pozrieť a akým spôsobom ju uchopiť aby boli naplnené všetky ciele tejto práce. Preto bude nutné si od základu určiť, čo je medzinárodný obchod, konkurencieschopnosť, ako spolu súvisia, ako ich meriame a rozoberieme si aj pojmi, ktoré s nimi súvisia.

Medzinárodný obchod

Medzinárodný obchod je vo všeobecnosti definovaný ako každá obchodná transakcia, či už v súkromnom alebo verejnom sektore, v tovaroch alebo službách, ktorá sa odohráva medzi dvoma alebo viacerými krajinami.(Daniels, Radebaugh, Sullivan, 2019)

Dôvody takýchto transakcií môžu byť rôzne. Súkromné podniky do nich vo väčšine prípadov vstupujú s vidinou zisku, pričom ciele verejných organizácií sú okrem peňažných aj politicky motivované. Dôležitosť medzinárodného obchodu narastá stále viac a takisto je to fenomén, ktorý ovplyvňuje každodenný chod sveta pre drvivú väčšinu podnikov aj jednotlivcov. Väčšina tovarov, ktoré dnes firmy predávajú a konzumenti kupujú buď putuje do zahraničia alebo odtiaľ minimálne z časti pochádza. Aj firmy, ktoré podnikajú vyslovene na domácom trhu s domácimi produktami sú ovplyvňované medzinárodným obchodom a to vo forme konkurencie zahraničných firiem alebo firiem, ktoré sa predajom zahraničných produktov zaoberajú. Je teda dôležité pre každý subjekt trhu poznať základy medzinárodného obchodu a mať prehľad v komplexnosti jeho operácií a vplyvov, ktorým je podmienený. Nasledujúca ilustrácia vyjadruje vzťah medzi dôvodmi, podmienkami a formami vstupu na medzinárodné trhy.

Ilustrácia 1: Komplexnosť vzťahov v zahraničnom obchode



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Daniels, Radebaugh, Sullivan, 2019

V medzinárodnom obchode teda existuje vzájomný vzťah medzi faktormi prostredia a cieľmi či stratégiami podniku a tento vzťah následne ovplyvňuje aj metódy zapájania sa do medzinárodného obchodu. Aby sme sa na činitele tohto vzťahu mohli pozrieť viac do detailov, je nutné si jednotlivé skupiny rozobrať. Pod fyzickými a sociálnymi faktormi rozumieme politické a právne podmienky trhu, kultúrne faktory, ekonomické prostredie či geopolitické vplyvy. Ďalšími faktormi prostredia sú tie konkurenčné, čo znamená komparatívne výhody aj nevýhody podniku, či už cenové alebo kvalitatívne a konkurencieschopnosť krajiny kde firma pôsobí. Pod cieľmi môžeme hľadať dôvody prečo sa firma rozhodla vstúpiť do medzinárodno-obchodných vzťahov, teda konkrétne expanzia predaja, čerpanie vstupov pre podnik či diverzifikácia podnikateľského rizika. Metódy v tomto ponímaní znamenajú po prvé formy vstupu na medzinárodné trhy, či už je to export/import, franchising, licencie alebo investície do zahraničných aktív. Ďalej sa v tejto kategórii nachádzajú aj firemné funkcie, ktoré sa rozhodla firma presunúť do zahraničia, či už je to výroba, marketingové aktivity alebo účtovníctvo. A nakoniec do tejto kategórie spadá aj voľba krajiny, do ktorej sa firma rozhodla vstúpiť. (Daniels, Radebaugh, Sullivan, 2019)

Medzinárodný obchod ako taký je jednak dôsledkom ale takisto aj jeden z faktorov rozvoja globalizácie, ktorú môžeme pozorovať v pokročilej fáze už desaťročia a nachádzame sa momentálne na jej doterajšom vrchole.

Globalizácia

Globalizácia ako jav, ktorý pozorujeme v súčasnosti má pre rôznych ľudí rôzne významy. Jedna z najpoužívanejších definícií vraví, že globalizácia je prehlbovanie a rozširovanie interdependencie medzi ľuďmi z rôznych kútov sveta a takisto medzi krajinami ako takými. (Daniels, Radebaugh, Sullivan, 2019)

Ľudia sa vždy snažili nájsť spôsoby ako nadviazať kontakty v iných lokalitách za účelom budovania obchodných, kultúrnych či politických vzťahov a získavania nových produktov, služieb, zdrojov a trhov. Tento jav spôsobil, že rôzne národy začali byť stále viac ovplyvňované udalosťami spoza ich hraníc, či už pozitívne alebo negatívne, a tento fakt pretrváva dodnes, no s oveľa väčším dopadom.

Je síce náročné a objektívne nemožné globalizáciu merať a neexistuje ani jednotná dohoda o tom aké parametre sa pri vývoji globalizácie sledujú, no názor drvivej väčšiny odborníkov je, že od minimálne od polovice dvadsiateho storočia je nárast tohto javu určite pozorovateľný. V súčasnosti sa v priemere 25 % produkcie svetovej produkcie vyváža, zatiaľ čo v roku 1950 to bolo iba niečo cez 7 %. Podľa tohto indikátora teda pozorujeme asi 3,5-násobný nárast globalizácie v priebehu niekoľkých dekád.

Vo všeobecnosti, ak nepočítame veľmi čerstvé udalosti týkajúce sa obchodnej vojny USA a Číny, sa obchodné bariéry znižovali až mizli a táto postupná liberalizácia umožnila okrem zvýšenej výmeny tovarov a služieb aj nárast zahraničných investícií, čo viedlo k celkovo zvyšujúcej sa svetovej produkcii ako takej. Ešte dôležitejší ukazovateľ globalizácie je, že od konca druhej svetovej vojny rástla miera medzinárodného obchodu vždy rýchlejšie ako produkcia. (Daniels, Radebaugh, Sullivan, 2019)

Konzultačná spoločnosť A.T Kearney priniesla svoj vlastný systém merania globalizácie pomocou ich indexu globalizačnej politiky. V tomto indexe je predmetom skúmania 62 krajín, ktoré sú hodnotené a základe 14 ukazovateľov rozdelených do 4 kategórií: ekonomika, technológie, osobné kontakty a politika. Podľa posledného dostupného rankingu v tomto indexe, sa Slovenská Republika nachádzala celkovo na 21. mieste. Najlepšie sa umiestnili Írsko, Singapur a Švajčiarsko. Treba však poznamenať, že v kategórii medzinárodných zmlúv sme obsadili prvú a v priamych zahraničných investícií druhú priečku v celkovom poradí. (Amburn, 2009)

Otázkou naďalej zostáva, čo konkrétne stálo za rapídny nárastom globalizácie v posledných desaťročiach. Vo všeobecnosti existuje presvedčenie, že súčasná situácia je

dôsledkom niekoľkých faktorov, ktoré tento jav eskalovali do podoby, ako ho poznáme dnes.

Tieto faktory sú:

- Nárast a expanzia moderných technológií
- Liberalizácia výmeny tovarov, služieb a výrobných zdrojov
- Rozvoj služieb podporujúcich medzinárodný obchod
- Rastúci tlak spotrebiteľov po nových a lepších produktoch
- Zhusťujúca sa globálna konkurencia
- Zmena politickej klímy
- Rozvíjajúca sa medzinárodná kooperácia

Tak ako tieto spomenuté javy ovplyvňujú rozvoj globalizácie a jej rast, tak isto to funguje aj opačne a teda všetky tieto benefity modernej doby sú globalizáciou ďalej zosilňované a upevňované v našej spoločnosti. (Daniels, Radebaugh, Sullivan, 2019)

Aj keď sa na prvý pohľad môže zdať, že globalizácia je fenomén, ktorý prináša množstvo rôznych úžitkov pre všetkých, existuje samozrejme aj mnoho kritikov, ktorý globalizáciu odsudzujú a pripisujú jej mnohé negatívne udalosti spojené s modernou dobou. Táto kritika sa týka predovšetkým faktorov ako:

- Hrozba pre národnú suverenitu
- Neudržateľný hospodársky rast
- Rastúca sociálna nerovnosť

Napriek tomuto negatívnemu postoju zo strany istej časti spoločnosti, väčšinový názor ostáva stále pozitívny a väčšina firiem stále vidí dôvod na zapájanie sa do medzinárodného obchodu. V predchádzajúcej podkapitole boli tieto dôvody už načrtnuté, no v nasledujúcej sa na nej pozrieme viac do hĺbky.

Dôvody na internacionalizáciu

Existujú tri hlavné motivátori pre firmy, ktoré sa rozhodnú vybudovať si isté aktivity v zahraničí. Tieto dôvody sú:

- Expanzia predaja
- Nadobudnutie zdrojov
- Minimalizácia rizika

Tieto tri ciele by mali byť základom pri rozhodovaní kde ako a kedy sa firma do medzinárodných aktivít zapojí.

Expanzia predaja

Predaj firmy je závislý od dvoch faktorov, tzn. záujmu konzumentov o ich tovary alebo služby a od ich ochoty a schopnosti za dané produkty zaplatiť. Je logické, že obidva tieto faktory narastajú s počtom potenciálnych klientov, čo znamená, že svet je pre firmy oveľa atraktívnejšie odbytisko ako samostatný štát. Vo väčšine prípadov, za predpokladu, že dodatočná výroba neprináša neobvykle vysoké náklady, sa tento zvýšený predaj rovná zvýšeným ziskom. Tento dôvod je najčastejšou príčinou pre firmy aby svoje aktivity zinternacionalizovali.

Nadobudnutie zdrojov

Hlavným dôvodom, prečo firmy hľadajú tovary, služby, materiály ale aj kapitál, technológie či know-how v zahraničí je zníženie ich nákladov. Nezanedbateľným dôvodom je aj to, že firmy si týmto spôsobom často získavajú komponenty vyššej kvality aké by boli dostupné na domácom trhu a tým zvyšujú svoju konkurenčnú výhodu. V oboch prípadoch je hlavným cieľom zvýšenie tržieb či zisku. V mnohých prípadoch sa stáva, že firma expanduje do zahraničia z dôvodu preniknutia na nový trh a nakoniec sa k tejto operácii pridá aj prenesenie poznatkov či nových produktov na trh domáci.

Minimalizácia rizika

Aby firmy eliminovali možné riziko vyplývajúce z ekonomických fluktuácií na jednotlivých trhoch, presúvajú svoje predajné a ďalšie aktivity do iných krajín kde môže byť ekonomická situácia odlišná a tým si zaistujú zvýšenie rovnováhy aj v ťažších časoch. Mnoho spoločností sa rozhodne expandovať z tzv. defenzívnych príčin. To znamená, že firma A, zo strachu, že jej konkurent firma B po expandovaní do zahraničia získa dodatočné zdroje na investovanie do domáceho trhu, investuje tiež na zahraničnom trhu ako jej konkurent a to iba z dôvodu aby obmedzila jej úspech a výsledky z tohto trhu.

Nech už sú dôvody firmy pre vstup na zahraničné trhy akékoľvek, v momente akonáhle svoje operácie vykonáva na území viac ako jedného štátu, stáva sa z nej medzinárodná organizácia. (Daniels, Radebaugh, Sullivan, 2019)

Na základe týchto dôvodov a takisto aj iných činiteľov sa firma následne rozhoduje akým spôsobom na zahraničné trhy vstúpi. Možností je viacero a podrobnejšie sú rozobraté v nasledujúcej podkapitole.

Metódy internacionalizácie

Pri rozhodovaní o forme vstupu na zahraničné trhy musí firma zvážiť predovšetkým už vyššie spomenuté dôvody, ciele takejto aktivity a v neposlednom rade podmienky krajiny, do ktorej plánuje ekonomicky vstúpiť. Na základe týchto atribútov je možných niekoľko alternatív od exportu, cez priame zahraničné investície až po spoločné podniky so zahraničným subjektom.

Export a import tovarov

Tento spôsob preniknutia na zahraničné trhy je najčastejším čo do počtu firiem. Spoločnosti, ktoré preferujú tento druh internacionalizácie sú väčšinou malé a stredné podniky, aj keď tieto operujú na zahraničných trhoch menej ako tie veľké, v drvivej väčšine prípadov ide hlavne o túto cestu. Jedná sa takisto o najmenej nákladnú cestu čo sa požadovaných investícií týka. Pri **priamom exporte** bez medzičlánku si firma udržuje kontrolu nad marketingovými aktivitami a celkovou stratégiou distribúcie. Priamy vývoz si však vyžaduje nemalé časové a personálne investície čo sa dá vyriešiť **nepriamym exportom** kedy firma využije na distribúciu inú firmu. Táto metóda však už zasahuje do autonómneho postavenia firmy pri kontrole jej produktov. Obe metódy nesú riziká spojené s pohybom tovarov medzi krajinami, tzn. musia rešpektovať medzinárodné zmluvy, kvóty, clá, atď.

Export a import služieb

Ide o transakcie za výmenu nehmotných statkov. Takéto výmeny môžu mať viacero podôb a to napr.: turizmus, preprava, výkonové služby (bankovníctvo, manažérske služby), užívanie aktív (licencie na ochranné známky a patenty),...

Vo všeobecnosti sa v posledných desaťročiach rozmohol medzinárodný obchod so službami rapídny tempom a v súčasnosti sa jedná o veľmi dôležitú časť celosvetového hospodárstva.

Investície

Zahraničná investícia je definovaná ako vlastníctvo aktív v inej krajine pričom ako protihodnotu subjekt očakáva finančnú kompenzáciu v podobe dividend alebo úrokov. Takéto investície sa delia na **priame a portfóliové**.

Priame investície sú tie, ktoré okrem finančnej odmeny dávajú investorovi aj možnosť priamo sa podieľať na riadení firmy. V prípade že investor pochádza z inej krajiny ako tej, kde sa nachádzajú aktíva, do ktorých investoval, hovoríme o **priamych zahraničných investíciách**.

Portfóliové investície sú tie, pri ktorých ide investorovi čisto iba o finančnú účasť na projekte. Môže sa jednať buď o kúpu akcii spoločnosti alebo o poskytnutie pôžičky.

Vytvorenie medzinárodnej spoločnosti

Tento spôsob vytvorenia zahraničnej činnosti sa dotýka predchádzajúcich kategórií, no je ďaleko širší než len to. Mnoho krát sú pod týmto pojmom pomenované rôzne formy spolupráce, ktoré sú majú síce medzinárodný charakter, ale vo viacerých ohľadoch sa odlišujú. Vo všeobecnosti môžeme povedať, že medzinárodnú spoločnosť sa dá chápať rôznymi spôsobmi, no pre lepšie pochopenie problematiky je nutné si tieto spoločnosti zaradiť do ďalších podkategórií.

Medzi spôsoby ako dve firmy z rôznych krajín môžu vytvoriť určitý druh hospodárskej spolupráce patrí napr.: joint-venture, licenčné zmluvy, manažérske kontrakty, atď. Pri takýchto spoločnostiach sa spravidla jedná o spoluprácu zahrňujúcu určitú vstupnú investíciu.

Firmy z dvoch alebo viacerých štátov sa takisto môžu spojiť aj v **strategickej aliancii**, kde sa väčšinou jedná o zdieľanie poznatkov, skúseností a nových technológií za účelom vytvorenia konkurenčnej výhody a nevyžaduje si nijakú formu finančnej spolupráce.

Často sa pod pojmom medzinárodná spoločnosť alebo aj medzinárodná korporácia rozumie nadnárodný podnik, ktorý operuje v rôznych častiach sveta a svoje aktivity má lokalizované na základe výhodnosti pre organizáciu ako celok. Definície takýchto spoločností sa však líšia a je ťažké zhodnúť sa na tom, čo nadnárodný podnik je a čo nie je. (Daniels, Radebaugh, Sullivan, 2019)

Faktory vplyvajúce na zahranično-obchodnú politiku

Podľa Daniela je pre organizáciu pôsobiacu v medzinárodnom prostredí dôležité zvážiť všetky faktory prostredia a na ich základe neskôr určiť svoje ciele, plány a stratégie. Tieto faktory spomenutý autor rozdelil na fyzické, sociálne a konkurenčné. V nasledujúcich kapitolách si bližšie rozoberme, čo presne sa pod týmito faktormi myslí a ako môžu ovplyvniť fungovanie medzinárodnej spoločnosti.

Fyzické a sociálne faktory

Tieto faktory môže byť chápané aj ako prirodzené podmienky prostredia. Pod fyzickými faktormi rozumieme prírodné prostredie, resp. geografiu krajiny a pod sociálnymi je to najmä ekonomika, politické a právne prostredie či demografia a nátura obyvateľstva.

Politické prostredie

Spôsob akým politika formuje prostredie pre medzinárodný obchod je veľmi obšírny, avšak vo všeobecnosti sa dá povedať, že sú to práve politické špičky, ktoré v prvom rade určujú a kontrolujú ako, kedy a kde sa medzinárodno-obchodné transakcie môžu vykonávať a za akých podmienok.

Právne prostredie

Do veľkej miery sú to práve zákony, na základe ktorých môžu manažéri medzinárodných podnikov robiť svoje rozhodnutia. Legislatívu môžeme chápať ako akési hranice, v ktorých sa konanie organizácie môže pohybovať. Firmy zapojené do medzinárodného obchodu musia rešpektovať jednak **štátne zákony** a takisto aj **medzinárodné zákony**. Medzi prvé spomenuté patrí napr. legislatíva týkajúca sa zdaňovania, zamestnávania osôb či bezpečnostných štandardov a to v **domácej** ako aj **hostiteľskej** krajine. Medzinárodná obchodná legislatíva zahŕňa zákony o dvojitom zdaňovaní, prepravných a dodacích podmienkach či cezhraničných finančných transakciách.

Ekonomika

Pravidlá ekonomiky poskytujú vysvetlenie prečo je výhodné pre isté krajiny dovážať/vyvážať určité typy produktov, prečo je možné pozorovať pohyby pracovnej sily a kapitálu z a do niektorých konkrétnych krajín, či prečo je výmenný kurz jednej meny voči druhej taký aký je. Tieto pravidlá takisto poskytujú možnosť analyzovať vplyv medzinárodnej organizácie na ekonomiku krajiny a opačne. Tieto a mnohé ďalšie fakty vyplývajúce z ekonomiky môžu byť kľúčovým faktorom pri rozhodovaní firmy o jej pôsobení na medzinárodných trhoch.

Demografia a náтура obyvateľstva

Využitie poznatkov z psychológie či sociológie na pochopenie behaviorálnych znakov spoločnosti v rôznych krajinách je dôležitým aspektom pri rozhodovaní či už o stratégií marketingu ako aj pri riadení zamestnancov. Pochopenie hodnôt, presvedčení a celkovej kultúry je pre medzinárodnú organizáciu kľúčové pri riadení pobočiek v rôznych krajinách a môže v konečnom dôsledku výrazne ovplyvniť celkové výsledky firmy. Neadaptovanie sa na lokálny trh prinieslo už v mnohých prípadoch úplné zlyhanie firmy a nutnosť danú krajinu opustiť.

Geografia a prírodné podmienky

Medzinárodné organizácie so znalosťami globálnej geografie sú schopnejšie lepšie zacieliť miesto produkcie, distribúcie a predaja na základe prírodných zdrojov a vhodných

dopravných uzlov. Nerovnomerné rozmiestnenie týchto prírodných “výhod” je jednou z príčin svetovej deľby práce a vzniku medzinárodného obchodu ako takého.

Konkurenčné faktory

Okrem sociálneho a fyzického prostredia, v ktorom organizácia pôsobí je tu ešte konkurenčné prostredie, ktoré firmu ovplyvňuje takisto v nemalej miere. Konkurenčné faktory sú rôzne v odlišných sektoroch, krajinách či konkrétnych spoločnostiach a tým pádom aj stratégie ako im čeliť zväčša nebývajú homogénne. Firma zaoberajúca sa predajom komodity sa bude pravdepodobne snažiť svoju konkurenciu poraziť cenovo napríklad presunutím výroby do krajiny s lacnou pracovnou silou, zatiaľ čo firma s veľmi sofistikovaným a diferencovaným produktom má možností oveľa viac, od zvyšovania kvality, ponuky špeciálnych prvkov či individualizácie produktu podľa želaní zákazníka. Rozdiel v konkurenčnom prostredí na základe krajiny tkvie v tom, že firmy vo väčších krajinách nie sú vystavené toľkým zahraničným tlakom ako tie v menších, no na druhú stranu sú nútené oveľa viac investovať do distribúcie ich produktu. (Daniels, Radebaugh, Sullivan, 2019)

Konkurencieschopnosť

S pojmom konkurencieschopnosť sa stretávame prevažne na mikro-ekonomickej úrovni pri opisovaní konkurenčných výhod jednotlivých firiem. Pri tomto druhu konkurencieschopnosti existuje určitý konsenzus medzi teoretikmi o jej definícii a význame. Pri opisovaní konkurencieschopnosti krajín ide však o zložitejšiu a komplexnejšiu tému, pri ktorej sa názory odborníkov rozchádzajú. Z tohoto dôvodu existuje aj viacero spôsobov ako sa konkurencieschopnosť krajín či regiónov meria a aké ukazovatele sú pritom kľúčové. Vo väčšine prípadov sú tieto merania a rebríčky krajín na základe ich analyzovanej konkurencieschopnosti vytvárané organizáciami ako je Svetové ekonomické fórum, OECD, Svetová banka či medzinárodný menový fond. Čo sa konkurencieschopnosti Európskej Únie týka, táto je každoročne meraná a publikovaná v správe európskej komisie. (Baláž, Hamara, Sopková, 2017)

Kým v minulosti sa pojem národná konkurencieschopnosť chápal viac v cenovej rovine, dnes pozorujeme posun k tzv. multikriteriálnej konkurencieschopnosti, ktorá súvisí hlavne s produkčným podielom krajiny na medzinárodných trhoch. Dochádza teda k akémusi prieniku medzi chápaním konkurencieschopnosti na mikro a makro úrovni. Túto teóriu podporuje aj oficiálna definícia OECD, kde: “*Národná konkurencieschopnosť je miera, do akej krajina dokáže - za podmienok spravodlivého a voľného trhu – vyrábať tovary*

a služby, ktoré obstoja v teste medzinárodných trhov, pri súbežnom udržiavaní a zvyšovaní príjmov svojich obyvateľov v dlhodobom horizonte.” (OECD Statistic Directorate, 2001)

Existujú však aj kritické názory, ktoré podobnosť medzi podnikateľskou konkurenciou a tou medzi krajinami popierajú. Jedným zo zástancov tohoto smeru je aj P. Krugman, ktorý vo svojej práci *Competitiveness – A Dangerous Obsession* vysvetľuje tento postoj na príklade spoločností Coca Cola-Pepsi, pričom ich porovnáva s regionálnymi celkami EU a USA. Podľa neho: *“Medzinárodný obchod nie je hra s nulovým súčtom, t.j. v medzinárodnom obchode nie je víťaz a ostatní sú porazení.*” (Krugman, 1994)

Ešte väčšiu kritiku exportného chápania konkurencieschopnosti krajín však vyslovil M. E. Porter, podľa ktorého: *“Potreba nízkych miezd (jedna zo stratégií podpory export) odкрýva skôr nedostatok konkurencieschopnosti a brzdí ekonomický rast. Export založený na nízkych mzdách a lacnej domácej mene nemôže logicky viesť k dobrej životnej úrovni.”* Namiesto toho si pojem národná konkurencieschopnosť vysvetľuje ako: *“Funkciu domácej produktivity meniacu sa v čase, nie k relácií k ostatným ekonomikám.”* Spolu s Krugmanom taktiež odmieta medzinárodný obchod ako hru s nulovým súčtom a obaja sa zhodujú aj v tom, že jediným ukazovateľom národnej konkurencieschopnosti je produktivita. (Baláž, Hamara, Sopková, 2017)

Naopak, s ich názormi nesúhlasia ekonómovia ako A. M. Rugman či S. Collinson, ktorý vidia nedostatky najmä Porterovho modelu v oblastiach ako napríklad v limitovanom počte krajín, ktoré skúmal, neadekvátnom chápaní úloh vlády, ťažkej aplikovateľnosti na národné ekonomiky, podceňovanie PZI prichádzajúcich dovnútra krajiny a takisto v neposlednom rade zlom chápaní dôležitosti multinacionálnych korporácií. Prístup Rugmana a Collinsona sa zaoberá troma faktormi, ktoré sú podľa nich pre národnú konkurencieschopnosť kľúčové a to sú: priame zahraničné investície, úloha vlády a dôležitosť multinacionálnych korporácií.

