

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
Obchodná fakulta

Elena Kašťáková a Natália Barinková

**Potenciál Strednej Ázie v zahraničnom obchode
Slovenskej republiky**

Vydavateľstvo EKONÓM
2021

Autori ©

doc. Mgr. Elena Kašťáková, PhD.

Katedra medzinárodného obchodu, Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

Ing. Natália Barinková, PhD.

Zástupkyňa riaditeľa, Odbor zahraničného obchodu, Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO)

Recenzenti

prof. Ing. Soňa Ferenčíková, PhD.

Katedra medzinárodného obchodu, Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

doc. Ing. Miroslav Mečár, CSc.

HUSPOL, s.r.o., Kunovice, súkromná vysoká škola v Českej republike

Text neprešiel jazykovou korektúrou. Za odbornú stránku textu, korektúru a konečnú verziu publikácie zodpovedajú autorky.

Schválené pedagogickou a edičnou komisiou Ekonomickej univerzity v Bratislave v edičnom zámere na rok 2021 ako vedecká monografia.

Táto publikácia je súčasťou riešenia výskumného projektu VEGA 1/0039/20 *Význam Eurázijskej hospodárskej únie pre formovanie obchodných stratégií EÚ (s implikáciami pre SR)*.

ISBN 978-80-225-4882-3

Obsah

Úvod	5
1 Postavenie Strednej Ázie vo vonkajších ekonomických vzťahoch Slovenska	7
1.1 Teoretické východiská riešenej problematiky	7
1.2 Postavenie krajín Strednej Ázie v strategických obchodných záujmoch EÚ	12
1.3 Pozícia krajín Strednej Ázie v stratégii vonkajších ekonomických vzťahoch SR a ich legislatívny rámec	20
1.4 Vývoj zahraničného obchodu Slovenskej republiky	25
1.4.1 Vývoj zahraničného obchodu	28
1.4.2 Teritoriálna štruktúra slovenského zahraničného obchodu	29
1.4.3 Komoditná štruktúra slovenského zahraničného obchodu	32
1.4.4 Perspektívy vývoja zahraničného obchodu	34
1.5 Podpora slovenského exportu na trhy Strednej Ázie	35
1.5.1 Inštitucionálna podpora zahraničného obchodu na Slovensku	36
1.5.2 Podpora exportu slovenských spoločností na stredoázijské trhy so zameraním na Kazachstan	47
2 Zahraničný obchod Slovenska s krajinami Strednej Ázie	53
2.1 Vzájomný vývoj zahraničného obchodu	53
2.1.1 Zahraničný obchod Slovenska s Kazachstanom	58
2.1.2 Zahraničný obchod Slovenska s Uzbekistanom	60
2.1.3 Zahraničný obchod Slovenska s Kirgizskom	62
2.1.4 Zahraničný obchod Slovenska s Tadžikistanom	63
2.1.5 Zahraničný obchod Slovenska s Turkménskom	65
2.2 Obchodná komplementarita vzájomného zahraničného obchodu	66
2.3 Intenzita vzájomného zahraničného obchodu	69

2.4	Vzájomný vnútroodvetvový zahraničný obchod	72
2.5	Korelačná analýza vplyvu vybraných faktorov na vzájomný zahraničný obchod	74
3	Perspektívy zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska so Strednou Áziou a ďalšie možnosti vzájomnej obchodnej spolupráce	77
3.1	Predikcia vývoja vzájomného zahraničného obchodu	77
3.2	Perspektívne oblasti vzájomnej obchodnej spolupráce	82
3.3	Možnosti ďalšej spolupráce slovenských firiem so Strednou Áziou	85
3.4	Porovnanie zahraničného obchodu a obchodnej spolupráce Českej republiky so Strednou Áziou	87
3.5	Zhodnotenie štátnej podpory slovenského exportu na stredoázijské trhy	89
3.6	Odporúčania a návrhy na zlepšenie vzájomných obchodných vzťahov	93
	Závery	79
	Použitá literatúra	99
	Prílohy	110

Úvod

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

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

Spolupráca Strednej Ázie so Slovenskom ako aj ďalšími rozvinutými krajinami EÚ má pre daný región strategický význam najmä z pohľadu ďalšieho ekonomického rozvoja, sociálneho pokroku a upevnení pozície vo svetovom hospodárstve. Spolupráca so Slovenskom a EÚ predstavuje pre Strednú Áziu možnosť na modernizáciu ekonomiky, získanie európskych investícií, moderných technológií a rast konkurencieschopnosti stredoázijských spoločností s možnosťou vstupu na jednotný európsky trh. Zahraničnoobchodná spolupráca Strednej Ázie so Slovenskom a ďalšími krajinami EÚ je zameraná najmä na ťažobný a energetický sektor, avšak obe strany majú záujem o rozvoj spolupráce aj v iných oblastiach. V politickom aspekte determinuje spolupráca demokratizáciu a modernizáciu politického a právneho systému a dereguláciu štátnej moci v prospech občanom a súkromnej sféry.