Práve posledný menovateľ zohráva v súčasnej svetovej ekonomike veľmi dôležitú úlohu, čo Rugman spolu s D’cruzom premietli do podoby tzv. “dvojitého diamantu”, v ktorom sú malé ekonomiky skúmané spolu s diamantmi ich najväčších konkurenčných partnerov. (Baláž, Hamara, Sopková, 2017)

Existuje ešte mnoho ďalších definícií konkurencieschopnosti na makro úrovni. Práve táto rozmanitosť názorov prináša aj priestor pre to, akým spôsobom a podľa akých indikátorov môžeme tento typ konkurencieschopnosti merať a vytvárať rebríčky krajín na základe dosiahnutých výsledkov, čomu je venovaná nasledujúca podkapitola.

1.2 Meranie konkurencieschopnosti

Vzhľadom na vyššie spomenuté rozmanité definície národnej konkurencieschopnosti je nutné pri každej z nich nájsť adekvátne indikátory s nimi korešpondujúce. Keďže stále neexistuje ani konsenzus, ktorá z definícií je najspoľahlivejšia, tak aj indikátory, ktoré sa v súčasnosti používajú sú považované viac menej za kontroverzné.

Aj keď je týchto ukazovateľov relatívne dosť, vo všeobecnosti sa dajú rozdeliť na tie, ktoré sa sústreďujú prevažne na **makroekonomické** dáta, napr. výmenný kurz, a tie zaoberajúce sa **mikroekonomickou** sférou, t.j. napr. inovácie. Sú však aj indikátory ako prílev priamych zahraničných investícií (PZI), ktoré možno zaradiť do oboch sfér.

Indikátory konkurencieschopnosti možno rozlíšiť aj na **krátkodobé** a **dlhodobé**. Aj tu však nastáva zmätok už pri spomenutých PZI, kedy pri krátkodobom pohľade na ich odlev ide o stratu domácej zamestnanosti či produkcie, no z dlhodobého hľadiska sa berú ako možnosť rásť, internacionalizovať sa, diverzifikovať riziko, atď., čo sa z predchádzajúcim prístupom neguje. (Baláž, Hamara, Sopková, 2017)

Konkrétne indikátory a indexy si bližšie rozoberieme v nasledujúcich podkapitolách.

Index globálnej konkurencieschopnosti

Ide o asi najcitovanejší index vyjadrujúci poradie krajín a ich bodovanie z hľadiska konkurencieschopnosti v globálnom meradle, pričom je do tohoto rankingu zapojených 144 krajín tvoriacich 99 % celosvetového HDP, ktoré sú hodnotené v dvanástich pilieroch a to: inštitúcie, infraštruktúra, makroekonomická stabilita, zdravie a základné vzdelanie, vyššie vzdelanie a tréning, efektívnosť trhu tovarov a služieb, efektívnosť pracovného trhu, rozvoj finančného trhu, technologická pripravenosť, veľkosť trhu, vyspelosť obchodu a inovácie. Každému pilieru je uvedená hodnota 1-7 a ich kumuláciou vznikne celkový index krajiny. Spomenuté piliere sú rozdelené do troch subindexov: bežné požiadavky (piliere 1-4), zväčšovanie efektivity (piliere 5-10) a inovácie a faktory sofistikácie (piliere 11 a 12). Na základe týchto subindexov sú krajiny rozdelené na tie poháňané výrobnými faktormi, na ekonomiky poháňané efektivitou výroby a na tie poháňané inováciami, v závislosti od toho, ktorý zo subindexov je pre ich konkurencieschopnosť kľúčovým. Konkurencieschopnosť v tomto ponímaní je chápaná ako miera do akej je ekonomika schopná naplno a efektívne využívať svoje výrobné faktory. (Schwab, 2018)

Posledné 4 správy o indexe globálnej konkurencieschopnosti, teda tie od roku 2015 sa zostavujú podľa upravenej metodiky oproti predchádzajúcim prieskumom a tento index

je odvtedy nazvaný aj „GCI 4.0“, čím naráža na práve prebiehajúcu štvrtú priemyselnú revolúciu alebo inými slovami priemysel 4.0. V praxi to znamená, že faktorom, ktoré s týmto javom súvisia, konkrétne ľudský kapitál, inovácie, pružnosť či flexibilita ekonomiky, je venovaná špeciálna pozornosť. Spolu s ostatnými faktormi, ktorých je dokopy 103, vo výsledku tvoria 12 vyššie spomenutých pilierov a celkové skóre krajiny je priemerom výsledku v týchto pilieroch. Z týchto 103 indikátorov má 56 z nich pôvod z rôznych medzinárodných organizácií, akademických inštitúcií a taktiež mimovládnych organizácií a tieto tvoria 70 % skóre celkového indexu. Zvyšných 30 %, resp. 47 indikátorov sa získava z prieskumu Svetového Ekonomického Fóra, ktorý pozostáva z celosvetového prieskumu názorov približne 15 000 riadiacich pracovníkov z celého sveta.

Z hľadiska tejto práce je dôležité, že v definovaní konkurencieschopnosti podľa tohto indexu sa tvrdí, že pri nej nejde o hru s nulovým súčtom, no práve naopak a medzinárodná spolupráca v rôznych oblastiach je to, čo pomáha krajinám rásť. Tu zároveň môžeme nadviazať tým, že podľa autorov tejto správy je práve ekonomický rast to, čo pomáha krajinám prekonať ich problémy, zlepšovať ich ukazovatele vo viacerých ohľadoch a tým zvyšovať svoju konkurencieschopnosť. Pre účely tejto práce bude teda dôležité hlavne na úrovni EU sledovať hospodársky rast ako ukazovateľa konkurencieschopnosti. Posledná správa o globálnej konkurencieschopnosti k ekonomickému rastu ale dodáva aj to, že z dlhodobého hľadiska je nutné sústrediť sa nie len na ekonomiku ako takú, ale dbať aj na životné prostredie a ekológiu, pretože pri súčasnom tempe znečisťovania planéty by to mohlo mať v konečnom dôsledku neblahé dôsledky aj na mnohé hospodárstva, resp. ich konkurencieschopnosť. Ako jednu z podmienok udržateľného rastu uvádza aj „otvorenosť a medzinárodnú spoluprácu“ pretože na úrovni jednotlivých krajín je táto výzva nerealizovateľná. To pre nás znamená ďalšie prepojenie medzinárodných aktivít a konkurencieschopnosti a podčiarkuje ich dôležitosť z hľadiska cieľa tejto práce.

K Indexu Globálnej Konkurencieschopnosti ale treba dodať pár vecí, a síce to, že z dôvodu zmeny metodiky výskumu z pred pár rokov nie je možné sledovať zmeny v hodnotení a umiestnení nami zvolených krajín počas celej doby, ktorá nás zaujíma, tzn. Po roku 2010 a ďalšou je to, že z podstatnej časti je tento index tvorený subjektívnymi názormi ľudí a nemusí teda úplne zodpovedať objektívnej realite. (Schwab, 2019)

V zmysle tejto práce bude však vo výskumnej časti aj tento ukazovateľ konkurencieschopnosti uvedený a to tak, aby čo najviac poslúžil jej cieľom. Pre objektivnosť

však budú pri skúmaní konkurencieschopnosti EU, SR a vybraného priemyslu skúmané hlavne dáta, pri ktorých je vylúčený ľudský subjektívny faktor.

Indexy kvality podnikateľského prostredia

Okrem široko zameraných medzinárodných indexov akým je ten predchádzajúci sa konkurencieschopnosť krajín môže hodnotiť aj na základe prieskumov, ktoré sú zamerané viac špecificky na kvalitu podnikateľského prostredia či ekonomickú slobodu v krajine.

Jedným z takýchto indexov je aj Doing Business publikovaný každoročne Svetovou bankou, ktorý hodnotí podnikateľské prostredie v 185 krajinách na základe desiatich ukazovateľov ako napr. podmienky začatia podnikania, platenie daní, ochrana investorov, atď.

Čo sa ekonomickej slobody týka, tá je hodnotená indexom s príslušným názvom Index ekonomickej slobody, ktorý zostavuje The Wall Street Journal spolu s The Heritage Foundation. Podobne ako pri predchádzajúcom, aj tu je hodnotených 185 krajín v desiatich kategóriách. (Baláž, Hamara, Sopková, 2017)

1.3 Vzťah medzinárodného obchodu a konkurencieschopnosti

Pre drvivú väčšinu moderných krajín je medzinárodný obchod kľúčovou súčasťou ich ekonomických aktivít, hospodárskeho rastu a celkového rozvoja. Čo sa medzinárodnej konkurencieschopnosti týka, je tento jav ešte dôležitejší, pretože je reálnym vyjadrením toho, do akej miery vie krajina svojou produkciou uspieť na trhu medzi ostatnými produktami z celého sveta. Tento vzťah však nefunguje iba jednostranne. Vyššia konkurencieschopnosť totiž znamená, že krajina na medzinárodných trhoch napreduje a tým pádom takisto pôsobí na rast obchodu so zahraničím. Existuje názor, že ak medzinárodný obchod je motorom ekonomického rastu, potom konkurencieschopnosť je palivom, ktoré ho poháňa. Je nesmierne dôležité pre krajinu robiť všetko preto aby udržala, resp. zvyšovala svoju mieru konkurencieschopnosti z dôvodu udržania si podielov na svetových trhoch a následne tým zvyšovala svoje príjmy či zamestnanosť.

Význam medzinárodného obchodu pre blahobyt krajiny je známy už storočia a je popisovaný v mnohých ekonomických teóriách. Už v časoch merkantilizmu si národy uvedomili dôležitosť medzinárodného obchodu a pripisovali mu hlavnú rolu na ich celkovom blahobyt. Jadrom záujmu bola teória absolútnych výhod a dosiahnutie pozitívnej platobnej bilancie. Takisto teória komparatívnych výhod dáva do popredia krajín

medzinárodný obchod. Podľa Heckscher-Ohlinovej teórie je zase pre krajinu kľúčové sústrediť sa na výrobu takých tovarov, pri ktorých dosahuje vysokú mieru medzinárodnej konkurencieschopnosti z hľadiska charakteru výrobných vstupov. Rugman a D'Cruz tvrdia, že zmeny v konkurencieschopnosti krajiny sú priamo naviazané na výkon priemyslu krajiny, čo znamená že pri poklese exportu, resp. negatívnom vývoji zahraničnoobchodnej bilancie sa konkurencieschopnosť krajiny automaticky znižuje.

Na druhú stranu existujú názory, že exportná výkonnosť by nemala byť spájaná s konkurencieschopnosťou na úrovni krajín či regionálnych celkov, pretože môže dôjsť k úplne opačným výsledkom k akým by došlo pri použití výkonu hospodárstva ako hlavného indikátora, ktorý je takisto jedným z determinantov konkurencieschopnosti. Tento jav opísal Markusen na príklade USA v osemdesiatych rokoch minulého storočia, kedy z dôsledku vysokých importov tovarov menej náročných na výrobu bola zaznamenaná negatívna platobná bilancia, no o nepriaznivom dopade na americkú konkurencieschopnosť sa hovoriť nedalo. (Baláž, Hamara, Sopková, 2017)

Z objektívneho pohľadu nemožno uprieť to, že medzinárodný obchod sa do veľkej miery podieľal na celkovom raste svetového hospodárstva aj jednotlivých ekonomík a snaha krajín o to, aby uspeli v medzinárodnej súťaži na úrovni cien, technológií či objemu výroby je toho jasným dôkazom.

1.4 Udalosti s vplyvom na medzinárodný obchod za poslednú dekádu

Globálna ekonomika má dosah na priebeh mnohých udalostí vo svete a tieto udalosti zase naopak ovplyvňujú svetové hospodárstvo ako také. Existujú typy udalostí, ktoré pozorujeme denne a majú menší dosah, no v ekonomike často dochádza aj k situáciám, ktoré málokto čakal a tie na ňu majú spravidla omnoho väčší vplyv. Či už sa jedná o rozhodnutia svetových politikov, výkyvy na finančných trhoch alebo prírodné katastrofy, udalosti tohto typu tu vždy boli a budú, no v dnešnej dobe globalizácie môžeme pozorovať ich omnoho väčší dosah aj na krajiny priamo nezainteresované. S rastúcimi globalizačnými trendmi a technologickým vývojom dostáva vplyv týchto udalostí oveľa rýchlejší spád a pociťuje ho stále viac ľudí.

Posledných desať rokov bolo charakterizovaných mnohými takýmito udalosťami. Je to spôsobené tým, že ekonomiky z rôznych častí sveta sú prepojené čím ďalej tým viac a závislosť hlavne menších krajín od väčších hospodárstiev ich robí zraniteľnejšími aj voči

veciam, ktoré nedokážu nijako zmeniť. Toto zvýšené riziko je cenou za možnosti rastu, ktoré globalizácia a medzinárodný obchod týmto krajinám prinášajú.

Jednou z takýchto udalostí bola nepochybne svetová finančná kríza, ktorá vypukla v roku 2008 a trvala niekoľko nasledujúcich rokov. Táto recesia je skvelým príkladom toho, ako môže hypotekárna kríza na území jednej krajiny prerásť až do finančnej krízy globálnych rozmerov a nadviazať na seba sériu ďalších udalostí s enormným dosahom na mnohé krajiny sveta. (Finančná kríza, 2016)

Komodita, ktorá má dopad snáď na všetky časti hospodárstva je bezpochyby ropa. Obchod s touto komoditou si taktiež prešiel búrlivým obdobím v priebehu tzv. Arabskej jari, kedy došlo k masívnym povstaniam, štátnym prevratom i ozbrojeným konfliktom na územiach severnej Afriky a blízkeho východu, ktoré disponujú nemalými zásobami tohoto prírodného bohatstva. (Marcel, 2013)

Myšlienka voľného pohybu tovarov, služieb, kapitálu v rámci EU, ktorej ekonomiky sa výraznou mierou podieľajú na svetovom obchode, je podmienená hranicami bez kontrol. Počas posledných rokov si tento prístup získal aj mnoho kritikov, ktorí poukazujú na nezvládnutie migračnej krízy a neschopnosť EU tento problém riešiť. Takýto masívny pohyb obyvateľstva z jednej časti sveta do inej vyvoláva predovšetkým veľa otázok o tom, aký to v konečnom dôsledku bude mať vplyv na bezpečnosť a hospodársky vývoj zasiahnutých krajín. (Friday, 2017)

V dôsledku tohto i mnohých ďalších problémov, ktorým EU čelí došlo k viacerým interným nezhodám, z ktorých najhoršie sa pravdepodobne vyvíril nesúlad názorov medzi Veľkou Britániou a zvyškom únie. Obyvatelia Spojeného Kráľovstva sa rozhodli, že už nechcú byť naďalej súčasťou EU a tak započal proces Brexitu, ktorý stále trvá a málokto tuší, aké bude mať nakoniec dôsledky pre obe strany a takisto svetové hospodárstvo. (Amadeo (2), 2019)

Čo sa EU týka, je nutné spomenúť aj reakciu na konflikt na východe Ukrajiny a anexiu Krymu. Sankcie vyhovené voči Rusku mali nepochybne markantný dopad na medzinárodný obchod nie len medzi zúčastnenými stranami, ale aj krajinami, ktoré s týmto nemajú nič spoločné.

Medzinárodná politika prezidenta USA, Donalda Trumpa je niečo, čo bude mať na medzinárodný obchod obrovský vplyv či už priamo, alebo z dlhodobého hľadiska aj nepriamo a možno ešte vážnejšie. Obchodná vojna medzi USA a Čínou, ktorá sa v poslednej

dekáde stala najväčšou ekonomikou sveta je konflikt, ktorý v histórii nemá obdoby. Iba čas ukáže, kto a či vôbec z tejto vojny niečo vyťaží.

Udalosť, ktorá momentálne stále prebieha a nikto presne netuší ako sa bude vyvíjať je samozrejme kríza spojená s vírusom Covid-19. Táto pandémia je niečo, čo svet ešte nezažil a okrem dopadov v prvom rade na životy a zdravie obyvateľstva mnohých krajín môžeme očakávať aj premietnutie jej následkov na svetové ekonomiky a ich vzájomný obchod. Reštrikcie, ktoré koronavírus prináša ešte len naplno ukážu svoje následky v budúcnosti, no je veľmi pravdepodobné, že minimálne v roku 2020 budú výrazne viditeľné či už pri objeme medzinárodných transakcií ale aj pri celkovej situácii na trhoch a globálnych makroekonomických ukazovateľoch.

Samozrejme sa toho vo svete za posledné roky udialo oveľa viac, no vplyv, ktorý mali a stále majú vyššie spomenuté javy na medzinárodný obchod je taký veľký, že dokáže skvele poslúžiť na popísanie najdôležitejších zmien v svetovom hospodárstve a koniec koncov aj konkurencieschopnosti rôznych hospodárstiev. V najbližších podkapitolách sú tieto udalosti a ich dopad popísané viac do detailu a v zmysle riešenia problematiky tejto práce.

Svetová finančná kríza

Zo začiatku, v rokoch 2007-2008 si len málokto vedel predstaviť aký dopad môže mať kríza na hypotekárnom trhu v USA. Lahkovážnosť a skorumpovanosť ratingových agentúr pri posudzovaní platobnej schopnosti dlžníkov spustila sled na seba nadväzujúcich udalostí, ktoré nakoniec vyústili do problémov globálneho charakteru. Krátkozraké konanie bánk, ktoré poskytovali pôžičky na bývanie aj ľuďom, ktorí peniaze nikdy nevrátili a následný predaj týchto pohľadávok v balíku s inými „zdravými“ aktívami na finančných trhoch túto ich ľahkovážnosť dlho maskovalo. Po rokoch takýchto operácií, kedy už značná časť dlžníkov nebola schopná splácať svoje záväzky sa tieto problémy začali prejavovať tak, že finančné domy už nemali z čoho poskytovať ďalšie pôžičky a stále viac ďalších finančných inštitúcií prestalo mať záujem o investície v tomto sektore. To, že ide o krízu globálnych rozmerov pochopili zainteresovaný až vtedy, keď najväčšia investičná banka vo Francúzsku, BNP Paribas, oznámila, že už nebude viac poskytovať peniaze na tento typ investovania. Tento príklad v momente nasledovali ďalší väčší aj menší investori, ktorí sa postupne zbavovali všetkých svojich podielov v rizikových aktívach a tak sa finančné trhy prepádali čoraz viac. To spôsobilo rapídne spomalenie ekonomického rastu, vzrastajúcu nedôveru voči bankám a rastúcu infláciu.

Na trhu USA sa o recesii oficiálne hovorilo už v roku 2007 a EU žila stále v domnienke, že ide iba o lokálny problém s malým dosahom na jej hospodárstvo. Problémy sa však začali prejavovať už čoskoro, keď v prvom kvartáli roku 2008 európske krajiny avizovali najvyšší rast cien za 14 rokov. EU nemohla ignorovať problémy vo vtedy najväčšej ekonomike sveta a stále rastúce ceny energií zhoršený prístup k finančným zdrojom stále viac komplikoval život aj firmám a obyvateľom na starom kontinente. Z hľadiska medzinárodného obchodu sa európske firmy stávali stále menej konkurencieschopné pretože Euro ostávalo stále silné a na zahraničných trhoch boli ich produkty drahé. Opatrenia Európskej Centrálnnej Banky (ECB) vo forme zníženia úrokovej miery však stále neprichádzali. ECB prvý krát zasiahla zachraňovaním bánk krátkodobými pôžičkami v hodnote 30 miliárd Eur po tom, ako americká vláda vyhlásila, že takéto opatrenia naopak robiť nebude. To viedlo ku krachu veľkej americkej banky Lehmann Brothers a najväčšiemu prepadu trhov na Wall Street od teroristických útokov v roku 2001.

Krátko nato, v októbri 2008, už EU začala aplikovať tzv. Opatrný krízový plán, kde prikázala bankám držať väčšie kapitálové rezervy aby sa vyhli platobnej neschopnosti. Približne v tom istom čase prišla správa od európskych automobiliek, ktoré žiadali o pomoc vo výške 40 miliárd € formou nízko úrokových pôžičiek, pretože dopad krízy cítili už aj ony a zohnať v tom čase kapitál na finančnom trhu bolo veľmi obtiažne. Zahranično-obchodná prepojenosť týchto veľkých firiem spôsobila prepad aj ich akcií na burzách po celom svete. Vtedy už centrálné banky vrátane ECB hromadne znížili úrokovú mieru o 0,5 %, no efekt na upokojenie trhov to nemalo žiadny.

Prognózy vtedy už jasne hovorili o zastavení ekonomického rastu v roku 2009 pre najväčšie európske ekonomiky, pričom najviac sa spomedzi európskych krajín malo dariť práve Slovensku. Táto predpoveď sa už začiatkom daného roka ukázala ako veľmi nesprávna, keďže dôsledky krízy na svojom HDP najviac pocítilo Slovensko s 11,2 % medzikvartálnym poklesom, zatiaľ čo priemer EU klesol iba o 2,5 %. Pod tento strmý pád sa podpísal hlavne prudký prepad zahraničného dopytu, od ktorého sú krajiny s malým trhom, napr. Slovensko, závislé. Na tomto príklade je jasne vidieť, že obchod so zahraničím umožňuje krajine nie len rásť a využiť všetky svoje výrobné kapacity, ale dokáže ekonomiku krajiny ovplyvniť aj negatívne a v konečnom dôsledku ju spraviť menej konkurencieschopnou.

Následne sa už EU aj celý svet začal sústrediť iba na jediné a to zachrániť čo sa ešte dá a to všetkými možnými spôsobmi cez opätovné znižovanie úrokových mier, finančnú

pomoc bankám a firmám až po štrukturálne zmeny v celom finančnom sektore a v jeho kontrolovaní.

To, že sa už nejedná len o krízu v bankovom sektore a niektorých odvetviach priemyslu si všetci naplno uvedomili, keď začali o pomoc žiadať už aj celé národné ekonomiky, z ktorých prvá bola Maďarsko.

Krajiny u ktorých sa najviac prejavili príznaky recesie boli samozrejme Grécko, Taliansko, Írsko a Portugalsko, ktoré od EU žiadali najväčšiu pomoc. Problémy v týchto krajinách vznikali už v čase pred krízou, no tá naplno odhalila slabosť týchto ekonomík. (Finančná kríza, 2016)

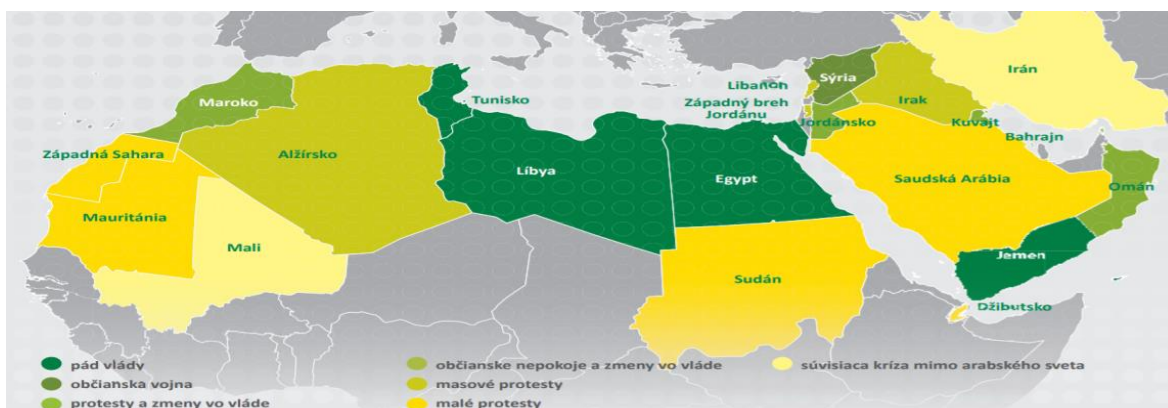
Osobitnou kapitolou, ktorej sa oplatí venovať pozornosť je práve Grécko. Oficiálne bolo hospodárstvo tejto krajiny v recesií po celých 63 mesiacov, od tretieho kvartálu roku 2008 až po druhý v roku 2014. Ani po tomto období sa ešte krajina nemohla radovať. 50 % nezamestnanosť medzi mladými ľuďmi a verejný dlh v hodnote 160 % ich HDP stále neveští nič dobrého. Bankrot krajiny, ktorý reálne hrozil si funkcionári EU nechceli pripustiť a rozhodli sa ho zachrániť za každú cenu. Dokopy naliala únia do Grécka pomocou rôznych mechanizmov skoro 320 miliárd Eur, z ktorých doteraz je splatených iba niečo vyše 41 miliárd. Svetová finančná kríza teda rozpútala ďalšiu krízu a to dlhovú. (Amadeo, 2019)

Okrem reálnych finančných problémov v mnohých krajinách na nich zanechala táto kríza aj stopu v podobe zhoršenej povesti a ratingu, čo ich samozrejme znevýhodňuje pri získavaní zdrojov, lákaní nových investorov a mnohých ďalších medzinárodných operácií. Konkurencieschopnosť týchto krajín bola teda poznačená ako následok ich zlých politík v uplynulých rokoch a udalosť ako finančná kríza pomohla odhaliť tieto ich úskalia.

Arabská jar

Tento názov nesie vlna proti-systémových demonštrácií v krajinách severnej Afriky, Arabského polostrova a blízkeho východu, ktoré vypukli v roku 2010 a niektoré trvajú až dodnes. Intenzita a dôvody týchto protestov boli rôzne, no spájal ich spoločný cieľ a to skončiť s chudobou v regióne, zabezpečiť si základné ľudské práva a zvrhnúť autoritatívnych vládcov. Na priloženej ilustrácii sú graficky vyobrazené územia, v ktorých sa Arabská jar odohrávala a intenzita s akou boli zasiahnuté. (Greenroom, 2016)

Ilustrácia 2: Dopad Arabskej jari na zúčastnené krajín



Prameň: (Greenroom. (2016). Infografika. Získané 3. októbra 2019 z <https://slovnaft.sk/sk/o-nas/pre-media/infografika/>.)

Z hľadiska svetového obchodu je pre nás dôležitý dopad týchto nepokojov na ropný priemysel, keďže tieto krajiny disponujú nemalými zásobami tohoto bohatstva. Ťažba ropy má vplyv na mnoho ďalších medzinárodných transakcií a ceny rôznych iných komodít takže je strategická aj pre ekonomiky krajín, ktoré ňou nedisponujú. Trhy s ropou, ktoré už v tom čase boli nestabilné v reakcii na stále sa prehľbujúci finančnú krízu dostali počas týchto udalostí o dôvod navyše k panike.

Panika je niečo, čo dokáže hýbať cenami tejto komodity viac ako udalosti, ktoré sa reálne stali. Justin Dragin, odborník v oblasti ropy a blízkeho východu opisuje tzv. Strach z rastu cien: „*Strach z rastu cien je v podstate zdrazenie istej komodity, napr. ropy, na základe predpokladov, že nastane určitá udalosť, ktorá by mohla tento rast cien reálne spôsobiť. Tento strach sa týka aj Arabskej Jari, kedy sa predpokladal sled udalostí, ktorý by potenciálne mohol nastať a spôsobiť tak výpadky ťažby ropy a teda aj tlak na rast jej ceny. Existovali aj obavy z uzatvorenia strategických námorných ciest ako Hormunzský prieliv či Suezský prielav. Rastúci vplyv teroristických skupín v regióne takisto nepôsobil na trhy zrovna upokojujúco*“ (Marcel, V. (2013). How the Arab Spring Shook Up Oil Markets. Získané Októbra 1, 2019, z <http://rebeleconomy.com/economy/how-the-arab-spring-shook-up-oil-markets/>.)

Aj keď sa väčšina týchto obáv ukázala v konečnom dôsledku ako neopodstatnená, pokles cien ropy tak ako to bolo pri ich raste sa čakať nedá. Dôvodom sú opäť špekulácie investorov na budúci vývoj situácie v tomto regióne a keďže je politické a ekonomické prostredie stále nestabilné, obavy z neočakávaných udalostí pretrvávajú. (Marcel, 2013)

Na príklade Arabskej jari je vidieť to, že v dnešnom globalizovanom svete sa už politické nepokoje vzdialených krajín netýkajú iba ich, ale rôznymi mechanizmami, tlakom na zmenu cien kľúčových komodít a zmenou politickej klímy dokážu ovplyvniť mnoho ďalších odvetví a aj ekonomiky krajín závislých od zahraničného obchodu a týchto odvetví.

Migračná kríza

Jav, ktorý svojím spôsobom nadväzuje na ten predchádzajúci. Mnoho ľudí z Afriky a blízkeho bolo nútených nedobrovoľne opustiť svoje domovy. Útočisko sa rozhodli hľadať v bezpečnejších častiach sveta, zväčša v Európe. Za posledné roky nastal masívny pohyb obyvateľstva, ktorý je porovnávaný s tým čo sa dialo počas svetových vojen či po páde železnej opony. Podľa Centra pre strategické a medzinárodné štúdie, je momentálne 65,5 milióna ľudí vyhnaných zo svojho domova proti svojej vôli a každú minútu pribudne 20 nových. V Európe už požiadalo o azyl približne 1,3 milióna týchto ľudí.

Na takéto množstvo obyvateľstva neboli krajiny EU pripravené, no napriek tomu sa mnoho z nich ľudom v núdzi rozhodlo pomôcť. Táto pomoc má nemalý vplyv nie len na ich sociálnu a bezpečnostnú situáciu, ale v neposlednom rade aj na ich ekonomiku. Veľká časť európskeho obyvateľstva sa o pomoci vyjadruje kriticky. Argumentujú faktami, že náklady spojené s utečencami sú privysoké a pridaná hodnota týchto ľudí v ich krajinách je nízka. Príkladom sú krajiny ako Švédsko, ktoré na pomoc migrantom počas roku 2016 vyčlenilo až 1 % svojho HDP. Podobné názory sa objavujú aj napr. v Nemecku a Dánsku, ktoré pre azylantov vyčlenili rozpočet vo výške 0,35 % a 0,57 % svojho HDP. (Friday, 2017)

Z krátkodobého hľadiska sú tieto argumenty opodstatnené, migrácia naozaj zaťažuje rozpočty európskych ekonomík a je pre ne nákladná. Existujú však aj názory, ktoré hovoria o potrebe migrácie nového obyvateľstva na starý kontinent. Z dlhodobého pohľadu si totižto treba uvedomiť, že pôvodné obyvateľstvo Európy starne čo môže o pár rokov priniesť oveľa väčšie sociálne a ekonomické problémy ako migrácia. Naopak, keďže väčšina prisťahovalcov sú mladí ľudia, ktorý si zakladajú rodiny, je dosť možné, že práve toto je cesta von z demografickej krízy, ktorá môže EU postihnúť. Podľa istej štúdie, v závislosti od integračnej politiky EU, môže táto nová pracovná sila v budúcnosti zvýšiť rast priemerného HDP o 0,2-1,6 % ročne. (Lecca, 2018)

V konečnom dôsledku, krajiny, ktoré teraz na nerovnomerné rozdelenie prisťahovalcov finančne doplácajú a musia čeliť nemalej vlne verejnej kritiky často od svojho vlastného obyvateľstva, môžu o pár rokov byť tie, ktoré z toho budú profitovať vo forme produktivity, výnosov a teda aj zvýšenej konkurencieschopnosti.

Brexit

Odchod Spojeného Kráľovstva zo spoločenstva Európskej Únie je takisto udalosťou nadväzujúcou na predošlý jav. 23.6.2016 sa britský občania rozhodli, že výhody im plynúce z takéhoto členstva nedosahujú úroveň ich “nákladov” spojených práve s voľným pohybom obyvateľstva v tomto priestore. Za toto vystúpenie hlasovalo 17,4 milióna obyvateľov, proti bolo iba niečo cez 15 miliónov. Následne, 29.3. nasledujúceho roku aktivovala vtedajšia britská premiérka článok 50, ktorý umožnil spojenému Kráľovstvu vyjednať dohodu s EU do 29.3.2019. Táto lehota bola následne predĺžená do 31. októbra tohto roka. Zatiaľ stále nie je jasné ako to celé dopadne, no v princípe existujú tieto možné scenáre:

Brexit bez dohody

Najhoršia z možností, ktorá však vôbec nie je nereálna, pretože súčasný britský premiér Boris Johnson a jeho podporovatelia sú takémuto scenáru naklonení. V praxi by to mohlo znamenať, že ak nedôjde ani len k obchodnej dohode medzi EU a Veľkou Britániou, cezhraničný obchod sa spomalí a môže dôjsť k nedostatku jedla či liečiv. Britský premiér už pripustil aj túto možnosť a varoval firmy aj obyvateľov aby sa nato pripravili. Clá a kvóty spôsobia, že ceny exportovaných britských tovarov sa stanú nekonkurencieschopné na zahraničných trhoch, čo môže mať významný dopad na celú ekonomiku. Tento jav bude síce sčasti kompenzovaný poklesom ceny britskej Libry, no nie dostatočne. Tarify by takisto zvýšili ceny importovaných tovarov, spôsobili infláciu v krajine, znížili životnú úroveň obyvateľstva čo na konkurencieschopnosť ekonomiky taktiež nemá pozitívny dopad.

Tvrdý Brexit.

Ide v podstate o to isté čo v predošlom prípade, no s obchodnou dohodou. Je ale dosť nepravdepodobné, že by sa takáto dohoda zrodila ešte do konca októbra. Ak aj áno, dôsledky by Británia takisto pocítila a to hlavne vo finančnom sektore. Medzinárodné banky už nebudú brať Londýnske City ako finančnú bránu do Európy. Podľa informácií priamo z Londýna, banky odhadujú prepúšťanie vyše 5000 zamestnancov finančných domov. Mnoho kancelárskych budov ostane prázdnych a mnoho domácností nebude môcť splácať svoje hypotéky, čo môže viesť ku kríze podobnej tej v USA pred desiatimi rokmi. Londýnske banky takisto stratia možnosť podieľať sa na rôznych európskych verejných finančných operáciách. Britániu určite nepoteší ani zastavenie financovania vedeckého rozvoja z grantov EU, ktoré boli doteraz dlho čerpané na účely výskumu a vývoja hlavne v oblasti ochrany životného prostredia. Nedostatok pracovných síl, ktorý už teraz Británia pociťuje

sa tvrdým Brexitom môže ešte zhoršiť. Kvalite života takisto určite neprospeje zdrazenie a komplikovanie cestovania, internetového pripojenia či mobilných sietí. (Amadeo (2), 2019)

Obchodná vojna

Aj keď sa obchodná vojna týka v prvom rade USA a Číny a môže sa zdať, že EU čelí mnohým iným problémom, ktoré sú jej bezprostredne bližšie, treba si uvedomiť to, že prosperita tohoto regionálneho celku aj členským krajín osobitne je do veľkej miery závislá na liberálnom nastavení a smerovaní globálneho obchodu. Podiel Číny a USA na svetovom obchode je nepochybne nezanedbateľný a preto sa dá predpokladať, že zmeny v ich vzájomných transakciách zanechajú následky aj v ostatných častiach sveta, obzvlášť v ďalšom významnom hráčovi ako je EU. Otázka ale je, či sa má EU týchto následkov obávať alebo naopak sa dá očakávať, že z celej tejto situácie “kde sa dvaja bijú” vyjdú Európania ako víťazi a budú na Američanoch a Číňanoch profitovať.

O negatívnych dôsledkoch na svetové hospodárstvo už nemôže byť pochyb, keďže v minulom roku OECD varovala, že v reakcii na neistotu vo svetovom obchode sa znížil odhad rastu investícií v globálnom meradle z 3,5 % až o polovicu na 1,7 % v rokoch 2019 a 2020. Na túto situáciu už samozrejme stihli zareagovať aj akciové trhy v dotknutých krajinách. Vyhrážky USA o zavedení dovozných ciel aj na automobily môžu byť pre EU, ktorej najväčším obchodným partnerom je práve USA, veľkou hrozbou, keďže automobily sú kľúčovým vývozným artiklom zo starého kontinentu za oceán.

Každopádne, najviac na celej situácii budú trpieť práve Americké a Čínske firmy, čo by EU mohla samozrejme využiť. Podľa odhadov UNCTAD, export EU by sa mohol na úkor USA a Číny zvýšiť až o 70 miliárd dolárov. Na druhej strane, v porovnaní s celkovou veľkosťou európskej ekonomiky je otázne, či takýto benefit za tú celú situáciu stojí.

To ako celá záležitosť nakoniec dopadne a kto budú víťazi a porazení je stále predmetom budúcnosti a závisí na konečnej dohode a rokovaniach zúčastnených krajín. Isté ale je, že rozhodnutie jednej krajiny dnes už nemá dopad iba na ňu a krajiny s rozhodnutím priamo spojené, ale dôsledky takéhoto počínania pociťujú v medzinárodnom obchode a svojom vlastnom hospodárstve aj mnohí ďalší a netrpezlivo čakajú čo sa bude diať ďalej. (Plummer, 2019)

Ukrajinská kríza a ruské sankcie

Ruský útok na východnú Ukrajinu a následná anexia polostrova Krym bola vyvolaná zvrhnutím pro-rusky orientovaného ukrajinského prezidenta Viktora Janukoviča pro-západne orientovanými politickými frakciami ukrajinského parlamentu. Tento incident bol

nasledovaný už niekoľkoročnými nepokojmi na východe krajiny s neustálou hrozbou separatistických zložiek podporovanými Putinom. Keďže Ukrajina nie je členom NATO, tento konflikt nakoniec nevyústil do otvorenej medzinárodnej vojny, no EU ako partner Ukrajiny snažiaci sa o užšie politické aj ekonomické prepojenie podobne ako USA nemohol nechať túto situáciu bez odozvy. (Amadeo, 2020)

Cieľom západu v tejto situácii je udržanie poriadku a stability v regióne čo sa snaží dosiahnuť rôznymi diplomaticko-ekonomickými prostriedkami namiesto použitia vojenskej sily. Sankcie zo strany EU voči Rusku môžeme rozdeliť na diplomatické opatrenia, individuálne reštriktívne opatrenia, reštriktívne opatrenia v oblasti hospodárskych vzťahov s Krymom a Sevastopolom, hospodárske sankcie a obmedzenia hospodárskej spolupráce. Tieto sankcie sú platné od roku 2014 až do plného uplatnenia Minských dohovorov. (EU sanctions against Russia over Ukraine crisis, 2020)

Ako proti-reakciu na tieto reštrikcie zaviedlo Rusko sankcie na dovoz potravín z EU. Konanie oboch strán má bezpochyby dopad na hospodárstvo a medzinárodný obchod či už Ruska alebo členských krajín a bližšie si tento dopad rozoberieme v ďalšej kapitole tejto práce pri detailnejšom skúmaní problematiky vplyvu geopolitických udalostí na medzinárodný obchod a konkurencieschopnosť krajín.

Pandémia vírusu Covid-19

Všetky doteraz spomenuté udalosti mali jednu vec spoločnú. Ich vypuknutie sa viazalo viac menej k jednému miestu, no prostredníctvom rôznych medzinárodných obchodných či geopolitických prepojení ich pocítili alebo pociťujú aj mnohé ďalšie geograficky vzdialené subjekty a často aj celá globálna ekonomika. S korona krízou je to podobné, no rozdiel bude pravdepodobne v tom, že pri tejto udalosti to môže zájsť ešte ďalej a v dôsledku celosvetového šírenia vírusu zapríčineného globalizačnými mechanizmami, medzinárodným obchodom, či neobmedzeným pohybom obyvateľstva, sa dá očakávať určitá forma „de-globalizácie“ alebo istého uzatvárania sa jednotlivých ekonomík, resp. regionálnych celkov. Svetoví lídri si uvedomujú, že väčšina krajín na takúto situáciu pripravená nebola a jedným z problémov, na ktoré poukazujú je aj v nedostatok alebo meškanie dodávok, ktoré do krajín prúdili zo zahraničia. Poučenie do budúcnosti vidia práve vo vyššej sebestačnosti z hľadiska dodávok niektorých strategických tovarov, čo nás privádza k domnienkam, že globalizácia už pravdepodobne narazila na svoj vrchol a trend smeruje skôr k uzatváraní ekonomík ako k ich ďalšej liberalizácii. (Irwin, 2020)

Fakty spomenuté vyššie o udalostiach ako obchodná vojna medzi USA či Rusko-Ukrajinský konflikt už v podstate predikovali tento vývoj protekcionizmu istých geografických celkov a terajšia neistota spojená s vývojom udalostí na svetových trhoch tento trend iba posilňuje.

Dôsledky opatrení, ktoré jednotlivé krajiny prijali budú bezpochyby nezanedbateľné, no v tomto momente ich ťažko predikovať. Pre Slovenskú Republiku, ktorá je závislá od jej zapojenia do medzinárodného hodnotového reťazca bude samozrejme prvoradé to, ako sa bude situácia vyvíjať u našich významných obchodných partnerov a aké opatrenia príjmu tam. No ani reštrikcie našej vlády ako sú uzatvorené hranice pre pohyb obyvateľstva vrátane letísk, uzavretie mnohých maloobchodných prevádzok či služieb cestovného ruchu dosť možne neostane bez následkov a to hlavne z hľadiska zamestnanosti. V tomto smere stihla už slovenská vláda prijať aj opatrenia ako napr. preplácanie časti miezd zamestnancov, ktorí musia byť v karanténe alebo bol ich zamestnávateľ nútený zatvoriť ich prevádzku v dôsledku korona krízy. Štát taktiež umožnil firmám nárokovať si podporu z dôvodu ušlých tržieb a z hľadiska jednotlivcov napr. možnosť odložiť platbu splátok úverov či hypoték. (Tackling the coronavirus (COVID-19) crisis together: OECD policy contributions for co-ordinated action, 2020)

Je očividné, že okrem opatrení proti šíreniu samotného vírusu sa krajiny sústredia aj na udržanie ekonomiky pri živote a snažia sa zabrániť škodám ako sa len dá. Napriek tomu je naivné si myslieť, že svet po korona kríze bude rovnaký ako predtým a hlavne z pohľadu medzinárodného obchodu sa dajú očakávať isté zmeny. Na tom aké zmeny to budú a ako bude vyzerat' svet po Covid-19 zatiaľ nepanuje zhoda ani medzi odborníkmi a fakty ukáže nakoniec až čas.

2 CIEĽ PRÁCE, METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA

To ako sa darí jednotlivým národným ekonomikám, regionálnym zoskupeniam, či konkrétnym sektorom priemyslu na medzinárodných trhoch v dnešnom globalizovanom svete je do veľkej miery spojené s ich konkurencieschopnosťou. Tak ako vyššia konkurencieschopnosť krajiny dokáže zabezpečiť úspešné presadenie sa v zahranično-obchodných aktivitách, tak aj následne príjmy z tejto činnosti poskytujú podmienky a zdroje pre hospodársky rast, ktorý je opäť príležitosťou a aj signálom, že konkurencieschopnosť tohto subjektu sa vyvíja pozitívnym smerom. Naopak v dobách turbulentných geopolitických situácií, kedy rôzne zahranično-obchodné operácie zažívajú útlm, trpia aj odvetvia na tento obchod naviazané, čo v prípadoch strategických sektorov dokáže mať vplyv aj na celkovú ekonomiku štátu, či regionálneho zoskupenia a ich konkurencieschopnosť tým môže byť ohrozená.

Cieľom diplomovej práce bude analýza vývoja medzinárodného obchodu v poslednej dekáde a identifikácia najvýznamnejších konzekvencií vyplývajúcich z vývoja v medzinárodnom prostredí na jednotlivé ekonomické centrá, najmä EÚ a jej konkurencieschopnosť. Na základe analýzy vybraných ukazovateľov a preskúmania systémových zmien v medzinárodnom obchode sa bude skúmať vývoj vo vybranom priemyselnom odvetví alebo u individuálnej komodity. Výskumná časť práce bude orientovaná na testovanie konzekvencií tohto vývoja konkrétnu európsku ekonomiku (SR), prípadne na vybrané odvetvie. Dosiahnuté výsledky budú zovšeobecnené a doplnené odporúčaniami pre hospodársku prax.

Hlavnými zdrojmi tejto práce sú odborná literatúra a akademické publikácie týkajúce sa tejto témy, no veľká časť pramení aj z databáz dát sprístupnených organizáciami ako Svetová Banka, Svetové Ekonomické Fórum, či rôznych iných štatistických portálov.

V práci je využívaná hlavne analytická a aplikačná metóda, pričom v prvej kapitole ide predovšetkým o analýzu dostupných teoretických informácií k sledovanej problematike a určenie vhodnej metódy výskumu pre dosiahnutie nášho cieľa. Výskumná časť už zistené skutočnosti aplikuje a využíva vhodné údaje a dáta pre hľadanie spojitosti vývoja zahraničného obchodu a konkurencieschopnosti vybraných subjektov. Analyzované boli najmä dáta týkajúce sa objemu zahraničného obchodu Európskej Únie a Slovenskej Republiky so zameraním sa jednak na zmeny týchto hodnôt vo všeobecnosti a taktiež aj

s prihliadnutím na faktory teritoriálnej a komoditnej štruktúry a ich zmien v čase. Okrem údajov o objeme medzinárodno-obchodných aktivít sú v práci roanalyzované aj makroekonomické ukazovatele ako nominálne HDP, nezamestnanosť či inflácia, pričom je kladený dôraz na hľadanie súvislostí. Zistené číselné údaje v období od roku 2010 sa v práci porovnávajú s dôležitými svetovými udalosťami prebiehajúcimi v danom čase a možné korelácie týchto javov aplikujeme do našich finálnych zistení.