Cieľom danej vedeckej monografie je preskúmať potenciál Strednej Ázie v zahraničnom obchode Slovenskej republiky, zhodnotiť podporu slovenských exportérov na stredoázijské trhy, predikovať ďalšie možnosti obchodnej spolupráce slovenských spoločností so Strednou Áziou a stanoviť odporúčania a návrhy na zlepšenie vzájomných zahraničnoobchodných vzťahov.

Na dosiahnutie vytýčeného cieľa vedeckej monografie boli použité viaceré teoretické metódy, či už všeobecné metódy abstrakcie, analýzy, syntézy, dedukcie a indukcie, ale taktiež aj metóda komparácie pri vzájomné porovnaní krajín a dosiahnutých výsledkov a grafického zobrazenia. Významnú úlohu pri zhodnocovaní výsledkov výskumu zohrali empirické výpočty indexov komplementarity a intenzity vzájomného obchodu, vnútroodvetvového obchodu, odhalených komparatívnych výhod a taktiež aj korelačnej analýzy. V oblasti prognózy vývoja vzájomného zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou bol použitý lineárny regresný model. Taktiež dôležitú úlohu pri zhodnocovaní výsledkov a stanovení odporúčaní zohrali kvalitatívne metódy prieskumu formou štruktúrovaného dotazníka orientovaného na slovenské spoločnosti pôsobiace na stredoázijských trhoch a štruktúrovaného rozhovoru so zástupcami Veľvyslanectva Kazachstanu v SR.

Hlavnými zdrojmi výskumu boli štatistické databázy EÚ, SR, ale aj databázy UNCTAD, WTO, OECD, Svetovej banky, ktoré poskytovali údaje slúžiace na výskum zahraničnoobchodných vzťahov skúmaných krajín. Tovarová štruktúra zahraničného obchodu skúmaných krajín sa klasifikovala podľa nomenklatúry harmonizovaného systému (HS2 a HS4) podľa viacerých štatistik medzinárodných organizácií. Autori využili takisto už spracované poznatky vo vedeckých monografiách domácich aj zahraničných, v zahraničných vedeckých časopisoch indexovaných v databázach WoS a SCOPUS a iných publikáciách z domácej a zo zahraničnej akademickej sféry.

Zároveň si touto cestou autorky dovoľujú vyjadriť svoje poďakovanie recenzentom prof. Ing. Sone Ferenčíkovej, PhD., a doc. Ing. Miroslavovi Mečárovi, CSc., za cenné rady a pripomienky, ktoré boli zohľadnené a zapracované v danej vedeckej monografii.

Elena Kašťáková a Natália Barinková

Bratislava november 2021

1 Postavenie Strednej Ázie vo vonkajších ekonomických vzťahoch Slovenska

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

Slovenská republika je v podmienkach globálnej ekonomiky malým hospodárstvom, ktoré charakterizuje nedostatok vlastných surovinových zdrojov, ale zároveň silný proexportný charakter ekonomiky. Z tohto dôvodu je kľúčové, aby Slovensko realizovalo silnú zahraničnoobchodnú politiku obzvlášť do tretích krajín, ktorých význam je vyzdvihnutý aj v samotných teritoriálnych strategických zámeroch vonkajších ekonomických vzťahov Slovenska s poukazaním na krajiny Strednej Ázie.