3 VÝSLEDKY PRÁCE

Táto kapitola je venovaná praktickému pozorovaniu možnej korelácie vývoja zahraničného obchodu Európskej Únie (EU) a Slovenskej Republiky (SR) s vývojom daných ekonomík použitím jednak základných makroekonomických údajov a v prípade SR aj indexu globálnej konkurencieschopnosti (GCI). Okrem toho skúma aj vývoj teritoriálnej a komoditnej štruktúry daných celkov a berie ohľad aj na vplyv vybraných významných udalostí vo svete – so zameraním sa hlavne na obchodnú vojnu a ukrajinskú krízu- na zahraničný obchod hlavne s dotknutými krajinami. Záverečná časť tejto kapitoly je zameraná na vývoj konkurencieschopnosti automobilového priemyslu na Slovensku a to, akým spôsobom sa jej spomenuté skutočnosti z predchádzajúcich kapitol dotkli. Zistenia tejto časti práce by mali priniesť čo najpresnejšiu odpoveď na otázku či a do akej miery ovplyvňujú globálne udalosti medzinárodný obchod a sekundárne teda aj konkurencieschopnosť jednotlivých sektorov, krajín a regionálnych zoskupení.

3.1 Vývoj objemu zahraničného obchodu EU a SR v porovnaní s vývojom makroekonomických ukazovateľov a indexom konkurencieschopnosti SR od roku 2010.

Pre celkový obraz o tom ako sa vyvíja zahraničný obchod či už Európskej Únie alebo Slovenskej Republiky je nevyhnutné sa v prvom rade pozrieť na to, akým spôsobom sa vyvíjala celková hodnota toho, čo dané celky exportujú a importujú, resp. aká bola ich obchodná bilancia v pozorovanom období. Nasledujúce tabuľky tieto údaje poskytujú.

Tabuľka 1: Vývoj objemu zahraničného obchodu EU po roku 2010 v tisícoch amerických dolárov.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export EU	5079164099	5940942336	5685013441	5995678119	6030026919	5378656418	5360502871	5880231702	6467660394
Rast Ex		16.97%	-4.31%	5.46%	0.57%	-10.80%	-0.34%	9.70%	9.99%
Import EU	5250257882	6147617973	5741329403	5838791924	5930621015	5229380576	5240358324	5778192939	6410988880
Rast M		17.09%	-6.61%	1.70%	1.57%	-11.82%	0.21%	10.26%	10.95%
Bilancia EU	-171093783	-206675637	-56315962	156886195	99405904	149275842	120144547	102038763	56671514

Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.org

Z tabuľky 1 je možno vyčítať zopár zaujímavých faktov. Prvá vec, ktorú si pozorovateľ môže všimnúť je, že napriek celkovému dlhodobému trendu rastu objemu či už pri exporte alebo importe, sa vyskytuje prudký pokles oboch týchto ukazovateľov v roku 2015. Vzhľadom na spomenuté udalosti vo svetovej geopolitike z predchádzajúcej kapitoly sa tu naskytá otázka, či tento jav nemohol byť spôsobený ukrajinskou krízou a sankciami, ktoré z nej vyplynuli, poprípade aj pádom cien ropy, ktorý bol v tomto roku pozorovaný. Pri pohľade na vzájomný obchod EU a Ruska je vidno očividný prepád exportu zo 137 miliárd USD na 80 (Itc., 2020) a pri importe to bol prepád z 238 mld. USD na 135. (Itc. (1), 2020) Rusko je 4. najvýznamnejším obchodným partnerom EU a strategickým z hľadiska dovozu nerastných surovín a je teda dosť pravdepodobné, že tieto udalosti mohli ovplyvniť vývoj zahraničného obchodu EU. (European Commission Directorate General for Trade, 2019)

Podobný, nie však taký signifikantný pokles môžeme takisto pozorovať v roku 2012. Tu sa medzinárodný obchod EU spomalil a je vysoko pravdepodobné, že zato z veľkej časti mohla vrcholiaca dlhová kríza, snaha o záchranu eurozóny, pokles dôvery investorov na európskych trhoch a celkovo negatívne prognózy vo svete spojené nie len so situáciou na starom kontinente, ale aj v USA, ktoré taktiež zápasilo s narastajúcim verejným dlhom a možným znížením ratingu. (Goodley, 2011)

Tieto pozorovania potvrdzujú to, že významné udalosti vo svete môžu mať vplyv na to, akým tempom sa vyvíja dovoz a vývoz regionálnych celkov. Ďalšia tabuľka sa venuje tejto problematike na úrovni jednotlivkej krajiny a to konkrétne Slovenskej Republiky a nasledujúca časť kapitoly bude mať za úlohu preskúmať, do akej miery je zahraničný obchod zodpovedný za konkurencieschopnosť a celkový vývoj EU a SR, pričom pri zistení možnej pozitívnej korelácie medzi týmito javmi budeme môcť predpokladať aj to, že za vývoj konkurencieschopnosti je zodpovedný nie len export a import, ale sekundárne aj javy, ktoré na neho majú vplyv.

Tabuľka 2: Vývoj objemu zahraničného obchodu SR po roku 2010 v tisícoch amerických dolárov.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export SK	65306124	78970052	79953452	85189617	85767258	75193208	77026381	83330253	93499513
Rast Ex		20.92%	1.25%	6.55%	0.68%	-12.33%	2.44%	8.18%	12.20%
Import SK	65644055	78796436	76372724	80809203	81119383	72897557	74667040	81525441	93015701
Rast M		20.04%	-3.08%	5.81%	0.38%	-10.14%	2.43%	9.19%	14.09%
Bilancia SK	-337931	173616	3580728	4380414	4647875	2295651	2359341	1804812	483812

Prameň: Vlastné spracovanie podľa trademap.org

Pri údajoch SR je podobne ako v predchádzajúcej tabuľke možné pozorovať pokles zahranično-obchodných aktivít v roku 2015. Je teda namieste uvažovať nad tým, že proti-ruské sankcie či situácia na trhoch s ropou mohli ovplyvniť výkon aj medzinárodného obchodu, čo je len posilnené faktom, že v tomto období medziročne poklesol náš vývoz do Ruskej Federácie z 2,8 na 1,7 mld. USD a veľmi významnú rolu v tom hral automobilový a elektrotechnický priemysel, ktoré utrpeli najviac. Náš vývoz HS skupiny 87 do Ruska činil v roku 2014 cca 1,3 mld. USD no v nasledujúcom roku už to bolo len asi 655 miliónov. Pri exporte elektroniky, teda skupiny HS 85 bol pozorovaný prepád z 617 na 325 miliónov USD. (Itc. (2), 2020)

Tieto komodity síce priamo sankciami postihnuté neboli, no je možné, že situáciou oslabené Rusko bolo nútené v dôsledku ich vplyvu a vplyvu zníženia cien ich najvýznamnejšej komodity na ekonomiku znížiť aj dovoz iných tovarov a v tomto prípade takých, čo v našom hospodárstve hrajú relatívne dôležitú rolu. (Kuepper, 2019)

Rozdiel oproti predchádzajúcej tabuľke je pozorovateľný v roku 2012, kedy sa vývoj zahraničného obchodu dostal na úrovni EU do negatívnych čísel, pričom z pohľadu SR je tento jav pozorovaný iba v objeme importu. Ak predpokladáme, že na negatívny trend medzinárodného obchodu EU mala vplyv vrcholiaca dlhová kríza vo svete či eurozóne, potom tento jav zjavne nezanechal rovnaké dôsledky na všetkých členských krajinách rovnako a niektoré postihol viac a iné, ako napr. Slovensko, menej.

Predpoklad pôsobenia globálnych udalostí na obchodné aktivity je teda nie len na úrovni regionálnych celkov, ale aj jednotlivých národných hospodárstiev. Pozorovanie a analýza vývoja makroekonomických dát v rovnakom období, by nám v porovnaní s predchádzajúcimi zisteniami mali priniesť možné závery, či a ako spolu tieto dáta súvisia.

Pri skúmaní konkurencieschopnosti na makroekonomickej úrovni je nutné si definovať čo vlastne ideme skúmať. V predchádzajúcej kapitole sa spomína konkurencieschopnosť krajín ako niečo, v čom sa doteraz odborníci rozchádzajú a jej určenie nie je úplne exaktné. Jedným zo spôsobov skúmania tohoto druhu konkurencieschopnosti sú kvantitatívne ukazovatele, tzn. makroekonomické dáta. Táto metóda je pravdepodobne pre výsledky práce najvhodnejšia a preto sme sa ňou budeme naďalej zaoberať.

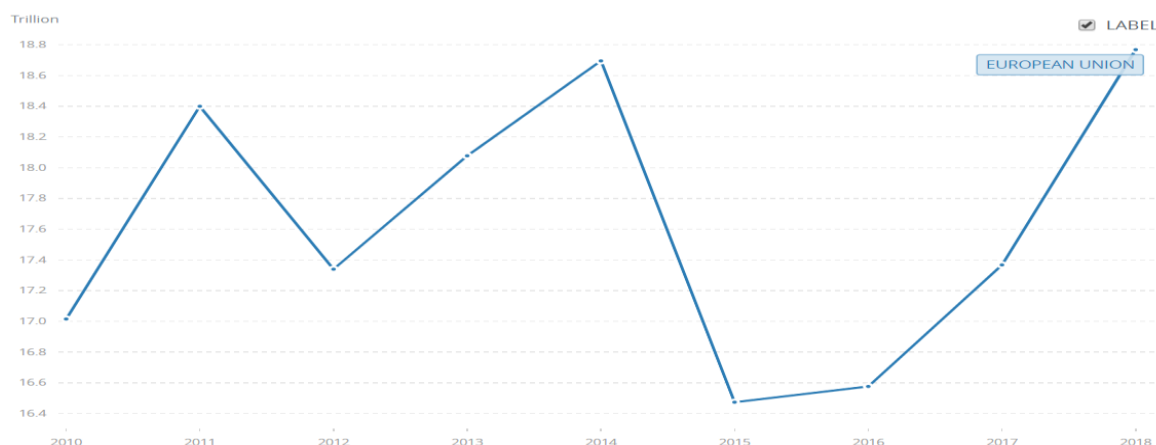
Hrubý domáci produkt

Asi najzákladnejším makroekonomickým ukazovateľom, ktorý je hodnotený v mnohých rebríčkoch a indexoch je samozrejme hrubý domáci produkt (HDP), teda

celková hodnota toho, čo sa v danej ekonomike vyprodukuje. Súvislosť medzinárodného obchodu a HDP je daná aj vzorcom pre výpočet tohto ukazovateľa, kde čistý export tvorí jednou z kľúčových veličín. (managementmania, 2016) Pre účely tejto práce boli použité hodnoty HDP v nominálnych cenách USD.

Nasledujúci graf nám poskytuje obraz o tom, ako sa tento ukazovateľ na úrovni EU vyvíjal.

Graf 1: HDP EU od roku 2010 v nominálnych cenách USD



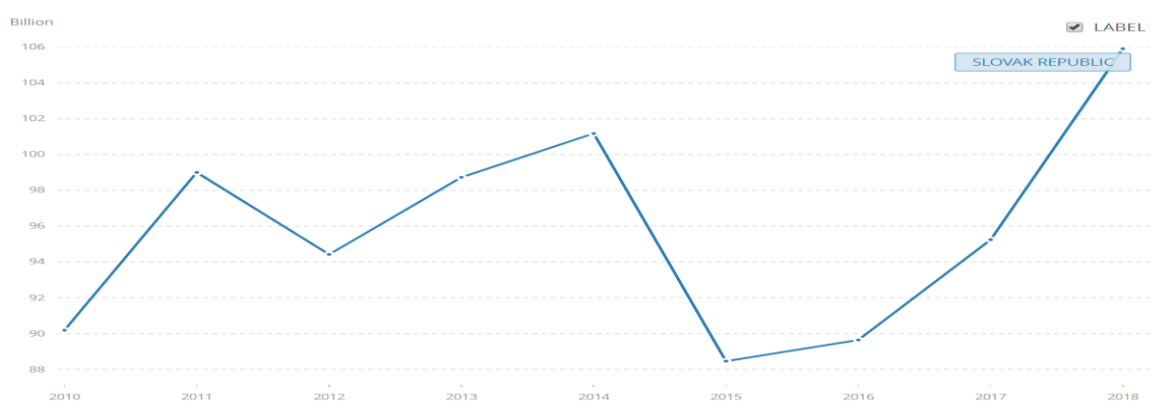
Prameň: Svetová Banka (2020). GDP (current US\$) - European Union. Získané 16. februára 2020 z

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=EU&start=2010>

Pohľad na tento graf v súvislosti s predchádzajúcimi zisteniami je fascinujúci, pretože dokonale kopíruje vývoj zahraničného obchodu EU. Je možné pozorovať jednak pokles HDP v roku 2012 a ešte rapídnejší skok v roku 2015. Ostatné obdobia rastu takisto zodpovedajú tomu, ako sa EU darilo pri obchodovaní so zahraničím. Základný makroekonomický údaj ako je HDP a jeho medziročný vývoj výrazne podobný vývoju exportu a importu nám dáva dôvod uvažovať nad možnou mierou korelácie týchto dvoch ukazovateľov a teda aj korelácie konkurencieschopnosti s medzinárodným obchodom a nepriamo aj s globálnymi udalosťami ako sú finančná kríza či konflikt na Ukrajine.

Ďalší graf zobrazuje rovnaký makroekonomický údaj, ale už na úrovni Slovenskej Republiky.

Graf 2: HDP SR od roku 2010 v nominálnych cenách USD



Prameň: Svetová Banka. (1) (2020). GDP (current US\$) - Slovak Republic. Získané 16. februára 2020 z

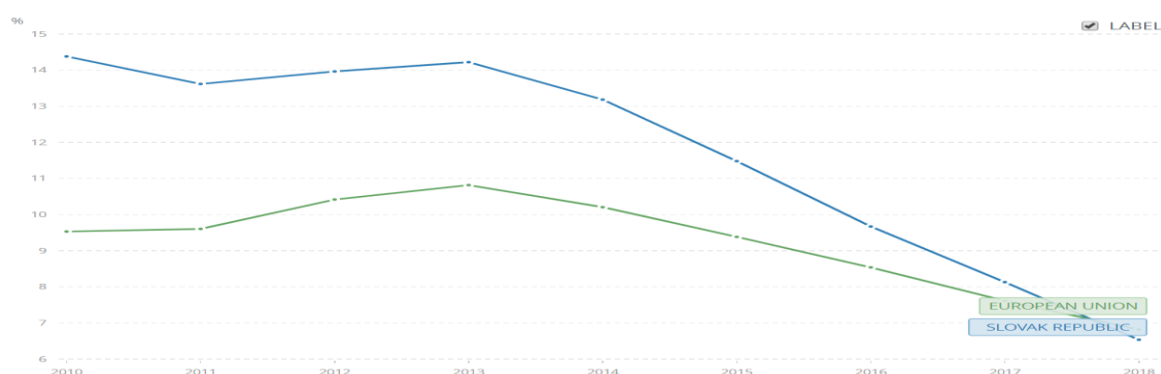
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&location=s=SK&start=2010>

Podobnosť vývoja HDP Slovenska a EU je viac než očividná a preto sa rovnaké predpoklady, aké sme spomenuli vyššie môžu vzťahovať aj na SR. Vynára sa ale otázka, či je SR takisto ovplyvňovaná globálnymi udalosťami priamo alebo iba sekundárne v reakcii na vývoj EU. Obe možnosti majú svoje opodstatnenie. Slovensko ako súčasť EU je v každom prípade závislé od vývoja v tomto celku, no v tomto prípade možno pozorovať tie isté zmeny v tom istom období bez časového posunu. Preto sa môžeme prikláňať k možnosti, že tak ako je konkurencieschopnosť EU náchylná na osciláciu jej zahraničného obchodu, tak aj SR reaguje podobným spôsobom z pravdepodobne rovnakých príčin.

Nezamestnanosť

Tento údaj sme si ako ukazovateľ konkurencieschopnosti zvolili z dôvodu, že existuje predpoklad, že ak sa určitej ekonomike darí, je konkurencieschopná a jej produktivita stúpa, tak na produkciu tovarov a služieb nevyhnutne (napriek technologickému pokroku) potrebuje využívať ľudský kapitál a teda, že zvyšujúca sa konkurencieschopnosť je nepriamo úmerná nezamestnanosti, ktorá by tým pádom mala klesať. Nasledujúci graf nám odhaľuje vývoj nezamestnanosti v percentách počas sledovaného obdobia v EU aj SR.

Graf 3: Nezamestnanosť v EU a SR od roku 2010



Prameň: Svetová Banka. (2) (2020). Unemployment, total (% of total labor force) (national estimate) - Slovak Republic, European Union. Získané 18. februára 2020 z <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.NE.ZS?end=2018&locations=SK-EU&start=2010>

Z grafu jasne vyplýva podobnosť vývoja nezamestnanosti v SR a v EU s tým, že za posledné roky sa nezamestnanosť u nás darilo znižovať efektívnejšie ako v priemere EU a dokonca sa nám ju podarilo podliezť. Pre účely tejto práce je dôležitá ale iná vec a to súvis s predchádzajúcimi zisteniami. Pri HDP bolo možné pozorovať zjavnú podobnosť vývoja tohoto ukazovateľa s vývojom medzinárodného obchodu oboch celkov a takisto možná súvislosť s udalosťami vo svete, no v tomto prípade to už tak zjavné nie je. Je síce vidieť nárast nezamestnanosti či už v EU alebo SR po roku 2011 ako možný dôsledok dlhovej krízy, no rok 2015, ktorý sa pre medzinárodný obchod aj HDP niesol v negatívnych číslach sa zdá byť z hľadiska zamestnanosti úplne v poriadku s dlhodobo klesajúcou tendenciou počtu ľudí bez práce a absolútne nezohľadňuje to, že predchádzajúce spomenuté hodnoty klesli. Z hľadiska nezamestnanosti a dát v tejto práci teda musíme skonštatovať, že zatiaľ čo dlhová kríza a nárast nezamestnanosti sa vyskytujú v tom istom období a existuje možnosť, že spolu súvisia, tak v časoch ukrajinskej krízy a poklese cien ropy, kedy bolo možné pozorovať aj negatívne tendencie objemu zahraničného obchodu, nie je pozorovateľný žiadny náznak korelácie týchto ukazovateľov. Nezamestnanosť ako jeden z ukazovateľov konkurencieschopnosti teda úplne nekorešponduje s tým, čo sme mohli pozorovať pri HDP. To však nemusí znamenať, že so zahraničným obchodom vôbec nesúvisí, pretože zatiaľ čo HDP má priame spojenie s čistým exportom prostredníctvom vzorca jeho výpočtu a teda pravdepodobne reaguje okamžite, pri nezamestnanosti môže ísť o súvis s dlhodobým

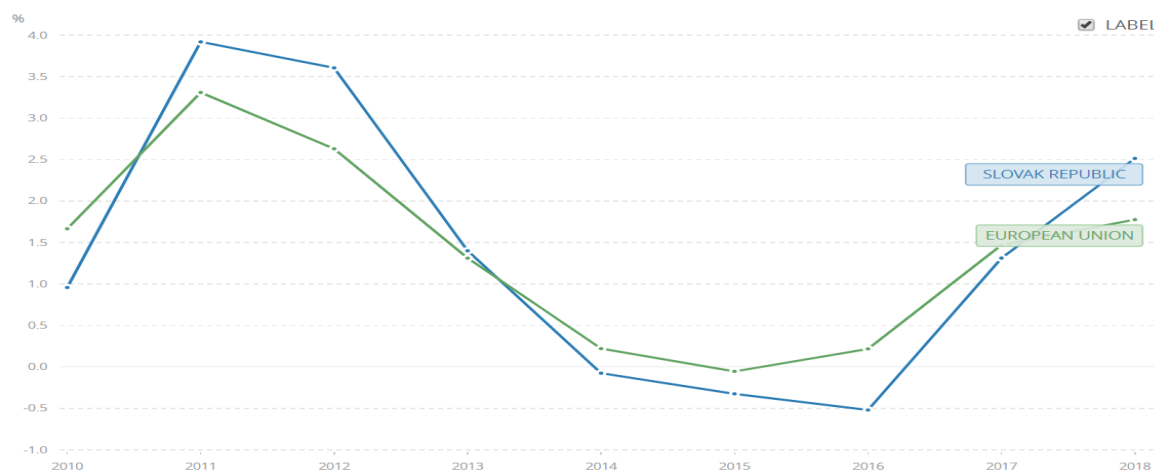
trendom a keďže tento je vo všeobecnosti rastúci, dlhodobo klesajúca miera nezamestnanosti ako indikátor konkurencieschopnosti s týmto korešpondovať môže.

Inflácia

Jedným z často skloňovaných makroekonomických ukazovateľov je práve inflácia, ktorá odráža to, ako sa krajine darí po finančnej stránke. Pohľad na súvis konkurencieschopnosti a inflácie je taký, že ak rastie cena produkcie v hospodárstve, stávajú sa ich produkty drahšie a teda menej konkurencieschopné na medzinárodných trhoch. Malo by teda platiť, že pokiaľ inflácia rastie, objem medzinárodného obchodu klesá a naopak. (Pettinger, Eddy, Rovshan, 2020)

Nasledujúci graf nám o vývoji inflácie v EU a SR počas sledovaného obdobia prezradí viac.

Graf 4: Inflácia v EU a SR od roku 2010



Prameň: Svetová Banka (3) (2020). Inflation, consumer prices (annual %) - European Union, Slovak Republic. Získané 15 februára 2020 z

<https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?amp;locations=SK-EU&start=2010&end=2019&locations=EU-SK&start=2010>

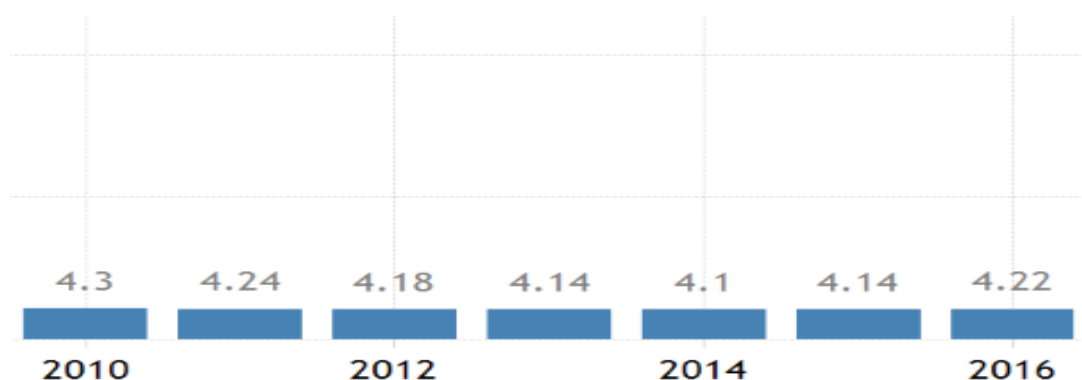
Jediná zhoda, ktorú graf vývoja inflácie či už SR alebo EU vykazuje je to, že sa vyvíjajú podobným spôsobom a teda môžeme predpokladať, že jeden celok ovplyvňuje druhý alebo to, že sú ovplyvnené rovnakými činiteľmi. Tak či onak, pri predpoklade, že znížené hodnoty zahraničnej výmeny idú ruka v ruku so zvyšujúcou sa infláciou by sme mali pozorovať rast tejto hodnoty hlavne pri roku 2012 a 2015 ako tomu bolo napr. pri znižujúcom sa HDP. V oboch týchto rokoch však vidíme práve mierne znižujúcu sa infláciu. Možný súvis týchto dvoch hodnôt by ale mohol súvisieť práve s rokom 2012, pred ktorým

bola zvyšujúca sa inflácia ako súčasť finančnej krízy spájaná s dôsledkami na medzinárodný obchod a HDP dotknutých, hlavne európskych krajín, ako jedného z makroekonomických ukazovateľov reprezentujúcich ich konkurencieschopnosť. Ak by sme však mali brať infláciu ako jednu z hlavných hodnôt medzinárodnej konkurencieschopnosti, tak vplyv medzinárodného obchodu na ňu je v tomto prípade otázný.

Index globálnej konkurencieschopnosti

Tento index hodnotí priamo medzinárodnú konkurencieschopnosť na úrovni jednotlivých krajín a tak ho na účely tejto práce prakticky nemožno vynechať. Aj keď v kritériách, na základe ktorých sa tento index a rebríček zostavuje, zahraničný obchod nefiguruje, tak podobne ako pri makroekonomických ukazovateľoch sa môžeme pokúsiť hľadať isté súvislosti a korelácie medzi hodnotami vývozu a dovozu SR a naším umiestnením v tomto rebríčku. Je nutné spomenúť, že z dôvodu zmeny metodológie a spôsobu hodnotenia počínajúc reportom roku 2017, nie je možné porovnávať zmeny v hodnotení a vývoj pred a po tomto termíne. (The WEF changes the methodology of its competitiveness index, 2018) Vzhľadom na zadanie práce a predchádzajúce zistenia sa teda budeme venovať iba vývoju od roku 2010 po rok 2016 a to hlavne so zreteľom na roky 2012 a 2015, keďže práce v tomto období sme pozorovali 2 najvýraznejšie prepady rastu medzinárodného obchodu, pričom predpokladáme, že ak má medzinárodný obchod vplyv na konkurencieschopnosť SR, mali by sa tieto javy prejaviť aj v hodnotení Svetového Ekonomického Fóra. V nasledujúcom grafe môžeme pozorovať bodové ohodnotenie konkurencieschopnosti SR v skúmanom období pričom bol tento ukazovateľ bodovaný na škále 1-7.

Graf 5: Index Globálnej Konkurencieschopnosti SR po roku 2010



Prameň: Trading Economics (2020) Slovakia Competitiveness Index 2007-2019 Data: 2020-2022 Forecast: Historical.. Získané 15. februára 2020 z <https://tradingeconomics.com/slovakia/competitiveness-index>

Ako možno na prvý pohľad vidieť, index hodnotil konkurencieschopnosť SR ako viac menej stabilnú s výkyvmi v hodnotách stotín či desatín bodu. Pri rokoch, na ktoré sme sa chceli zamerať bližšie nastáva v prípade 2012 mierny pokles bodového hodnotenia, no pri roku 2015 môžeme naopak pozorovať pozitívnu zmenu. Keďže zahraničný obchod má na toto hodnotenie najviac nepriamy vplyv a to prostredníctvom pôsobenia na hodnotené parametre, je diskutabilné pri tomto indexe tvrdiť či mal alebo nemal čo do činenia s daným výsledkom. Ak predpokladáme, že zahraničný obchod ovplyvňuje do istej miery niektoré z daných ukazovateľov, tak v tomto prípade bol jeho efekt minimálny, pretože napriek rastúcej aj klesajúcej tendencii v priebehu času sa naše bodové hodnotenie konkurencieschopnosti menilo v tomto období iba minimálne a ostávalo na približne rovnakých hodnotách.

3.2 Zmeny v teritoriálnej a komoditnej štruktúre medzinárodného obchodu EU a SR s možným vplyvom na ich konkurencieschopnosť

Zatiaľ čo predchádzajúca podkapitola mapovala vývoj zahranično-obchodných aktivít EU a SR po kvantitatívnej stránke, tzn. objektom skúmania bol vyslovene objem celkového medzinárodného obchodu v porovnaní s ostatnými ukazovateľmi, táto časť práce sa bude venovať problematike viac po kvalitatívnej stránke a preskúma, ako sa vyvíjal obchod s našimi najdôležitejšími obchodnými partnermi a ako sa pri týchto transakciách menila tovarová štruktúra. To všetko samozrejme v spojitosti s doterajšími zisteniami práce pričom sa v uvedených faktoch bude hľadať možná spojitosť.

Na toto všetko je v prvom rade potrebné určiť si, ktoré krajiny budú predmetom skúmania ako najdôležitejší obchodní partneri, pričom je nutné do úvahy brať aj export aj import. Podľa Eurostatu sa či už pre dovoze alebo vývoze EU opakujú na prvých priečkach stále rovnaké krajiny a sice Spojené Štáty Americké (USA), Čína, Švajčiarsko, Rusko a Turecko. (Medzinárodný obchod s tovarom, 2019)

Pre účely tejto práce bude vhodné preskúmať hlavne to ako sa menila komoditná štruktúra v čase s USA, Čínou a Ruskom a či majú zmeny v obchode s týmito krajinami niečo spoločné s údajmi nachádzajúcimi sa v tejto práci.

Čo sa zahraničného obchodu SR týka, väčšina plynie do a z členských štátov EU. Naším najvýznamnejším obchodným partnerom je či už pri exporte alebo importe jednoznačne Nemecko a na druhom mieste Česká Republika. (Zastupiteľský úrad ČR v Bratislave, 2019) Tak ako pri EU, aj pri SR teda budeme skúmať jednoznačne najväčších

obchodných partnerov a zmeny komoditnej štruktúry ich vzájomného obchodu počas sledovaného obdobia.

Obchod medzi EU, resp. SR a USA

Z pohľadu teritoriálnej štruktúry zahraničného obchodu EU ide o najväčšieho obchodného partnera EU a taktiež najväčší exportný trh. Vzájomný obchod týchto dvoch svetových gigantov činil v roku 2018 vyše 800 mld. USD. EU do USA už dlhodobo oveľa viac vyváža ako odtiaľ dováža a jej obchodná bilancia je teda počas celého nášho pozorovaného obdobia pozitívna. (Itc 4, 2020) Nasledujúca tabuľka nám o vývoji ich zahraničného obchodu prezradí viac.

Tabuľka 3: Vývoj objemu zahraničného obchodu medzi EU a USA po roku 2010 v tisícoch amerických dolárov.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export EU	326952857	368250098	381316998	388784803	413781478	408301308	397946136	418873896	473540081
Rast Ex		12.63%	3.55%	1.96%	6.43%	-1.32%	-2.54%	5.26%	13.05%
Import EU	275445602	308694922	306836750	306448570	315106357	301003530	298434714	315797098	344399422
Rast M		12.07%	-0.60%	-0.13%	2.83%	-4.48%	-0.85%	5.82%	9.06%
Bilancia EU	51507255	59555176	74480248	82336233	98675121	107297778	99511422	103076798	129140659

Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.org

Ako možno vidieť, z dlhodobého hľadiska je trend vývozu aj dovozu rastúci. Nás, vzhľadom na predchádzajúce pozorovania zaujíma, či sa aj tu prejavil pokles v rokoch 2012 a 2015 a ako s tým súvisia udalosti vo svete a vývoj makroekonomických dát.

USA je pre EU najdôležitejšie pre export jej produktov a preto bude predmetom výskumu pri tomto vzájomnom obchode práve ten. Vo vývoji vývozu je v roku 2012 možné pozorovať spomalenie tempa rastu exportu o vyše 9 % oproti predchádzajúcemu roku, no zďaleka sa to nedá porovnať s -4,30 % poklesom celkového vývozu EU v danom roku, ktorý sme zaznamenali v tabuľke 1. V tomto roku sme pozorovali najvýraznejší prepád vývozu skupín HS30 a HS 29, teda farmaceutiká a organické chemikálie, ktoré sú jedným z najdôležitejších artiklov tohoto obchodu. Treba však povedať, že to bolo iba o niečo vyše miliardy USD. (Itc. (3), 2020)

Z hľadiska celkového exportu EU to boli ale skôr tovary strojárského, automobilového a elektro-technického priemyslu, teda HS skupiny 84, 87 a 85, ktoré utrpeli najviac. (Itc. (4), 2020) Z toho nám vyplýva, že za tento pokles mohli vo väčšej miere iné exportné trhy ako USA. Zaujímavejšie je ale pozorovať, že rok 2013 sa niesol v podobnom

duchu a s ešte pomalším tempom rastu, zakiaľ čo export EU do sveta už zaznamenal výraznejšie pozviechanie sa. Aj v tomto roku za to mohol v najväčšej miere vývoz farmaceutík, ktorý klesol o necelé 2 mld. USD. Podobný scenár možno vidieť aj v ďalšom kritickom roku, teda 2015, kde celkový vývoz EU prežil výrazný pokles, pričom export do USA klesol oproti tomu iba zanedbateľne, no rok nato bol už pokles výraznejší a export EU ako taký sa udržal už na viac-menej rovnakej úrovni ako rok predtým. V roku 2015 stoja za zmienku HS skupiny 84 a 27, teda výrobky strojárskeho a ropného priemyslu so spoločnou stratou približne 14 mld. USD. V spojitosti s udalosťami, ktoré predpokladáme, že v tom čase determinovali vývoj svetového obchodu môžeme povedať, že export EU do USA bol týmto ovplyvnený v menšej miere ako obchod s ostatnými krajinami a z istého pohľadu sa dá diskutovať aj o možnom časovom posune týchto vplyvov. (Itc. (3), 2020)

Pri importe je USA druhým najväčším partnerom EU a aj tu je možné pozorovať, že dovoz EU z USA bol istým spôsobom zasiahnutý v daných rokoch ako aj celkový import, no opäť vo výrazne nižšej miere ako z iných krajín. V roku 2012 dokonca zaznamenalo viacero tovarov nárast v dovoze EU z USA ako napr. Produkty leteckého, ropného či farmaceutického priemyslu a výraznejší pokles bolo možné badať hlavne v dovoze prírodných perál (HS 71), ktorý sa prepadol na menej ako polovicu predošlého roka, t.j. o asi 6mld. USD a menší prepád zaznamenal aj import skupiny HS 87, teda produktov automobilového priemyslu o niečo vyše 1 mld. USD. (Itc (5), 2020)

Pri HDP a celkovom vývoze a dovoze EU bolo očividné ako tieto dva ukazovatele korešpondujú. Obchod EU a USA síce tiež vykazuje istú podobnosť no berúc do úvahy pokles exportu v roku 2016 vzhľadom na rast HDP EU, je nutné povedať, že napriek dôležitosti tohoto trhu pre EU to malo na jej hospodárstvo menší dopad. Pri porovnaní ostatných vybraných makroekonomických ukazovateľov nevidíme nijakú výrazne pozorovateľnú spojitosť so vzájomným obchodom EU a USA.

Čo sa obchodu Slovenska s USA týka, je nutné podotknúť, že pre nás nie je až takým významným obchodným partnerom, no z hľadiska tejto práce sa pozrieme aj nato akým spôsobom sa tento vzťah postupne vyvíjal. Nasledujúca tabuľka nám o tom už prezradí viac.

Tabuľka 4: Vývoj objemu zahraničného obchodu medzi SR a USA po roku 2010 v tisícoch amerických dolárov.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export SK	964581	1247300	1503236	1542616	1667608	1625591	1851754	2324298	3061652
Rast Ex		29.31%	20.52%	2.62%	8.10%	-2.52%	13.91%	25.52%	31.72%
Import SK	602890	726054	713986	747263	888915	380905	364876	498099	408974
Rast M		20.43%	-1.66%	4.66%	18.96%	-57.15%	-4.21%	36.51%	-17.89%
Bilancia SK	361691	521246	789250	795353	778693	1244686	1486878	1826199	2652678

Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.org

USA je našim 9. najdôležitejším exportným trhom s dlhodobou pozitívnou obchodnou bilanciou a tak sa prioritne pozrieme na náš vývoz. Je zaujímavé, že kým náš celkový export v pokrízovom období zažíval výrazné ochladenie, export do USA v roku 2012 zaznamenal dosť vysoký rast. Pre nás to môže znamenať jednak to, že si SR substituovala nižší export na iné trhy práve obchodom s USA, no na druhú stranu ani takýto nárast nezabezpečil to, aby náš celkový export rástol výraznejším tempom. Nezhoda medzi rastom exportu do USA a celkovo slabším celkovým exportom, berúc do úvahy aj pokles nášho HDP v tomto roku naznačuje, že zahranično-obchodná aktivita so Spojenými Štátmi má na naše hospodárstvo iba zanedbateľný vplyv a oveľa smerodajnejšie sú pre nás iné trhy.

Rok 2015 už o niečo viac kopíruje vývoj nášho exportu vo všeobecnosti, no percentuálny pokles tu zďaleka nie je taký markantný ako pri celkových číslach. Z toho môžeme vyvodzovať to, že situácia na svetových trhoch, tzn. pravdepodobne pokles cien ropy, už na obchodnú aktivitu s USA vplyv mať mohla, no opäť existovali trhy, na ktorých náš vývoz utrpel viacej a mal na našu ekonomiku, resp. konkurencieschopnosť väčší dopad. (Itc. (6), 2020)

Pohľad na dovoz SR z USA už vyzerá inak a v daných kritických rokoch dokonca ukazuje hlbšie prepady hodnôt ako tomu bolo pri našich celkových dovozoch. Tu však treba brať do úvahy to, že USA je až náš 25. najdôležitejší dovozný trh a objem toho, čo dovezieme, je iba necelých 0,5 %. Každopádne je ale vidieť, že v rokoch 2012 a 2015, dokonca v tomto prípade aj v 2016 došlo k poklesu hodnôt nášho importu z USA a môžeme predpokladať, že s tým či už kríza, prepád cien ropy majú čo to spoločné. (Itc. (7), 2020) Nesúvis obchodu s USA a konkurencieschopnosťou SR je ale vykreslený aj v spomenutom roku 2016, kedy stále pokračoval prepád importu z USA, no naše HDP už nadobudlo opäť

rastúci smer. Možná spojitosť s inými skúmanými makro-ekonomickými ukazovateľmi reprezentujúcimi našu konkurencieschopnosť SR taktiež nie je badateľná.

Obchod medzi EU, resp. SR a Čínou

Čína je najdôležitejším dovozným partnerom EU a napriek tomu, že do nej vyváža veľké množstva tovarov je jej saldo obchodnej bilancie dlhodobo negatívne s približne rovnakými hodnotami počas celého sledovaného obdobia. Dôležité ale je, že export EU v posledných rokoch rástol rýchlejšie ako import a je teda pravdepodobné, že v dlhodobom horizonte sa tento rozdiel bude pomaly ale isto zmenšovať. Takisto dôležitý jav viditeľný v nasledujúcej tabuľke je, že od roku 2010 vzrástol tento vzájomný obchod o vyše 100 mld. USD a menej ako 100 mld. USD chýba k tomu, aby Čína prebehla USA ako najvýznamnejšieho obchodného partnera Únie.

Tabuľka 5: Vývoj objemu zahraničného obchodu medzi EU a Čínou po roku 2010 v tisícoch amerických dolárov.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export EU	150717878	189930568	184972687	196492414	217682878	186986965	185431408	220288903	246820314
Rast Ex		26.02%	-2.61%	6.23%	10.78%	-14.10%	-0.83%	18.80%	12.04%
Import EU	422402737	459836140	414507805	417912521	455721338	453353131	454163453	498397804	547804142
Rast M		8.86%	-9.86%	0.82%	9.05%	-0.52%	0.18%	9.74%	9.91%
Bilancia EU	-271684859	-269905572	-229535118	-221420107	-238038460	-266366166	-268732045	-278108901	-300983828

Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.org

Keďže sme spomenuli, že Čína je pre EU dôležitá primárne z hľadiska dovozu, bude predmet skúmania prioritne venovaný týmto hodnotám. V roku 2012, ktorý sa v EU niesol v znamení následkov dlhovej krízy je očividný prepád hodnoty toho, čo sme z Číny dovážali. Percentuálny prepád dovozu Únie z Číny bol dokonca výraznejší ako pokles celkového importu z čoho nám vyplýva dôležitosť tohoto obchodu a to, že kríza ho výraznej miere mohla ovplyvniť. Významne boli ovplyvnené všetky dôležité tovarové skupiny tohoto dovozu, pričom napr. HS84, HS85 a HS62, teda elektronické zariadenia, mechanické zariadenia a oblečenie utrpeli pokles dokopy o vyše 23 mld. USD, čo značí spomalenie nie len európskeho priemyslu, ale aj spotreby občanov a korešponduje to aj s poklesom HDP EU v tomto období.

Pokles importu je očividný aj v roku 2015, no tento krát v menšej miere ako bol celkový pokles. Aj v tomto roku za pokles mohli najviac už vyššie spomenuté tovarové

skupiny, čo môže značiť tiež výskyt tých istých determinantov ako v minulom prípade, no tento krát spôsobené pravdepodobne iným vplyvom. (Itc. (8), 2020)

Aj keď je Čína pre EU najdôležitejšia z pohľadu dovozu, ide taktiež o nesmierne dôležitý vývozný trh a to hlavne z hľadiska strojárkeho, elektrotechnického a automobilového priemyslu, čo sú odvetvia nesmierne citlivé na ekonomické výkyvy svetového hospodárstva. Pri roku 2012 je pozorovaný síce výrazný percentuálny pokles, no menší ako to bolo v prípade celkového vývozu. V prípade vývozu do Číny boli najviac postihnuté opäť produkty HS tovarových skupín 84, 87 a 85, teda stroje, autá a elektronika, čo značí, že aj v Číne bolo možné pozorovať znížený dopyt či už firiem ale aj domácností po „luxusných“ spotrebných tovaroch, pričom mohol byť tento jav pravdepodobne vyvolaný následkami svetovej finančnej krízy. V tomto roku bolo ale v mnohých iných druhoch tovarov možné pozorovať aj nárast hodnoty exportu, ako to bolo napr. v prípade farmaceutík, lietadiel či minerálnych palív. Celkový pokles vývozu nás ale len o to viac utvrdzuje v tom, že prepád v 3 spomenutých skupinách, pre export EU nesmierne dôležitých, bol o to výraznejší.

Export roku 2015 je už zaujímavejší príklad, pretože ho EU do Číny znížilo v percentuálnej hodnote viac ako bol prepád jej celkového vývozu, čo značí, že tento trend bol bezpochyby do veľkej miery ťahaný práve Čínou. Prepád hodnoty exportovanej skupiny HS27 je približne -150 mld. USD oproti roku 2014, čo bolo určite do veľkej miery spôsobené poklesom cien ropy v tomto období a bezpochyby hrá táto udalosť v danom trende veľkú úlohu, no za povšimnutie stojí aj prepád iných komodít, kde ho v najviac exportovaných piatich HS skupinách zaznamenali všetky a poväčšine vo výraznej miere. (Itc. (9), 2020) V zmysle tejto práce je na mieste uvažovať, či a aký vplyv na to mala geopolitická situácia či vývoj na svetových burzách. Domnienka z predchádzajúcich častí tejto práce, že za pokles zahranično-obchodných aktivít EU bol do veľkej miery zodpovedný konflikt na východe Európy sa vzhľadom na tieto skutočnosti už nezdá byť až taká pravdepodobná, keďže vidíme, že za tým v dosť z podstatnej časti stojí aj Čína. To samozrejme nevylučuje aj predoslú myšlienku, no vo svetle týchto zistení jej v tomto prípade výrazne uberá na význame a prikláňame sa skôr k teórii, že ak mala nejaká významná udalosť vo svete vplyv na tieto obchodné transakcie, mohla to byť pravdepodobne situácia na trhu s ropou.

Pre SR je Čína, podobne ako pre zvyšok EU, dôležitá hlavne z hľadiska dovozu a je našim 9. najdôležitejším importným partnerom, no tu treba podotknúť to, že iba približne

3,5 % nášho dovozu ide priamo z Číny a naši najväčší obchodní partneri sú po väčšine štáty EU. (Itc. (10), 2020)

To ako náš vzájomný obchod s Čínou vyzeral číselne od roku 2010 je znázornené v tabuľke 6.

Tabuľka 6: Vývoj objemu zahraničného obchodu medzi SR a Čínou po roku 2010 v tisícoch amerických dolárov.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export SK	1286119	2074441	1733491	2120524	1825995	1131832	1259368	1367044	1595007
Rast Ex		61.29%	-16.44%	22.33%	-13.89%	-38.02%	11.27%	8.55%	16.68%
Import SK	4034006	4757512	4883761	6115467	6674067	3048875	3415352	3429304	3357456
Rast M		17.94%	2.65%	25.22%	9.13%	-54.32%	12.02%	0.41%	-2.10%
Bilancia SK	-2747887	-2683071	-3150270	-3994943	-4848072	-1917043	-2155984	-2062260	-1762449

Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.com

To, že Čína je pre nás dôležitejšia pre import ako export je jasné už pri pohľade na dlhodobu pasívnu obchodnú bilanciu. Prudký pokles importu v roku 2015 potvrdzuje naše doterajšie pozorovania o spomalení obchodných aktivít v danom období, čo sa v tomto prípade prejavilo na našej najviac obchodovanej komodite HS 87, ktorej import zaznamenal prepád na skoro polovicu jeho hodnoty z roku 2014. (Itc. (11), 2020)

Čo sa nášho exportu do tejto krajiny týka, ten tvorí iba zhruba 1,7 % percenta hodnoty nášho celkového vývozu a tak dôležitosť týchto hodnôt môžeme považovať za zanedbateľnú pri uvažovaní o akomkoľvek vplyve na našu ekonomiku, resp. konkurencieschopnosť. Pri spomínaných rokoch 2012 aj 2015 je vidno pokles a tak sa zdá, že aj náš čínsky export mohol byť istým spôsobom ovplyvnený udalosťami, ktoré v tejto práci spomínáme. Aj v tomto prípade je však vidno zníženie obchodnej aktivity smerom k Číne v roku 2014, čo vôbec nezapadá do konceptu ostatných, pre nás dôležitejších pozorovaní a nevykazuje ani súlad s HDP, ktorý v tejto práci považujeme ako možný makroekonomický ukazovateľ konkurencieschopnosti krajín. (Itc. (12), 2020)

Konzekvencie obchodnej vojny na zistené skutočnosti

Aby sme mohli skúmať možné spojitosti medzi obchodnou vojnou a našimi pozorovaniami, je v prvom rade nutné si určiť, čo bude predmetom pozorovania. Keďže sa opatrenia tohto obchodného konfliktu nastolili v roku 2018, prvé dopady môžu byť pozorované najskôr v tomto roku a z dôvodu, že v čase písania tejto práce novšie informácie z čerpaných zdrojov neexistujú, pozrieme sa, či došlo k nejakým zmenám v obchodných

aktivitách vo vyššie popísaných exportno-importných vzťahoch práve v posledných zaznamenaných hodnotách.

Rok 2018 bol pre EU pozitívny s oboma spomínanými obchodnými partnermi (USA aj Čínou) či už z hľadiska exportu alebo importu. Došlo iba k miernemu poklesu importu z USA v skupine HS 30, teda v produktoch farmaceutického priemyslu, no aj to iba v zanedbateľných číslach. (Itc (5), 2020)

Vo všeobecnosti teda išlo o rastový rok, nijak nevybočujúci s priemerného tempa predchádzajúcich rokov a teda nijaký výraznejší vplyv obchodnej vojny tu z nášho hľadiska nie je pozorovateľný.