1.1 Teoretické východiská riešenej problematiky

Globalizačné procesy, ktoré prebiehajú v súčasnom svetovom hospodárstve ovplyvňujú jednotlivé ekonomiky a ich zapojenie do del'by práce, pričom prostredníctvom ich pôsobenia dochádza najmä k zvyšovaniu vplyvu transnacionálnych korporácií a internacionalizácie. Svetovú ekonomiku ovplyvňujú okrem globalizácie aj regionalizácia, ktorá sa realizuje najmä prostredníctvom vytvárania zón voľného obchodu, colnej únie či ďalšieho stupňa spolupráce (Řehak, 2009). Regionalizmus je zo strany Kašťákovskej a Ružekovej (2014) vnímaný ako jedna z možností liberalizácie obchodu. Podľa Balassu (1977) regionalizmus predstavuje politické aj ekonomické zblížovanie s cieľom

zjednocovania ekonomík. Hnat (2008) chápe regionalizmus ako politiku štátov, ktorá prispieva k liberalizácii a integrácii. Regionalizmu sa rozvíjal v troch vlnách. Prvá vlna v 30. – 40. rokoch 20.storočia predstavovala odstraňovanie prekážok v obchode medzi dvoma alebo viacerými krajinami. Druhá vlna v 50. – 80.-tych rokoch sa prejavovala ešte vyšším stupňom obchodnej spolupráce a liberalizácie. Integračné procesy v Európe mali za následok vznik ďalších regionálnych zoskupení v Ázii, Afrike či na americkom kontinente, v našom prípade v regióne Strednej Ázie. Po páde bipolárneho sveta v 90.-tych rokoch sa začali objavovať nové regionálne zoskupenia a objavuje sa tzv. nový regionalizmus. Hettne (2003) popísal rozdiel medzi starým a novým regionalizmom: „Kým starý regionalizmus bol chápaný ako podpora obchodu opierajúca sa o regionálne dohody, nový regionalizmus predstavuje rozsiahly multidimenzionálny program zahrňujúci ekonomické, bezpečnostné, environmentálne a iné otázky. Podľa Rülanda (2002) je pre nový regionalizmus typický transregionalizmus, interregionalizmus, subregionalizmus a vytváranie celokontinentálnych regionálnych usporiadaní a rozširovanie regionálnych dohôd o nové oblasti ako ekológia, služby, investície či duševné vlastníctvo. Výrostová (2010) popisuje nový regionalizmus ako zoskupovanie základných priestorových jednotiek do väčších celkov. Regionalizmus v Strednej Ázii sa začal rozvíjať po rozpade ZSSR. Stredoázijské krajiny však boli na rôznom stupni vývoja a ovplyvňované záujmami svetových hráčov ako Rusko, Čína či USA (Bohr, 2004). Jednotlivé štáty sa zaujímali o budovanie národa a svojej identity, pričom spočiatku došlo k odcudzeniu štátov (Patnaik, 2019). Až v posledných rokoch môžeme v regióne Strednej Ázie sledovať rozvoj regionalizmu. Jedným z výsledkov vplyvu regionalizmu v regióne je aj vytvorenie Eurázijskej hospodárskej únie, ktorej členmi sú viaceré štáty Strednej Ázie. Regionalizmu je vnímaný ekonómami rôzne. Ružeková (2013) sa prikláňa k skupine ekonómov, ktorá vníma regionalizáciu ako prostriedok, ktorý poskytuje efektívne riešenia liberalizácie obchodu. Ciele regionalizmu môžu byť ekonomické, politické alebo iné. Ekonomický regionalizmus pritom predstavuje preferenčnú formu spolupráce štátov v určitom regióne alebo geografickom mieste (Yamamoto, 1996). Ekonomická spolupráca má zvyčajne tendenciu rozšíriť sa prirodzene na politickú (Fishlow, 1996). Niektoré krajiny Strednej Ázie si uvedomili výhody plynúce z regionálnej integrácie a stali sa členmi integračných zoskupení (Laruelle, Peyrouse, 2012).

Stredná Ázia je rozsiahla vnútrozemská oblasť Ázie. Existuje viacero definícií Strednej Ázie, avšak žiadna z nich nie je všeobecne akceptovaná. Termín Stredná Ázia tak nemá jasné vymedzenie. V roku 1843 prvýkrát definoval pojem