Pri pohľade na obchod SR a oboch krajín podieľajúcich sa na ich vzájomnej obchodnej vojne je zaujímavé, že zatiaľ čo náš export do nich v roku 2018 celkom solídne stúpал, náš import bol oproti roku 2017 v oboch prípadoch nižší. V importe z Číny zaznamenala istý prepád aj tovarová skupina HS 84, teda strojárské výrobky, čo je náš druhý najdovážanejší artikel z tejto krajiny, no oveľa väčší prepád je pozorovaný v komoditnej skupine HS 90, tzn. optické, fotografické a kinematografické prístroje, ktoré klesli o viac než polovicu. Pri týchto tovaroch však treba dodať, že ich import po prudkom raste od roku 2014 začal klesať už v roku 2017 a pravdepodobne sa teraz iba vrátil na bežné hodnoty pozorované v predchádzajúcom období. (Itc. (11), 2020)

Pokles importu SR z USA v roku 2018 najviac ťahali dole tovarov skupiny HS 88, HS 27 a HS 84, teda produkty leteckého, ropného a strojárkeho priemyslu. Pri lietadlách či strojoch je na mieste uvažovať, či tento priemysel v USA neutrpel oslabenie ich konkurencieschopnosti z dôvodu práve väčších bariér pri získavaní materiálových vstupov do tohto sektora. (Itc. (7), 2020) Túto domnienku však vyvracia pohľad na celkový export USA v týchto tovaroch, ktorý v oboch prípadoch dosiahol v roku 2018 nárast oproti roku predtým. (Itc. (13), 2020)

Pri pohľade na hodnoty grafov vybraných makroekonomických údajov EU a SR v tomto roku taktiež nie je pozorovaný žiadny negatívny trend a tak sa zdá vplyv obchodnej vojny na skúmané skutočnosti zatiaľ nepozorovateľný.

Obchod medzi EU a Ruskom

Ruská Federácia je z hľadiska objemu 4. najvýznamnejším obchodným partnerom EU a je pre ňu dôležitá hlavne kvôli dovozu, o čom svedčí aj dlhodobá negatívna obchodná bilancia s touto krajinou pozorovateľná aj v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 7: Vývoj zahraničného obchodu medzi EU a Ruskom od roku 2010

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export EU	114659894	150714032	158071926	159799103	137432075	81517183	79607981	96569378	99826638
Rast Ex		31.44%	4.88%	1.09%	-14.00%	-40.69%	-2.34%	21.31%	3.37%
Import EU	198471894	258042384	253602287	251777209	224064469	138937774	122469384	153522917	187491170
Rast M		30.01%	-1.72%	-0.72%	-11.01%	-37.99%	-11.85%	25.36%	22.13%
Bilancia EU	-83812000	-107328352	-95530361	-91978106	-86632394	-57420591	-42861403	-56953539	-87664532

Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.org

Hneď zo začiatku je nutné povedať, že oproti dvom predchádzajúcim obchodným partnerom je hodnota tovarovej výmeny znateľne menšia. Je zaujímavé vidieť, že zatiaľ čo celkový export aj import EU v roku 2012 klesol, pri obchode s Ruskom zaznamenávame iba spomalenie rastu exportu a mierny pokles nášho dovozu. Z jednotlivých komodít sa táto situácia najviac dotkla európskeho dovozu tovarových skupín HS 72 (železo a oceľ) a HS 76 (hliník a výrobky z neho). Keďže toho roku klesol v týchto komoditách aj celkový dovoz EU, dá sa predpokladať, že európske hospodárstva vzťahujúce sa z krízy nepotrebovali v tomto období toľko materiálu do výroby, čo by mohlo súvisieť aj so znížením HDP na úrovni EU, ktoré je v tejto práci viac krát spomenuté. Zaujímavé ale je, že aj v tomto krízou ovplyvnenom roku dokázali niektoré komodity ako napr. HS 27 (minerálne oleje a produkty z nich) či HS 71 (perly, drahé kamene, drahé kovy,...) zaznamenať rast importu oproti roku predchádzajúcemu.

Rok 2015 je už ale iný prípad a v číslach je znateľné nie len to, že Rusku uškodila situácia na trhoch s ropou, keďže v komoditnej skupine HS27 klesol import EU z tejto krajiny skoro na polovicu, no očividné je aj ochladenie ostatných obchodných vzťahov a dá sa povedať, že značný pokles bol zaznamenaný vo všetkých dôležitých dovážaných komoditách ako napr. Železo a oceľ, výrobky z hliníku, či už spomínané perly, drahé kamene a kovy. (Itc. (13), 2020)

Čo sa exportu EU do Ruskej Federácie týka, opäť je pre nás dôležitý hlavne rok 2015, kedy sa v obchode týchto dvoch subjektov objavilo mnoho činiteľov, ktoré na neho mali s veľkou pravdepodobnosťou vplyv a rapídne zasiahli aj v tomto smere všetky najviac vyvážené komodity. Išlo o tovary strojárskeho, automobilového a elektro-technického priemyslu, ktorých exportná hodnota v roku 2014 z EU do Ruska činila spolu približne 60 mld. USD, no o rok neskôr klesla táto hodnota skoro o polovicu na asi 33 mld. USD (Itc. (14), 2020)

Ako bolo spomenuté v predchádzajúcej časti práce, ruské proti-sankcie, ktoré vyústili z celej situácie ohľadom Ukrajinskej krízy sa týkali dovozu potravín a teda môžeme povedať, že ak tento konflikt nejakým spôsobom ovplyvnil pokles exportu vyššie spomenutých komodít, nebolo to z dôvodu priamych vládnych obmedzení, ale pravdepodobne ako dôsledok zhoršenia sa ekonomickej situácie z neho vyplývajúcej. Ak teda vychádzame z tohoto predpokladu, dopad Rusko-Ukrajinského konfliktu v kombinácii s klesajúcimi cenami ropy mohol mať na vzájomnú obchodnú spoluprácu EU a Ruska vplyv aj v oblastiach, ktoré neboli dotknuté priamo a tento vývoj potom korešpondoval s trendom HDP EU, ktorý považujeme za jeden z ukazovateľov konkurencieschopnosti tohoto regionálneho zoskupenia. Toto pozorovanie nám teda ukazuje možný prienik geopolitickej situácie, medzinárodného obchodu a následne aj istých determinantov regionálnej konkurencieschopnosti a vyvodzuje možné závery tejto práce.

Pre SR podobne ako EU je Rusko dôležitým obchodným partnerom aj keď nepatrí medzi najväčších 5 či už z hľadiska importu alebo exportu. Taktiež treba podotknúť, že zatiaľ čo naše celkové čísla zahraničného obchodu stúpajú, pri obchode s Ruskom je značne viditeľná nižšia peňažná hodnota ako v roku 2010 a dá sa teda povedať, že Rusko (vynímajúc jeho strategické suroviny) začína byť pre nás ako trh čím ďalej menej zaujímavé.

Tabuľka 8 znázorňuje tento vývoj podobne ako aj pri ostatných pozorovaniach.

Tabuľka 8: Zahraničný obchod medzi SR a Ruskom od roku 2010 v tisícoch USD.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export SK	2574406	2842079	3415476	3410892	2757502	1692631	1566202	1761528	1821835
Rast Ex		10.40%	20.18%	-0.13%	-19.16%	-38.62%	-7.47%	12.47%	3.42%
Import SK	5894061	7996557	7094697	7574998	6262603	3787950	2985139	3434368	4664276
Rast M		35.67%	-11.28%	6.77%	-17.33%	-39.51%	-21.19%	15.05%	35.81%
Bilancia SK	-3319655	-5154478	-3679221	-4164106	-3505101	-2095319	-1418937	-1672840	-2842441

Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.org

Na tejto tabuľke je zaujímavé hlavne to, že v roku 2012 napriek ochladzovaniu v medzinárodnom obchode SR, pravdepodobne spôsobenom vrcholiacou dlhovou krízou, sa náš export do Ruskej federácie zvýšil o vyše 20 %, čo môže značiť, že si naša krajina mohla kompenzovať klesajúce hodnoty obchodu v iných partnerských krajinách práve s Ruskom. Neplatilo to už ale o našom importe, ktorý jasne korešponduje s vývojom aj v iných pozorovaniach a naznačuje nám, že SR z dôvodu krízy nebola schopná nakúpiť toľko výrobkov z Ruska a musela svoj dovoz výrazne znížiť. Ďalší rok, ktorý je častým

predmetom skúmania v tejto práci je 2015 a tu vidno obrovský prepád dovozu aj vývozu, čo značí, že tento jav môže mať niečo spoločné s naším celkovým poklesom zahranično-obchodnej aktivity, HDP a že celá táto situácia môže súvisieť aj s udalosťami vo svete ako bol pád cien ropy, na čo je Rusko citlivé, ako aj ich konflikt s Ukrajinou, ktorý ich obchodno-politickým vzťahom určite nepomohol. Na druhú stranu však vidíme aj celkom výrazný prepád zahranično-obchodnej aktivity medzi týmito dvoma krajinami už rok predtým, pričom náš export či import vo všeobecnosti zaznamenal mierny rast podobne ako tomu bolo pri HDP. Z toho nám teda môže vyplývať to, že vzhľadom na dôležitosť tohoto obchodného partnera pre SR sa ukazuje istá pravdepodobnosť vplyvu na konkurencieschopnosť, no samozrejme determinovaná objemom celkovej zahranično-obchodnej výmeny medzi nami a Ruskou Federáciou. To znamená, že ak obchod s Ruskom, ktoré síce je strategickým obchodným partnerom, no nie najväčším, môže v menšej miere determinovať vývoj nášho celkového zahraničného obchodu a v zmysle tejto práce teda aj konkurencieschopnosť krajiny, potom väčší obchodní partneri budú mať na tieto údaje väčší vplyv. Z toho dôvodu je teda v rámci teritoriálnej štruktúry medzinárodného obchodu SR nutné rozobrať aj naše najväčšie exportné a importné trhy a preto sa nasledujúce strany tejto práce budú venovať obchodu s Nemeckom a Českom, ktoré tieto kritéria spĺňajú po oboch stránkach. Ešte predtým je však vhodné si zhrnúť možné vplyvy často spomínaného Rusko-Ukrajinského konfliktu na popísané zahranično-obchodné vzťahy EU, SR a Ruska v zmysle objemu obchodu a komoditnej štruktúry v sledovanom období.

Konzekvencie Rusko-Ukrajinského konfliktu na medzinárodný obchod EU a SR a Ruskom

Už v predchádzajúcich častiach tejto práce spomíname rok 2015 ako možný ukazovateľ dopadov tejto krízy na medzinárodný obchod. V tomto roku samozrejme hral obrovskú rolu aj pád cien ropy, čo hlavne v prípade Ruska mohlo byť do veľkej miery zodpovedné za ich celkovú hospodársku situáciu. V zmysle týchto udalostí sa pokúsime zhrnúť možné spojitosti s hodnotami zahraničného obchodu EU, resp. SR a Ruskej Federácie pričom dôležitým pre toto pozorovanie je hlavne rok 2015, no aj roky potom, keďže sankcie v tomto momente stále trvajú.

Hodnoty obchodu EU aj SR s Ruskom sú v dotknutom období relatívne podobné a dokonca pozorujeme pokles aktivít už od roku 2014 až po rok 2016, pričom najväčší je práve v spomínanom 2015. To môže znamenať, že Rusko-Ukrajinská kríza sa prejavila v obchode Ruska s EU a aj SR už od jej počiatkov v roku 2014, pričom sankcie boli platné

od marca tohto roka a naplno sa prejavili počas celého nasledujúceho, čo v kombinácii so situáciou na svetových trhoch s ropou mohlo mať vplyv na hospodárstvo Ruska a jeho schopnosť obchodovať so zahraničím, o čom svedčí prepád obchodných aktivít so sledovanými krajinami o hodnoty okolo -40 % v danom období.

Pokles exportu EU do Ruska je znateľný vo všetkých troch najvýznamnejších tovarových skupinách a to HS 84 HS 85 a HS 87, pričom pád je zaznamenaný počas celého obdobia 2014 až 2016. Pokles vo vývoze do Ruska samozrejme EU zaznamenala aj v ostatných komoditách, pričom za zmienku určite stojí HS 02, teda mäso a mäsové produkty, ktoré EU ešte v roku 2013 do tejto krajiny vyvážala v hodnote cez 2 mld. USD, no rok nato to bolo už len asi 371 mil. USD v dôsledku ruských proti-sankcií a táto hodnota aj naďalej klesala až sa v roku 2018 dostala na predtým neuveriteľne malú úroveň približne 2 mil. USD. Táto obrovská strata sa definitívne premietla aj do celkového exportu EU v tejto komodite, kde hodnota z roku 2018 je práve o približne 2mld. nižšia ako tomu bolo v roku 2013. (Itc. (14), 2020)

Export tejto komodity je ale z hľadiska celkového hospodárstva EU relatívne malý nato aby ovplyvnil jeho hospodárstvo či konkurencieschopnosť. (Itc., 2020)

Najviac dovážanou komoditou z Ruska do EU je ropa a práve tá výrazným spôsobom ťahala celkové čísla importu EU v období 2014 až 2016 nadol. Odhliadnuc od toho, klesol v danom období aj dovoz tovarov železiarskeho či hliníkarskeho priemyslu, čo sú taktiež dôležité komodity z Ruska do EU dovážané. (Itc. (13), 2020)

Vo všeobecnosti tieto udalosti pre EU teda mohli predurčovať isté zmeny v štruktúrach zahranično-obchodných aktivít a je aj možné, že prudký prepád hodnoty transakcií s Ruskom v roku 2015 sa svojím spôsobom podieľal aj na celkovom ochladení exportu a importu EU, čo v konečnom dôsledku korešpondovalo aj so znížením HDP ako jedného z ukazovateľov konkurencieschopnosti. Na druhú stranu ale treba dodať to, že v posledných rokoch je opäť badateľný rastúci trend vzájomných transakcií a z tohto pohľadu to teda vyzerá, že celá kríza aj sankcie z nej vyplývajúce mali len časovo a komoditne obmedzený charakter, čo znamená, že pri udržaní si rastúceho tempa ako tomu bolo v posledných 2 rokoch môžeme predpokladať dosiahnutie rovnakých hodnôt obchodu EU-Ruská Federácia ako tomu bolo pred rokom 2014 v krátkom až strednodobom horizonte.

Pohľad na vývoj obchodu SR s Ruskom prezrádza, že z veľkej časti kopíroval scenár EU, pričom je ale v období dlhovej krízy vidieť rapídnejší prepád nášho importu, než tomu bolo v prípade celej EU. V zmysle tejto časti práce sa ale budeme viac venovať

dotknutým rokom 2014-2016 kedy sme v rámci EU pozorovali pokles obchodnej aktivity s Ruskou Federáciou a usudzujeme, že tieto hodnoty môžu mať súvis práve s Rusko-Ukrajinskou krízou. Tak ako pri EU aj SR zaznamenala v týchto rokoch pokles exportu a importu z Ruska a najcitelnejší prepád vidíme práve v roku 2015, ktorý bol prvým celým rokom kedy boli aplikované proti-ruské sankcie. Náš export aj import v tomto období klesol o takmer 40 %, čo je vysoko nad percentuálny prepád našich celkových čísel a dá sa teda predpokladať, že z veľkej časti teda tieto čísla ťahal nadol práve obchod s Ruskom. Z hľadiska exportu v tomto roku výrazne klesli hodnoty predaja produktov automobilového, elektro-technického a strojárkeho priemyslu, čo sú nosné piliere nášho exportu do Ruska aj na iné trhy. Tento jav sa dá samozrejme prisúdiť aj oslabeniu ruského hospodárstva v dôsledku prudkého prepádu cien ropy, na ktorej je závislé, no fakt, že klesanie týchto hodnôt pozorujeme už v roku predtým nasvedčuje, že z istej časti Rusom hospodársky nepomohla práve ani situácia na východe Ukrajiny a konzekvencie s tým spojené. (Itc. (15), 2020)

Pri importe tvorí drvivú väčšinu hodnoty náš dovoz skupiny HS 27, teda produktov ropného priemyslu a práve prepád tejto komodity sa najvýraznejším spôsobom podpísal pod markantný pokles týchto čísel. Je však nutné povedať, že v roku 2015 pozorujeme aj pokles dovozu v iných tovarových skupinách a to napr. HS 26, teda rudy či HS 84, čo sú stroje. (Itc. (16), 2020)

Pokles dovozu v skupine HS 27 môžeme do veľkej miery pripísať situácií na svetových trhoch, no ochladenie v ostatných oblastiach slovensko-ruských obchodných vzťahov ukazuje, že dopad geopolitickej situácie sa mohol preniesť aj sem a pri uvažovaní relatívnej dôležitosti tohto obchodného partnera je namieste uvažovať, že s poklesom slovenského HDP ako ukazovateľa našej konkurencieschopnosti to môže mať z istej časti súvislosť.

Vzájomný obchod Slovenskej Republiky a Nemecka

Nemecká Spolková Republika je nepochybne naším najdôležitejším obchodným partnerom pričom hodnota toho čo do Nemecka SR exportuje aj importuje tvorí približne 20 % z celkového zahraničného obchodu našej krajiny. (Zastupiteľský úrad ČR v Bratislave, 2019)

S Nemeckom si dlhodobo udržiavame pozitívnu obchodnú bilanciu a je nepochybne dôležité ako odbytový trh nosných odvetví nášho priemyslu ako je automobilový sektor,

elektro-technika či strojárstvo. Celkový vývoj obchodu týchto dvoch krajín bližšie popisuje nasledujúca tabuľka.

Tabuľka 9: Vývoj obchodu medzi SR a Nemeckom od roku 2010 v tisícoch USD

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export SK	12493256	15883312	16743526	17670241	18782667	16771618	16854868	17239737	20744577
Rast Ex		27.14%	5.42%	5.53%	6.30%	-10.71%	0.50%	2.28%	20.33%
Import SK	10353279	12853505	12809508	12900964	12683281	13929819	14988226	15844357	18529361
Rast M		24.15%	-0.34%	0.71%	-1.69%	9.83%	7.60%	5.71%	16.95%
Bilancia SK	2139977	3029807	3934018	4769277	6099386	2841799	1866642	1395380	2215216

Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.org

Na základe predchádzajúcich skúmaní a dlhodobého rastúceho trendu exportu aj importu sa opäť zameriame hlavne na obdobia kedy bol tento vývoj porušený a budeme hľadať možné spojenia s udalosťami, ktoré s tým, a v konečnom dôsledku aj konkurencieschopnosťou, mohli mať spojitosť.

Obdobie následkov dlhovej krízy, ktoré sa v obchode či už EU a v menšej miere aj SR prejavilo najviac v roku 2012 vykazuje výrazný pokles rastu nášho exportu do Nemecka a v prípade importu môžeme dokonca pozorovať negatívny trend oproti hodnotám roku predchádzajúcemu, čo môže indikovať, že v dôsledku spomalenia nášho hospodárstva nebola schopná naša ekonomika spotrebovať, resp. využiť toľko zdrojov zo zahraničia ako v 2011, čo je v inak celkovo rastúcom trende zaujímavý poznatok. Jedná sa však o podstatne menší percentuálny prepád ako tomu bolo pri našom importe vo všeobecnosti, no vzhľadom na dôležitosť tohto obchodného partnera sa dá predpokladať, že tieto dva javy spolu súvisia.

Zaujímavejší je ale opäť rok 2015 ako obdobie výrazného poklesu zahraničného obchodu či už EU a SR vo všeobecnosti, ale aj bilaterálneho medzi SR a Nemeckom, ktorý takisto veľmi utrpel.

Pri hodnotení exportu v roku 2015 oproti predchádzajúcemu roku treba podotknúť, že výrazný celkový pokles bol spôsobený nižšou hodnotou exportu vo väčšine vyvázaných tovarov, no ani v jednej komoditnej skupine nemôžeme hovoriť o nadpriemernom prepade oproti ostatným. Priamy prepád cien ropy sa síce premietol v poklese hodnoty nášho exportu skupiny HS 27 o tretinu, no v nominálnej hodnote sa jedná o niečo vyššie 100 miliónov USD, čo je z hľadiska celkového vývozu do Nemecka v tom roku zanedbateľná hodnota. Náš najdôležitejší vývozný artikel, teda tovarová skupina HS 87, automobily výraznejšie neutrpel. Za zmienku stojí pokles hodnoty vývozu ďalších dvoch najvýznamnejších komodít

a teda strojov a elektroniky, ktorých spoločný pokles exportu v medziročnom období činil približne 1mld. USD, čo môže znamenať, že situácia vo svetovej ekonomike sa premietla do ochladenia obchodných vzťahov vo viacerých sektoroch a pravdepodobne má čo do činenia aj s poklesom nášho HDP ako ukazovateľa konkurencieschopnosti. (Itc. (18), 2020)

V prípade importu je rok 2015 takisto charakterizovaný výrazným poklesom hodnoty obchodovaných tovarov, no je zaujímavé, že mnoho komoditných skupín paradoxne zaznamenalo rast a medzi nimi napr. aj nevýznamnejšia tovarová skupina HS87, tzn. produkty automobilového priemyslu. Strata hodná zmienky je aj v tomto prípade evidovaná v importe elektro-technického a strojárského priemyslu s poklesom o vyše pol miliardy USD. (Itc. (19), 2020)

Pokles importu v dôležitých oblastiach slovenského priemyslu od nášho najdôležitejšieho obchodného partnera dáva signál toho, že naše hospodárstvo pravdepodobne neprežívalo najlepší rok a fakt, že išlo iba o výkyv v inak pozitívnom trende nasvedča tomu, že mohlo ísť o následok vtedajších medzinárodných udalostí s konečným dôsledkom na niektoré z ukazovateľov konkurencieschopnosti.

Vzájomný obchod Slovenskej a Českej Republiky

Česká Republika (ČR) je naším druhým najvýznamnejším obchodným partnerom a túto priečku obsadzuje či už v exporte ale aj importe, v oboch prípadoch hneď za Nemeckom. Hodnota vzájomnej tovarovej výmeny medzi týmito dvoma krajinami činí približne 10 % objemu medzinárodného obchodu SR. 50.(Zastupitelský úrad ČR v Bratislave, 2019)

Detailnejší prehľad toho ako sa vyvíjal vzájomný obchod s naším druhým najväčším obchodným partnerom je zaznamenaný v tabuľke 10.

Tabuľka 10: Vývoj obchodu medzi SR a ČR od roku 2010 v tisícoch USD

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export SK	9075466	11236171	11051882	11431622	10821945	9245949	9114161	9628439	11148249
Rast Ex		23.81%	-1.64%	3.44%	-5.33%	-14.56%	-1.43%	5.64%	15.78%
Import SK	6644521	8092546	7535784	8770663	8753662	12773922	12809965	13614312	14844129
Rast M		21.79%	-6.88%	16.39%	-0.19%	45.93%	0.28%	6.28%	9.03%
Bilancia SK	2430945	3143625	3516098	2660959	2068283	-3527973	-3695804	-3985873	-3695880

Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.org

Hneď na začiatku je očividná jedna vec a to prudký nárast nášho importu z ČR v roku 2015, ktorý spôsobil to, že naše dlhodobé pozitívne saldo obchodnej bilancie sa zrazu dostalo do negatívnych hodnôt. Nárast v importe bol toho roku zaznamenaný v mnohých komoditách, no najviac sa pod tento stav podpísalo viac ako zdvojnásobenie dovozu komoditných skupín HS84 a HS85 a vyše 50 % rast HS87, čo sú 3 najviac obchodované komodity našej krajiny, pričom pri našom celkovom dovoze týchto komodít takýto rapídny rast sledovať nemôžeme. (Itc. (20), 2020)

Pri roku 2015 ostaneme a pohľad na náš export v smere do ČR prezrádza, že narozdiel od importu dosť utrpel, pričom postihnuté boli najmä elektro-technika, železo a oceľ a samozrejme minerálne palivá z dôvodu zníženia ich cien. (Itc. (21), 2020)

Záver z toho je taký ako pri predchádzajúcich pozorovaniach, a síce, že udalosti vo svete ako pád cien ropy či Ukrajinská kríza mohli mať v tomto období neblahé následky na svetový obchod, ktorý sa premietol aj do obchodu krajín nimi priamo nezasiahnutých a tým pádom niektoré ukazovatele konkurencieschopnosti ako napr. HDP zaznamenali takisto negatívny trend.