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

V minulosti mala oblasť Strednej Ázie tranzitný význam, nakoľko cez ňu viedla hodvábná cesta, ktorá viedla z Číny na Blízky Východ až do Európy (Byrd, 2006). Po skončení Napoleonských vojen sa tento región stal strategickým pre dve veľmoci – Anglicko a Rusko. Veľká Británia sa snažila ochrániť svoju najdôležitejšiu kolóniu Indiu, Rusko sa snažilo rozšíriť svoj vplyv na juh a krajiny Strednej Ázie sa po ruskej revolúcii v roku 1917 stali súčasťou ZZSR na takmer 70 rokov. V tomto období krajiny Strednej Ázie centralizovali politické systémy, zároveň aj prešli procesom industrializácie a kolektivizácie, čo rozvinulo rozsiahlu priemyselnú a poľnohospodársku výrobu a integrovalo republiky do sovietskej ekonomiky. Rozpadom Sovietskeho zväzu sa o vplyv v tomto regióne začala uchádzať Čína, Irán či Turecko. Okrem strategickej polohy boli aj sú krajiny Strednej Ázie bohaté na viaceré nerastné suroviny ako ropa, zemný plyn, zlato, urán, čím sa stali taktiež atraktívne pre potenciálnych kolonizátorov a v súčasnosti pre mocenské veľmoci (Makarenko, 2009). Nerastné suroviny sa stali zároveň hlavným faktorom hospodárskeho rozvoja a nástrojom ich zahraničnej politiky (Teleuova, 2015).

V súčasnosti zohráva región Strednej Ázie významnú úlohu v súčasných geopolitických vzťahoch Ruska, USA, Číny, ale aj iných regionálnych hráčov ako Irán či Turecko. Záujmy Ruska v regióne Strednej Ázie sú rôznorodé. Jedným sú nerastné suroviny, druhým je strach zo šírenia hnutí za nezávislosť regiónu (Iqbal, Afridi, 2017). Rusko sa snaží o posilnenie politického vplyvu, vojenskej prítomnosti a podpory ruských spoločností v tejto oblasti. Získanie nezávislosti krajín Strednej Ázie v deväťdesiatych rokoch korešpondovalo so začiatkom hospodárskeho rastu Číny a jej rastúcim záujmom o komodity. Z hľadiska

čínskych záujmov sa región s kedysi s okrajovou pozíciou stáva jednou z hlavných priorít zahraničnej politiky Číny. Hlavné záujmy Číny sú v oblasti bezpečnostnej, energetickej a ekonomickej spolupráce. Svoje ekonomické a politické záujmy si Čína v regióne upevňuje aj vďaka Šanghajskej organizácii spolupráce (SCO), ktorej členmi sú aj Kazachstan, Kirgizsko, Tadžikistan a Uzbekistan. Postupne posilňuje svoje pozície nielen čo sa týka nákupu energetických zdrojov, ale aj ako investor v regióne (Drieniková, 2018). Cez krajiny Strednej Ázie prechádzajú tovary z Číny cez projekt novej hodvábnej cesty smerujúce na Blízky východ a do EÚ. Grieger (2015) upozorňuje na rastúci vplyv Ruska Číny v regióne. Pre USA vzrástol záujem o oblasť Strednej Ázie po teroristických útokoch v roku 2001. Irán sa zameriava viac na ekonomickú spoluprácu so stredoázijskými republikami a ponúka svoje územie ako tranzitné územie na transport ropy do Turecka a následne do EÚ. Turecko je krajina, cez ktorú sa môžu dostať stredoázijské výrobky na európske trhy (Šimko, 2015). EÚ nie je podľa Konopelka (2018) kľúčovým hráčom v regióne a nemôže súperiť s Ruskom či Čínou v oblasti konceptu použitia vojenskej sily, avšak zameriava sa na uplatňovanie demokratických princípov, ochranu ľudských práv a boju proti chudobe. V minulosti bola hlavnou oblasťou spolupráce medzi EÚ a Strednou Áziou energetika, v súčasnosti sa dostávajú do popredia aj iné oblasti (Cornell, Engvall, 2017).

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

Jedným z vnímaných indikátorom merania vzájomných obchodných vzťahov je index obchodnej komplementarity, ktorý prvýkrát predstavili v roku 1982 Ross Garnaut a Peter Drysdal (1982). Podľa Drysdala sa komplementarita používa na definovanie, do akej miery majú krajiny odlišné zdroje a exportné vzorce a či môžu intenzívnejšie medzi sebou obchodovať. Finger a Kreinin (1979) potvrdzujú, že ak nie sú vývozy medzi krajinami podobné alebo pri vývoze nedochádza k prekryvaniu komodít, existuje medzi krajinami vzájomný obchod. Vaillant a Ons (2002) vysvetľujú komplementárnosť obchodu ako nástroj na meranie úrovne podobnosti medzi vývoznou ponukou krajiny a dovozným dopytom jej partnerov. Wu a Zhou (2006) dodávajú, že ak dôjde k prekryvaniu