Pristaviť sa takisto treba aj pri roku 2012, kedy sme vo viacerých predchádzajúcich pozorovaniach zaznamenali možný negatívny vplyv vrcholiacej dlhovej krízy na hodnoty medzinárodného obchodu a takisto HDP. Pri tomto roku možno vidieť, že obchod s naším susedom utrpel viac ako náš celkový medzinárodný obchod v priemere. Kým pri exporte bol vidíme pokles hodnôt cez 1,68% oproti roku 2011, náš dovoz z ČR sa prepadol výraznejšie, pričom najviac utrpeli minerálne palivá a elektronika, no naopak, komoditné skupiny ako HS87 (automobily) či HS84 (stroje) boli aj v tomto období dovážané z ČR viac ako rok predtým, čo zodpovedá aj dovozu z Nemecka, či celkovému dovozu SR a môže to značiť to, že negatívne ekonomické obdobie nemalo na všetky komoditné skupiny rovnaký vplyv aj keď vo všeobecnosti sa do obchodu a iných makro-ekonomických veličín premietlo. (Itc. (20), 2020)

3.3 Vývoj medzinárodného obchodu v spojitosti s automobilovým priemyslom na Slovensku a možné následky pandémie Covid-19 na tento sektor

Vo všeobecnosti sa dá povedať, že veľká časť slovenského priemyslu je či už priamo alebo nepriamo naviazaná práve na automobilový sektor a ten je zas vysoko závislý od jeho

začlenenia sa v medzinárodnom dodávateľskom reťazci a konkurencieschopnosti na zahranično-obchodných trhoch. Rozvoj automobilového priemyslu ťahajú predovšetkým veľké firmy ako Volkswagen, PSA Citroen, Kia a v posledných rokoch aj Jaguar Land Rover. Rastu tohoto sektora v SR v čase zodpovedala aj hospodárska politika štátu, ktorá sa toto odvetvie snažila podporovať či už stimulmi, investíciami do infraštruktúry no aj snahou vylepšiť pozíciu našej krajiny v zahraničí formou rôznych bilaterálnych či multilaterálnych obchodných vzťahov, čo v konečnom dôsledku môže mať pozitívne účinky nie len na konkurencieschopnosť tohoto odvetvia, no aj samotného štátu. (Baláz a kolektív, 2019)

Tento sektor tvorí podľa najnovších údajov až 49,5 % z celkového priemyslu SR. V roku 2019 sa vyprodukovalo na Slovensku viac ako 1,1 mil. vozidiel, teda 202 áut na 1000 obyvateľov, čo je najviac zo všetkých krajín sveta. Dôležitosť automobilového priemyslu pre ekonomiku SR tkvie aj v počte ľudí, ktorých zamestnáva. Priamo sa tento sektor týka 177 000 zamestnancov a nepriamo dokonca 275 000. (Žuffa, 2020)

Z týchto čísel, reprezentujúcich dôležitosť automobilového priemyslu, nám môže vyplývať aj to, že konkurencieschopnosť tohto sektora má nemalý vplyv aj na celkovú konkurencieschopnosť našej krajiny.

Ako sa darilo automobilovému priemyslu po roku 2010 v zmysle hodnoty zahranično-obchodnej aktivity sa pozrieme v nasledujúcej podkapitole.

Vývoj medzinárodného obchodu automobilového priemyslu SR

Zahraničný obchod SR do veľkej miery závisí práve od automobilového priemyslu, pričom export komoditnej skupiny HS 87, teda vozidiel iných ako koľajových a ich súčastí, ktorá sa v tejto práci často spomína, tvorí približne tretinu celkového vývozu našej krajiny (Itc. (22), 2020) a v prípade dovozu sa jedná o 16 %. (Itc. (23), 2020)

To znamená, že konkurencieschopnosť výrobkov tejto skupiny vyvázaných zo Slovenska má nemalý vplyv na našu zahranično-obchodnú aktivitu, ktorá sa v konečnom dôsledku premieta do makroekonomických údajov krajiny, v zmysle tejto práce determinujúce, či a ako je krajina na medzinárodnom poly konkurencieschopná a tým pádom zaujímavá aj pre podnikateľské subjekty či už v tomto alebo inom sektore. Opäť sa teda dostávame k tomu, že medzinárodný obchod a konkurencieschopnosť spolu úzko súvisia a môžu sa ovplyvňovať navzájom. V predchádzajúcich častiach práce sme už mohli pozorovať isté spojitosti s aktivitou zahraničného obchodu, vo všeobecnosti a s dôležitými obchodnými partnermi s niektorými makroekonomickými dátami krajiny, prioritne HDP. Z údajov v nasledujúcej tabuľke sa teda môžeme snažiť určiť to, ako sa vyvíjal

medzinárodný obchod našej krajiny v našom najdôležitejšom sektore a či má s predchádzajúcimi pozorovaniami nejaké súvislosti.

Tabuľka 11: Vývoj zahraničného obchodu SR v komoditnej skupine HS 87

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Export SK	13225647	16779900	18874898	20929567	21431279	20044101	21823828	22313256	27797832
Rast Ex		26.87%	12.49%	10.89%	2.40%	-6.47%	8.88%	2.24%	24.58%
Import SK	7339783	9101381	9341616	9980863	10593404	10556276	11473815	12025521	15047600
Rast M		24.00%	2.64%	6.84%	6.14%	-0.35%	8.69%	4.81%	25.13%
Bilancia SK	5885864	7678519	9533282	10948704	10837875	9487825	10350013	10287735	12750232

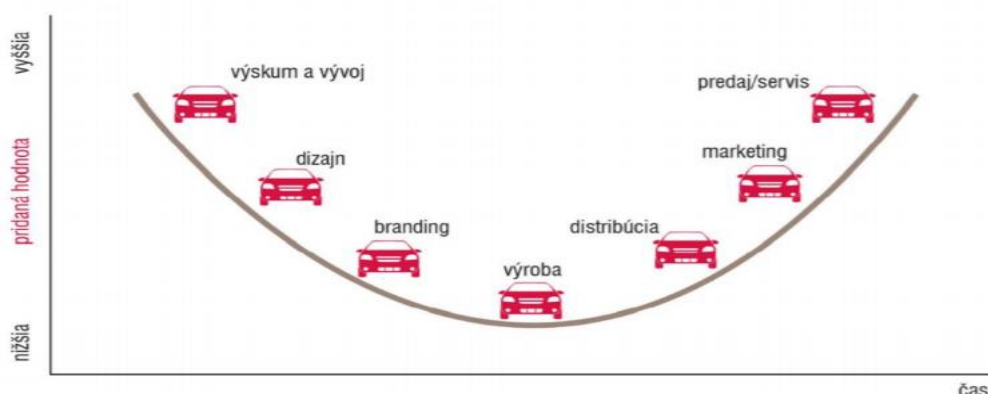
Prameň: vlastné spracovanie podľa trademap.org

To, že v tejto komoditnej skupine viac vyvážame ako dovážame asi nie je žiadnym prekvapením, keďže sa na Slovensku nachádzajú hlavne montážne dielne, ktorých úlohou je z častí vozidiel vytvoriť kompletne vozidlá a svedčí o tom aj fakt, že zakaiaľ čo pri importe je najväčšou položkou skupina HS 8708, (Itc. (24), 2020) čo sú časti traktorov a motorových vozidiel pre transport nad 10 osôb, pri exporte je už najvýznamnejšou skupinou HS 8703, čo v skratke znamená osobné vozidlá, tzn. komodita s vyššou pridanou hodnotou. (Itc. (25), 2020)

Tu je však nutné povedať, že SR má v tomto stále čo dobiehať, keďže podľa údajov z roku 2016 bol jej podiel zahraničnej pridanej hodnoty na hrubom exporte v automobilovom priemysle 59,9 %, čo je o 27,2 % viac ako bol priemer EU 28 v tom istom roku. To môže byť z veľkej časti spôsobené tým, o čom sa hovorí už dlho a to je charakter automobilového priemyslu na Slovensku, ktorý je zameraný z veľkej časti na výrobu a chýbajú mu práve prvky ako výskum a vývoj, či marketing, ktoré by spomínanú pridanú hodnotu produkovali vo výraznejšej miere. (Baláž a kolektív, 2019)

Nasledujúca ilustrácia znázorňuje postavenie výroby v automobilovom priemysle z hľadiska pridanej hodnoty v porovnaní s ostatnými činnosťami daného priemyslu.

Ilustrácia 3: Hodnotový reťazec z hľadiska pridanej hodnoty v automobilovom priemysle

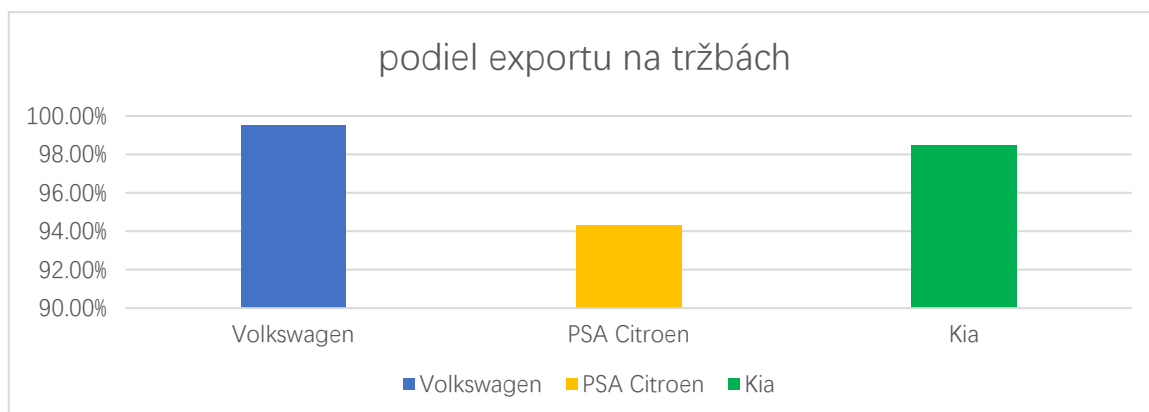


Prameň: Baláž a kolektív, (2019). Analýza zameraná na identifikáciu a inovačný potenciál subdodávateľských subjektov. Získané 1. marca 2020 z <https://www.economy.gov.sk/uploads/files/L7RmyFHH.pdf>

V zakomponovaní ďalších fáz hodnotového reťazca v SR sa určite nachádzajú príležitosti, ktoré by celý sektor vedeli potiahnuť k ešte lepším výsledkom.

Keď sa ale vrátíme k tabuľke 8 je zaujímavé pozorovať, že z hľadiska exportu sa až na 1 rok držal rast exportu automobilového priemyslu v lepších číslach ako celkový vývoz našej krajiny a pri importe to dokonca platí počas celého sledovaného obdobia. Automobilový sektor je teda bezpochyby niečo, čo ťahá čísla zahraničného obchodu SR nahor. Dôležitosť tohoto sektoru pre náš medzinárodný obchod a takisto dôležitosť zahraničného obchodu pre automobilky je znázornená v nasledujúcom grafe, kde môžeme pozorovať to, koľko percent produkcie najväčších automobiliek v SR je exportovaných do iných krajín, pričom tieto údaje pochádzajú z roku 2017.

Graf 6: Podiel vývozu na tržbách najväčších automobiliek v SR



Prameň: vlastné spracovanie podľa: Baláž a kolektív, (2019). Analýza zameraná na identifikáciu a inovačný potenciál subdodávateľských subjektov. Získané 1. Marca 2020 z <https://www.economy.gov.sk/uploads/files/L7RmyFHH.pdf>

Pri tak vysokej závislosti automobilového priemyslu od zahraničného obchodu nám logicky vyplýva, že jeho vplyv na toto odvetvie je dosť podstatný a v zmysle tejto práce sa dá povedať, že pravdepodobne viac podstatný ako v iných odvetviach, ktoré svoje odbytká hľadajú na domácom trhu SR v o niečo podstatnejšej miere.

Pohľad na tabuľku 8 so zameraním sa na turbulentné roky vývoja zahraničného obchodu či našej ekonomiky všeobecne, môžeme pozorovať fakt, že zatiaľ čo v roku 2012 rast nášho celkového exportu rapídne spomalil, ochladenie v tomto sektore nebolo vôbec také citeľné a napriek nižšiemu rastu o polovicu v porovnaní s rokom 2011 išlo stále o rast 12,49 %, čo je na obdobie vrcholiacej dlhovej krízy skvelý výsledok. Z toho nám môže vyplývať to, že aj keď nepriaznivá situácia v európskom a svetovom hospodárstve mala čo do činenia s prepadom hodnôt nášho exportu v niektorých oblastiach, automobilový sektor ako nosný pilier našej ekonomiky až tak vážne zasiahnutý nebol.

Trochu iná je situácia v roku 2015 kedy či už medzinárodný obchod SR ako aj naše HDP zaznamenalo negatívny trend. V tomto roku už možno pozorovať aj pokles exportu skupiny HS 87 oproti predchádzajúcemu roku o 6,47 %, no stále sa jedná o výrazne menší prepád ako pri úrovni nášho celkového vývozu do sveta. Pri importe dokonca ide iba o pokles iba -0,35 %, čo je v porovnaní s vyše 10 % poklesom celkového importu opäť dôkazom toho, že automobilky na Slovensku majú silnú základňu a dokážu na nepriaznivý trend vo svetovom obchode reagovať lepšie ako iné odvetvia.

Tieto čísla sú takisto zaujímavé z dôvodu, že najviac tovarov skupiny HS 87 od nás putuje práve k nášmu najväčšiemu obchodnému partnerovi, do Nemecka, pričom náš celkový export do tejto krajiny v roku 2015 zaznamenal až takmer 11 % prepad a v roku 2012 sme síce zaznamenali rast vývozu, no iba približne polovičný oproti tomu ako sa nám darilo v exporte automobilov.

Spojenie týchto dvoch premenných, teda export našej nevýznamnejšej komodity na trh najväčšieho obchodného partnera ukazuje, dokonca 29,7 % nárast vývozu skupiny HS 87 zo Slovenska do Nemecka, čo naznačuje, že nepriaznivá situácia na svetových trhoch v roku 2012 v prípade SR ovplyvnila vo väčšej miere iné priemyselné sektory a exportné trhy a tento, pre nás najdôležitejší, vyšiel z celej situácie (z hľadiska čísel) ešte posilnený. Aplikácia tých istých premenných na rok 2015 nám vykazuje 1 % pokles exportu, čo je v porovnaní s ostatnými číslami toho roka zanedbateľná hodnota a opäť nás utvrdzuje v názore, že sila tohoto priemyslu v SR znamená aj lepšiu odolnosť voči výkyvom na svetových trhoch či národnom hospodárstve. (Itc. (18), 2020)

Konkurencieschopnosť automobilového priemyslu

Fakt, že odbyťiská nášho automobilového priemyslu sú zväčša v zahraničí posilňuje domnienku o tom, že konkurencieschopnosť automobiliek pôsobiacich na našom území je vysoko závislá od tržieb, ktoré pochádzajú práve z ich medzinárodného obchodu. Napriek tomu, že vyššie uvedené čísla indikujú to, že vývoj medzinárodného obchodu automotive priemyslu v SR a vývoj našich makroekonomických ukazovateľov nevykazujú tak vysokú mieru spojitosti ako by sa dalo čakať, je viac ako pravdepodobné, že pri znížení odbytu na našich najväčších odbytových trhoch ako je napr. Nemecko, by sa dali očakávať negatívne konsekvencie na celý sektor a takisto naše celé hospodárstvo. Preto je pre automobilový sektor dôležité udržať si svoju silnú pozíciu na týchto trhoch a to zvyšovaním svojej konkurencieschopnosti v súlade so súčasnými trendmi. Spoločnosť Bosch, ktorá na Slovensku pôsobí prostredníctvom automobilových subdodávateľov tvrdí, že v oblasti automotive budú do budúcnosti kľúčové elektrifikácia, automatizácia a kooperácia jazdných systémov, teda celkovo sústredenia sa na využitie výdobytkov modernej techniky.

Automobilky na slovenskom trhu si to samozrejme uvedomujú a postupne aj oni začínajú uvádzať do svojej výroby mnohé inovácie, týkajúce sa hlavne elektromobility. Najviac progresívne sú v tejto oblasti PSA Slovakia a bratislavský Volkswagen, ktoré už do svojej produkcie zaradili aj výrobu niekoľkých elektromobilov. V rámci elektromobility zaznamenal posun aj martinský závod Volkswagen, ktorý investíciami do nových výrobných

technológií získal do portfólia aj výrobu diferenciálu pre vozidlá na elektrický pohon. Vedúci tohto výrobného závodu, Christian Rausch tvrdí, že výrobu takéhoto inovatívneho komponentu sa im podarilo získať iba vďaka dlhodobým aktivitám na zvýšenie konkurencieschopnosti. Z toho teda vyplýva, že aby sa zvýšená konkurencieschopnosť umožňovaná tržbami zo zahraničného obchodu naplno prejavila, je potrebné takto získané prostriedky investovať a konkurencieschopnosť cieľenými opatreniami aktívne zvyšovať.

V takto aktívnom zvyšovaní konkurencieschopnosti teda tkvie cesta pre náš automobilový priemysel do budúcnosti. To, že to nebude také jednoduché ale tvrdí aj Zväz automobilového priemyslu SR, podľa ktorého je naša krajina najmenej konkurencieschopná spomedzi susedných krajín a trhov. Jedným z hlavných dôvodov týchto tvrdení je výška vedľajších nákladov práce, ktoré sú vysoko nad priemerom EU. Tieto zvýšené náklady ale žiaľ nekorešponujú s mierou produktivity práce, čo súvisí s povahou automobilového priemyslu SR, čo v preklade znamená, že väčšina pracovníkov sú robotníci v montážnych dielnach a podiel výskumníkov je menej ako 1 %, pričom v Nemecku je to viac ako 10-násobne viac. Podľa prezidenta zväzu je preto nutné zvýšiť naše investície do výskumu a vývoja o minimálne 50 % aby sme predišli strate záujmu o investovanie na Slovensku. Tieto tvrdenia sa týkajú nie len najväčších automobiliek, ale aj ich subdodávateľov, ktorých je na Slovensku v súčasnosti 343 a spoločne sa podieľajú na tvorbe až 60 % exportu automobilového priemyslu. Od kvality ich výrobkov a služieb bude vo veľkej miere závisieť to, ako bude vyzeráť fungovanie veľkých hráčov na našom trhu a akým spôsobom budú ovplyvňovať nie len konkurencieschopnosť tohto odvetvia, ale vzhľadom na ich dôležitosť aj konkurencieschopnosť celého nášho hospodárstva a pôsobenie na zahraničných trhoch. (Žuffa, 2020)

V neposlednom rade je tu momentálne faktor Covid-19, prinášajúci do tohto sektoru mnoho prekážok, ktoré bude nutné prioritne prekonať aby ostala pozícia automobilového priemyslu na Slovensku stabilná so silným základom pre jeho ďalšie napredovanie v ére po tejto pandémie. Pozornosť, ktorá sa pred pandemiou venovala aj vývoju v oblasti ekológie automobilov je momentálne pre tento priemysel druhoradá a prísne podmienky dané automobilkám zo strany EU nie sú výrobcovia schopní dodržiavať, čo spoločne vyjadrili aj v liste od Združenia európskych výrobcov automobilov (ACEA) šéfke Európskej Komisie, Ursule von der Leyen, kde žiadajú o zmiernenie kritérií štandardov CO2 pre roky 2025 a 2030. Podmienky budú pravdepodobne zložitejšie ako by sme predpokladali ešte pred pár mesiacmi, no na druhú stranu o to dôležitejšie je konštantné budovanie

konkurencieschopnosti na základe investícií do výskumu a vývoja, ktoré budú hrať o to rozhodujúcejšiu rolu v sťažených trhových podmienkach blízkej budúcnosti. Napriek nákladom, ktoré tieto investície v súčasnej zložitej situácii predstavujú, môžu byť pre budúce fungovanie automobiliek kľúčové. (Detersová, Mogan, 2020)

4 DISKUSIA

Pre pochopenie dôležitosti medzinárodného obchodu na konkurencieschopnosť Európskej Únie či Slovenskej Republiky je v prvom rade nutné si uvedomiť to, že pri mnohých výrazne otvorených hospodárstvach EU, medzi ktoré patríme aj my, je úspech na zahraničných trhoch jednak merítkom ich spomínanej konkurencieschopnosti, no zároveň aj zdrojom pre jej ďalšie zvyšovanie pomocou investícií zo zdrojov plynúcich práve z týchto transakcií. To nás privádza k tvrdeniu, že vyšší objem zahranično-obchodných transakcií sa pravdepodobne premietne aj do zvyšujúcej sa konkurencieschopnosti danej krajiny. Ako meradlo konkurencieschopnosti či už EU alebo aj SR nám v tejto práci slúžia makroekonomické ukazovatele, menovite s najvyššou dôležitosťou nominálne HDP. Spomínaný makroekonomický parameter vykazoval v našom výskume určitý druh hodnotovej korelácie v čase a preto sa v práci tak často spomína.

Vo všeobecnosti môžeme vývoj medzinárodného obchodu po roku či už v SR ako aj v EU popísať ako rastúci s krátkodobými poklesmi hodnoty v rokoch 2012 a 2015 pri oboch prípadoch. Tu presne nastáva spomínaná korelácia medzi zahraničným obchodom a konkurencieschopnosťou reprezentovanou nominálnym HDP, keďže aj to bolo z hľadiska hodnôt EU a SR od roku 2010 stabilne rastúce až na spomínané roky 2012 a 2015. V prípade SR síce došlo k dosiahnutiu záporných hodnôt rastu exportu iba v roku 2015, no rok 2012 taktiež znamenal iba veľmi mierny rast a jediný záporný vývoj importu v sledovanom období, čo je v porovnaní s výsledkami ostatných rokov hodné minimálne zvýšenej pozornosti. Pri nominálnom HDP sme v oboch prípadoch zaznamenali 2 poklesy v relatívne stabilnom rastovom trende, a to už v spomínaných 2 rokoch.

V priebehu práce je tento fakt viac krát spomínaný a pri hľadaní príčin týchto javov ich dávame do spojitosti s udalosťami vo svete, ktoré mohli mať vplyv na medzinárodný obchod a v konečnom dôsledku aj HDP jednotlivých krajín či regionálnych zoskupení.

Pokles v roku 2012 sme si logicky odvodili ako možný následok hospodárskej krízy, ktorá sa v prípade štátov EU vyvinula na krízu dlhovú s vyvrcholením práve v rokoch 2011-2012 a je teda možné, že toto vyvrcholenie malo na zistené výsledky tejto práce určitý dopad. Práve fakt, že touto krízou boli viaceré členské krajiny EU postihnuté oveľa viac ako SR nás v tomto názore iba viac utvrdzuje, pretože ako bolo spomenuté, v tomto roku EU zaznamenala negatívny vývoj medzinárodného obchodu, zatiaľ čo SR iba pokles rastu, resp. nulový vývoj hodnoty.

Pri popisovaní ďalšieho spomínaného roku, teda 2015 pozorujeme opäť možnú spojitosť medzi objemom zahraničného obchodu, nominálnym HDP a udalosťami, ktoré hýbali svetovými trhmi. Rok 2015 bol zaujímavý z dvoch dôvodov. V prvom rade došlo k prudkému poklesu cien ropy, čo malo vplyv na mnohé hospodárstva vyvážajúce túto komoditu a v druhom rade to bol rok, kedy sa naplno prejavili konzekvencie Rusko-Ukrajinského konfliktu. Práve Ruská Federácia je krajinou, ktorej obchodnú a hospodársku situáciu ovplyvnili obe tieto udalosti. Keďže bolo Rusko v danom období dôležitým obchodným partnerom EU aj SR, dáva spomínaný pokles hodnôt v roku 2015 určitý zmysel a faktom určite ostáva približne 40 % pokles či už dovozu ale aj vývozu EU aj SR s týmto obchodným partnerom v tomto období, ako je znázornené v tabuľke 7 tejto práce.

Udalosť, ktorá v posledných 2 rokoch taktiež rezonuje v rôznych ekonomických publikáciách je tzv. Obchodná vojna medzi Čínou a USA, ktorá v skratke znamená akýsi návrat k protekcionizmu a ustupovanie z dlhodobého trendu liberalizácie medzinárodného obchodu. Dá sa predpokladať, že takéto konanie dvoch obrovských subjektov na svetovom trhu neostane bez následkov a preto sme tejto problematike v práci venovali samostatnú podkapitolu, podobne ako pri Rusko-Ukrajinskej kríze. V tomto prípade však treba povedať, že očakávame následky tejto udalosti až pri obchodných výsledkoch za rok 2019, ktoré pri písaní tejto práce nie sú z našich zdrojov ešte dostupné. Je ale vysoko pravdepodobné, že dôjde k zmene komoditnej štruktúry najmä pri obchode s oceľou a dajú sa očakávať zmeny nie len pri obchode USA a Číny, ale aj EU, ktorá z toho bude možno môcť profitovať alebo na druhú stranu doplatí na celkové spomalenie medzinárodného obchodu jej veľkých obchodných partnerov.

Celkovo ale z týchto pozorovaní a zistení môžeme vyvodiť fakt, že výskyt udalostí vo svete s medzinárodným dopadom, objem a štruktúra medzinárodného obchodu a konkurencieschopnosť krajín či regionálnych zoskupení spolu môžu istým spôsobom súvisieť a taktiež na seba vplývať. Minimálne dáva tento pohľad na vec isté vysvetlenie údajov, ktoré sme vo výskume zachytili. Bolo by naopak veľmi nelogické, keby došlo napr. k prehĺbeniu spojenectva Ruska a EU, no ich vzájomná obchodná výmena by napriek tomu klesla. Alebo si predstavme situáciu, že sa Slovenskej Republike enormne darí vyvážať svoje produkty na svetové trhy pri priaznivých cenách, no naše HDP by napriek tomu klesalo. Takýto vývoj by zmysel nedával či už z pohľadu laickej ale aj odbornej verejnosti. Preto naše zistenia môžeme na tejto úrovni považovať za relevantné a zhodné so všeobecným názorom na dané témy.

Súvislosti významných udalostí, zahraničného obchodu a konkurencieschopnosti sa najlepšie dajú pozorovať na konkrétnom sektore určitého národného hospodárstva, čo v prípade tejto práce je automobilový priemysel v našej krajine. Tento sektor je vhodný ako dobrý príklad, pretože je od exportu a importu nesmierne závislý a v podstate sú automobilky, tak ako ich poznáme, odkázané jednak na dopyt zahraničných trhov ako aj medzinárodnú dodávateľskú sieť. Predaj na iných ako trhoch ako je ten slovenský tvorí prevažnú časť ich obratu, od ktorého sa následne odvíja aj ich schopnosť investovať do moderných technológií potrebných na udržanie si svojej konkurencieschopnosti. Iba produkty, ktoré budú do budúcnosti schopné si túto konkurencieschopnosť udržať, budú generovať potrebné príjmy dôležité pre ďalšie technologické napredovanie. Vo vzťahu konkurencieschopnosti a konkrétneho priemyselného odvetvia teda ide o obojstranné ovplyvňovanie sa a akýsi kolobeh, ktorý musí ostať neprerušovaný aby neprestal fungovať.

Jednou z výziev slovenského automobilového priemyslu v najbližších rokoch teda bude adaptovať svoju výrobu pre potreby moderného trhu, ktorý bude čím ďalej tým viac vyžadovať inovácie kladúce dôraz obzvlášť na ekologickú stránku vecí. Výroba elektromobilov je s veľkou pravdepodobnosťou smer, akým sa úspešné automobilky budú do budúcnosti uberať a pre krajinu ako je Slovensko, ktorá je od tohto sektoru do veľkej miery závislá bude kľúčové na túto vlnu naskočiť čo najskôr. Tu je nutné zdôrazniť aj povahu automobiliek na našom území. Je všeobecne známe, že Slovensko sa z hľadiska automobilového priemyslu považuje za „montážnu dielnu Európy“, čo je dôsledkom toho, že investori na našom trhu využívajú možnosť lacnej pracovnej sily namiesto budovania pracovných pozícií pre vyššie vzdelaných zamestnancov. Zvýšeniu konkurencieschopnosti slovenských automobiliek by nepochybne pomohli investície s vyššou pridanou hodnotou zamerané nie len na montáž, ale aj výskum a vývoj, ktoré by naplno využili potenciál kvalifikovanej pracovnej sily a pomohli by im získať zákazky aj do budúcnosti na čoraz náročnejších trhoch vyžadujúcich neustále inovácie.

Samozrejme, okrem nutnosti inovovať a neustále investovať do moderných technológií čakajú náš automobilový sektor aj ďalšie výzvy, medzi ktoré v súčasnej dobe nepochybne patrí pandémia korona vírusu a jej dôsledky na svetové hospodárstvo a trh s autami. To, ako sa táto kríza prejaví, koľko bude trvať a aké budú konkrétne následky je v tomto momente otázne a netrúfajú si nato konkrétne odpovedať ani svetoví experti. Je však vysoko pravdepodobné, že v dôsledku prísnych reštrikcií sa spustí vlna prepúšťaní, vedúca do vyššej nezamestnanosti sprevádzaná znížením dopytu po spotrebných tovaroch

ako sú autá, čo môže tento sektor výrazne spomaliť a pre ekonomiky na ňom závislé sa to môže premietnuť aj do ich výsledného HDP. Zníženie príjmov automobilového sektora v budúcom období môže výrazne ovplyvniť prostriedky určené pre investície do spomínaných moderných technológií potrebných pre udržanie si konkurencieschopnosti na svetových trhoch. Ide teda opäť o kolobeh a vzájomný vplyv faktorov, ktoré v tejto práci toľko spomíname. Bude nesmierne zaujímavé sledovať ako sa táto situácia nakoniec vyvinie a ako sa v jej dôsledku bude svetová ekonomika meniť. Isté tendencie naznačujú prichádzajúcu hospodársku krízu, alebo aj postupné uzatváranie sa ekonomík s cieľom predísť podobným krízam v budúcnosti. Tu sa naskytá otázka, či práve toto je riešením a či stojí zato zastaviť dlhoročný trend liberalizácie medzinárodného obchodu, ktorý svetovému hospodárstvu po dlhé roky pomáhal a pre mnohé otvorené ekonomiky znamenal zdroj budovania si vlastnej konkurencieschopnosti. Otázny ostáva aj samotný pojem konkurencieschopnosť vo svete, v ktorom by krajiny smerovali k väčšiemu uzatváraniu sa a či k už aj tak mnohým definíciám tohto pojmu nepribudnú ďalšie, ktoré budú determinované udalosťami nasledujúcich mesiacov či rokov.

ZÁVER

Hlavnou veličinou, ktorá bola skúmaná v tejto práci bol zahraničný obchod a objem zahranično-obchodných transakcií na úrovni EU aj SR vo všeobecnosti, ako aj v súvislosti s ich najdôležitejšími obchodnými trhmi. Prvým dôležitým zistením v týchto hodnotách bolo, že vo všeobecnosti rastúci trend či už exportu alebo importu bol v mnohých prípadoch porušený v rokoch 2012 a 2015, kedy poväčšine dochádzalo k poklesu hodnôt alebo minimálne k ochladeniu rastu. Práve tieto dva roky nám evokujú niektoré z udalostí, ktoré sme v práci popísali ako jedny z hlavných determinantov vývoja medzinárodného obchodu počas posledných 10 rokov, pričom v týchto konkrétnych rokoch šlo o dlhovú krízu v 2012 ako dôsledok finančnej krízy a Rusko-Ukrajinský konflikt v súčinnosti s pádom cien ropy v 2015. Práve časový súlad týchto udalostí s poklesom hodnôt zahraničného obchodu nás v tejto práci často privádzal k záverom, že tu môže existovať istá spojitosť. Okrem týchto možných súvislostí bol z našich pozorovaní očividný aj rovnaký vývoj HDP EU a SR s vývojom objemu ich zahranično-obchodných aktivít. Táto priama a okamžitá spojitosť vývoja medzinárodného obchodu a HDP nám viac krát naznačovala možnosť vplyvu zahranično-obchodných aktivít na konkurencieschopnosť EU a SR, v našom prípade reprezentovanou práve HDP. Pri skúmaní ďalších makro ekonomických veličín ako nezamestnanosť bola pozorovaná možná dlhodobá súvislosť a pri hodnotách inflácie bol dopad medzinárodného obchodu otázný a jeho možné konzekvencie sme z uvedených údajov nepozorovali.

Konkurencieschopnosť SR bola následne popísaná aj formou výsledkov bodového hodnotenia indexu globálnej konkurencieschopnosti, ktoré na základe našich pozorovaní nevykazovali výraznejší súvis s predchádzajúcimi zisteniami a pre cieľ práce z dôvodu charakteru tohto indexu neboli vhodné natoľko ako skúmané makro-ekonomické dáta.

Pri detailnejšom rozpracovaní údajov medzinárodného obchodu z hľadiska teritoriálnej a komoditnej štruktúry najdôležitejších trhov EU a SR sme zistili napr. to, že USA je síce najdôležitejším obchodným partnerom EU, no s celkovým vývojom jej zahraničného obchodu korešponduje iba do určitej miery a v spomenutých rokoch ako bol 2012 mal na pokles európskych medzinárodných transakcií oveľa väčší vplyv prepád importu z Číny. Tento jav bolo možné taktiež dať do spojitosti s poklesom spotreby európskych ekonomík ako dôsledku ich dlhovej krízy v tomto období, čo sa prejavilo aj na zníženom HDP EU a teda tu bolo opäť možné pozorovať eventuálnu spojitosť zahraničného

obchodu a konkurencieschopnosti regionálnej ekonomiky. Pri USA a Číne bola predmetom záujmu samozrejme aj ich vzájomná obchodná vojna a to, či sa odrazila na hodnotách exportu a importu EU či SR s dotknutými krajinami. Zo zistení nám vyplynulo, že možné dôsledky sa zatiaľ nedostavili, resp. ešte nemohli byť pozorované, nakoľko opatrenia s ňou súvisiace začali platiť až v roku 2018, čo je posledný rok, z ktorého máme pre túto prácu dostupné dáta.

Ďalším skúmaným obchodným partnerom bolo Rusko, pri ktorom bol viditeľný síce menší vplyv krízy, no zaujímavejším bol práve rok 2015, kedy sa naplno prejavili dôsledky konfliktu na východe Ukrajiny spojené s poklesom cien ropy na svetových trhoch. V tomto roku bol badateľný výrazný pokles v importe aj exporte všetkých dôležitých tovarových skupín a to v prípade EU ako aj SR. Tu treba opäť v zmysle cieľov tejto práce zdôrazniť vysoký prepád medzinárodného obchodu s Ruskou Federáciou v roku 2015 a takisto prepád HDP. To, že je Rusko dôležitým obchodným partnerom EU aj SR indikuje, že hlboký prepád hodnôt vzájomných transakcií ťahal nadol aj celkové hodnoty exportu a importu a že je možné v tomto hľadať spojitosti aj s poklesom spomínaných úrovni HDP. To, že bol pokles pozorovaný aj v iných komoditách ako tých, ktoré boli týmito udalosťami prioritne zasiahnuté ukazuje aj to, že ich sekundárny vplyv je omnoho väčší a pôsobí na úrovni celkových ekonomických vzťahov krajín EU a Ruska.

Na úrovni SR boli skúmaní aj priamo naši najväčší obchodní partneri a to Nemecko a Česká Republika, pričom pri prvom spomenutom bolo hlavným zistením to, že náš vzájomný obchod v spomínaných rokoch neutrpel tak zásadne ako s inými krajinami, čo naznačuje odolnosť a silu týchto obchodných vzťahov a to, že krízy väčšinou zasiahnu slabšie miesta, keďže aj na úrovni EU s jej najväčším obchodným partnerom USA sme pozorovali podobný scenár. Pri obchode s Českou Republikou sa krízové roky prejavili viac v našom exporte ako importe a v roku 2012 to bol práve obchod s touto krajinou čo v percentuálnej zmene vykázal vyššie straty ako náš medzinárodný obchod všeobecne.

Pri skúmaní vplyvu medzinárodného obchodu na konkurencieschopnosť automobilového priemyslu je nutné poukázať na jeho vysokú závislosť práve od zahraničných trhov a vysokou súvislosťou jeho konkurencieschopnosti s tým, ako sa mu na týchto trhoch bude dariť do budúcnosti. V súčasnosti sa môže zdať, že automobilky a im pridružené firmy na Slovensku majú pevnú pozíciu a sú ťahúňom nášho hospodárstva a medzinárodného obchodu, no aj tento sektor čakajú do budúcnosti veľké zmeny a nutnosť stále sa zlepšovať aby podporil nie len svoju vlastnú konkurencieschopnosť, ale pre jeho

veľkú dôležitosť v našom hospodárstve aj konkurencieschopnosť celej slovenskej ekonomiky, čo je bezpochyby nie len veľká výzva, ale aj veľká zodpovednosť, pre ktorú bude nutné koordinovať opatrenia štátu s fungovaním týchto dôležitých subjektov.

Na záver je nutné poukázať na to, že v dnešnom prepojenom a globalizovanom svete je pochopiteľné, že zahraničný obchod je pre väčšinu ekonomík práve to, čo ju poháňa a núti zlepšovať úroveň svojej produktivity na presadenie sa v silnej konkurencii ostatných krajín. Či už sa jedná o regionálne zoskupenia ako EU, krajiny ako SR či konkrétne sektory hospodárstva ako je automobilový priemysel, objem hodnoty ich výroby, predaja a osobitne predaja na zahraničné trhy je v konečnom dôsledku odzrkadlením toho, ako vedia v spomínanej zahraničnej konkurencii obstáť a akým smerom sa táto ich konkurencieschopnosť ubera.

Otázka v tomto momente znie, či sa naplnia predikcie o postupnom okresávaní globalizácie a liberalizácie obchodu vplyvom svetovej pandémie. V prípade nastupujúcej éry väčšieho protekcionizmu, ktorý je už v niektorých krajinách viditeľný je vhodné zamyslieť sa aj nad tým, akú úlohu bude hrať medzinárodný obchod, ako to ovplyvní konkurencieschopnosť krajín a či medzinárodná konkurencieschopnosť ešte bude predstavovať to čo doteraz. Dnes je ešte priskoro vyvodzovať presné predpovede či závery, no s veľkou pravdepodobnosťou nás v blízkej budúcnosti čaká svet, v ktorom ekonomika, zahraničný obchod a toľko spomínaná konkurencieschopnosť prejdú výraznými zmenami.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

1. Amadeo, K. (2020). How Ukraine's Crisis Threatens the EU. Získané 3. Februára 2020 z <https://www.thebalance.com/ukraine-crisis-summary-and-explanation-3970462>
2. Amadeo, K. (1) (2019) Understand the Greek Debt Crisis in 5 Minutes. Získané 8. Októbra 2019 z <https://www.thebalance.com/what-is-the-greece-debt-crisis-3305525>.
3. Amadeo, K. (2) (2019). New PM Boris Johnson Promised Brexit by October 31, No Matter What. Získané 7. Októbra 2019 z <https://www.thebalance.com/brexit-consequences-4062999>.
4. Amburn, B. (2009). Measuring Globalization: Rankings. Získané 25. októbra 2019 z <https://foreignpolicy.com/2009/10/29/measuring-globalization-rankings/>
5. Baláž a kolektív, (2019). Analýza zameraná na identifikáciu a inovačný potenciál subdodávateľských subjektov. Získané 1. Marca 2020 z <https://www.economy.gov.sk/uploads/files/L7RmyFHH.pdf>
6. Baláž, P., Hamara, A., & Sopková, G. (2017). *Konkurencieschopnosť a jej význam v národnej ekonomike: (zmeny a výzvy v období globálnej finančnej krízy)* (2. vyd). Bratislava: Sprint 2.
7. Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2019). *International business*. Upper Saddle River: Pearson Education Limited.
8. Detersová, K., & Morgan, S. (2020). Klimatické ciele majú počkať, automobilky chcú po kríze „priestor na nadýchnutie sa". Získané 1. mája 2020 z <https://euractiv.sk/section/doprava/news/klimaticke-ciele-maju-pockat-automobilky-chcu-po-krize-priestor-na-nadychnutie-sa/>
9. EU sanctions against Russia over Ukraine crisis. (2020). Získané 4. februára 2020 z https://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/eu-sanctions-against-russia-over-ukraine-crisis_en
10. Goodley, S. (2011). Economics review of the year 2011. Získané 12. februára 2020 z <https://www.theguardian.com/business/2011/dec/25/2011-review-economics>
11. Irwin, N. (2020). It's the End of the World Economy as We Know It. Získané 1. mája 2020 z <https://www.nytimes.com/2020/04/16/upshot/world-economy-restructuring-coronavirus.html>

12. Itc. (2020). Trade statistics for international business development. Získané 9. februára 2020 z

https://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c14719%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c4%7c1%7c1

13. Itc. (1) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 10. Februára 2020 z

https://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c14719%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c4%7c1%7c1

14. Itc. (2) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 10. februára 2020 z

https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c643%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

15. Itc. (3) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 10. februára 2020 z

https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c14719%7c842%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

16. Itc. (4) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 10. februára 2020 z

https://trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c14719%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

17. Itc. (5) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 20. februára 2020 z

https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c14719%7c842%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

18. Itc. (6) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 20. Februára 2020 z

https://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

19. Itc. (7) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 25. februára 2020 z

https://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

20. Itc. (8) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. marca 2020 z https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c14719%7c156%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1
21. Itc. (9) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. marca 2020 z https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c14719%7c156%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1
22. Itc. (10) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. Marca 2020 z https://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1
23. Itc. (11) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. marca 2020 z https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c156%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1
24. Itc. (12) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. marca 2020 z https://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1
25. Itc. (13) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. marca 2020 z https://trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c842%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1
26. Itc. (13) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. marca 2020 z https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c14719%7c643%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1
27. Itc. (14) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. marca 2020 z https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c14719%7c643%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

28. Itc. (15) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. marca 2020 z

https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c643%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

29. Itc. (16) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 1. marca 2020 z

https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c643%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

30. Itc. (18) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 3. marca 2020 z

https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c276%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

31. Itc. (19) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 3. marca 2020 z

https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c276%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

32. Itc. (20) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 3. marca 2020 z

https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c203%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

33. Itc. (21) (2020). Trade statistics for international business development. Získané 3. marca 2020 z

https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c203%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

34. Itc. (22). (2020). Trade statistics for international business development. Získané 6. marca 2020 z

https://trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

35. Itc. (23). (2020). Trade statistics for international business development. Získané 6. marca 2020 z

https://trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

36. Itc. (24). (2020). Trade statistics for international business development. Získané 6. marca 2020 z https://trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7c%7c87%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1
37. Itc. (25). (2020). Trade statistics for international business development. Získané 6. marca 2020 z https://trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7c%7c87%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1
38. Krugman, P. R. (1994). *Competitiveness: an international economics reader*. New York: Council on Foreign Relations.
39. Kuepper, J. (2019). The Causes and Implications of Russia's Ruble Crisis. Získané 16. februára 2020 z <https://www.thebalance.com/what-caused-the-russian-ruble-crisis-1978828>
40. ManagementMania. (2016). HDP (Hrubý domáci produkt). Získané 6. februára 2020 z <https://managementmania.com/sk/hdp-hruby-domaci-produkt>
41. Medzinárodný obchod s tovarom. (2019). Získané 19. februára 2020 z https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods/sk#Traja_najv.C3.A4.C4.8D.C5.A1.C3.AD_glob.C3.A1lni_akt.C3.A9ri_v_medzin.C3.A1rodnom_obchode:_E.C3.9A.2C_.C4.8C.C3.ADna_a_USA
42. OECD Statistics Directorate. (2001). Získané 19. júna 2019 z <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>
43. Pettinger, T., Eddy, & Rovshan. (2020). Link Between International Competitiveness and Inflation. Získané 16. februára 2020 z <https://www.economicshelp.org/blog/565/inflation/inflation-competitiveness/>
44. Schwab, K. (2018). The Global Competitiveness Report 2018. Získané 25. júna 2019 z http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/?doing_wp_cron=1568460405.3817460536956787109375
45. Schwab, K. (2019). The Global Competitiveness Report 2019. Získané 25. júna 2019 z http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

46. Svetová Banka (2020). GDP (current US\$) - European Union. Získané 16. februára 2020 z <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=EU&start=2010>
47. Svetová Banka. (1) (2020). GDP (current US\$) - Slovak Republic. Získané 16. februára z <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=SK&start=2010>
48. Svetová Banka. (2) (2020). Unemployment, total (% of total labor force) (national estimate) - Slovak Republic, European Union. Získané 18. februára z <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.NE.ZS?end=2018&locations=SK-EU&start=2010>
49. Svetová Banka (3) (2020). Inflation, consumer prices (annual %) - European Union, Slovak Republic. (n.d.). Získané 18. februára 2020 z <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?amp;locations=SK-EU&start=2010&end=2019&locations=EU-SK&start=2010>
50. Finančná kríza. (2016). Získané 2. októbra 2019 z <https://euractiv.sk/section/ekonomika-a-euro/linksdossier/financna-kriza-000227/>.
51. Friday, O. 13. (2017). The Impact of Migration on Europe. Získané 4. októbra 2019 z <https://www.csis.org/events/impact-migration-europe>.
52. Greenroom. (2016). Infografika. Získané 3. októbra 2019 z <https://slovnaft.sk/sk/onas/pre-media/infografika/>.
53. Lecca, P. (2018). Long-term social, economic and fiscal effects of immigration into the EU: The role of the integration policy. Získané 5. októbra 2019 z <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/twec.12637>.
54. Marcel, V. (2013). How the Arab Spring Shook Up Oil Markets. Získané 1. októbra 2019 z <http://rebeleconomy.com/economy/how-the-arab-spring-shook-up-oil-markets/>.
55. Plummer, M. (2019). The US-China Trade War and Its Implications for Europe. Získané 2. februára 2020 z <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2019/number/3/article/the-us-china-trade-war-and-its-implications-for-europe.html>

56. Tackling the coronavirus (COVID-19) crisis together: OECD policy contributions for co-ordinated action. (2020). Získané 1. mája z http://oecd.org/coronavirus/en/?fbclid=IwAR0uH0veIZP90oyGQ4-dVW_fWM9RGTjHEW38sfmn1opJuzW1DjYGmfs7SY0#country-policy-tracker
57. Trading Economics (2020) Slovakia Competitiveness Index 2007-2019 Data: 2020-2022 Forecast: Historical. Získané 15. februára 2020 z <https://tradingeconomics.com/slovakia/competitiveness-index>
58. Zastupitelský úrad ČR v Bratislavě. (2019). Slovensko: Zahraniční obchod a investice. Získané 20 februára 2020 z <https://www.businessinfo.cz/navody/slovensko-zahranicni-obchod-a-investice>
59. Žuffa, R. (2020). Bitka v automobilovom priemysle. *Trend*, 49–52.