medzi dvoma krajinami v komparatívnej výhode alebo v obchodných vzoroch, musí medzi krajinami existovať konkurencia v týchto oblastiach. Obchodnou komplementaritou sa zaoberal aj Michaely (1996), ktorého vzorec používa vo výpočtoch WTO alebo MMF a použijeme ho aj pri výpočtoch v našej práci. Index komplementarity vyjadruje, v akom rozsahu sú krajiny prirodzenými obchodnými partnermi a meria, či a v akom rozsahu sa prekrýva export jedného exportného partnera s druhým exportným partnerom. Na základe výsledkov index indikuje komplementárne sektory dvoch partnerov bez ohľadu na to, či vzájomný obchod medzi partnermi už prebieha alebo nie. Index predstavuje teóriu, že partneri môžu benefitovať zo zvýšeného vzájomného obchodu identifikáciou zložiek komoditnej štruktúry, ktoré rozširujú exportnú alebo importnú základňu (Svetová banka, 2016). Index obchodnej komplementarity nie je vhodné použiť pre krajiny, ktoré sú veľmi geograficky vzdialené, nakoľko im vznikajú prepravné a transakčné náklady. Index obchodnej komplementarity môže dosahovať vysoké hodnoty, avšak z dôvodu týchto nákladov, nie sú krajiny vhodnými obchodnými partnermi.

Intenzitu obchodu prvýkrát definoval v roku 1949 Brown a neskôr v roku 1964 Kojima. Intenzitu obchodu definovali ako vzájomný obchod medzi dvoma krajinami vo vzťahu k celkovému svetovému obchodu a jeho podielu na ňom. Výpočet indexu obchodnej intenzity poskytuje pohodlný prístup na opísanie geografického rozloženia obchodu v jednotlivých krajinách a na analýzu sily dvojstranných obchodných väzieb medzi krajinami. V roku 1971 aplikoval model intenzity Yamazawa. Na základe toho ohodnotil faktory, ktoré ovplyvňujú obchodnú intenzitu. Lapadre (2004) tvrdil, že intenzita sa nemusí merať iba medzi dvoma krajinami, ale aj ako obchodná intenzita niektorých oblastí a regiónov.

Dôležitým faktorom hodnotenia konkurencieschopnosti v medzinárodnom obchode je index odhalenej komparatívnej výhody. Pri skúmaní významu sektorov je potrebné určiť tie, ktoré sú schopné presadiť sa na medzinárodných trhoch. Prvý túto teóriu definoval David Ricardo v roku 1817. Následne sa jej vo svojich prácach venoval ekonóm John Stuart Mill (1821), Alfred Marshall (1890). Následne predstavitelia neoklasickej školy Heckscher, Ohlin a Samuelson vytvorili H-O-S model komparatívnej výhody (Teória vyrovnávania cien výrobných faktorov) doplnený o vybavenosť výrobnými faktormi (Ohlin, 1933). Na meranie a analýzu komparatívnych výhod sa používajú rôzne metódy a vzorce. Jednou z metód je Index odhalených komparatívnych výhod (Reavealed Comparative Advantage – RCA), ktorý sa

používa na hodnotenie čistej obchodnej výkonnosti krajiny. Prvýkrát túto metódu použil Balassa v roku 1965 a následne ho niekoľkokrát revidoval (Balassa, 1965). Neskôr bola metóda výpočtu niekoľkokrát modifikovaná, napr. Van Marrewijkom, Hinloopenom (2001), Vollarathom (1991) a inými.

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

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

1.2 Postavenie krajín Strednej Ázie v strategických obchodných záujmoch EÚ

Bilaterálne vzťahy EÚ s krajinami Strednej Ázie sa riadia nepreferenčnými dohodami o partnerstve a spolupráci (PCA) znázornené v tabuľke 1. Dohoda PCA s Turkménsko bola podpísaná v roku 1998 ale nevstúpila do platnosti kvôli politickej situácii, preto sú vzájomné vzťahy upravené Dočasnou dohodou z roku 1999 (Drieniková, 2018). Bilaterálne vzťahy medzi EÚ a Kazachstanom sú upravené v Dohode o rozšírenom partnerstve a spolupráci (EPCA), ktorá je dohodou podpísanou 21. decembra 2015 v Astane (Delegácia Európskej únie v Kazachstane, 2018). Väčšina kapitol tejto dohody sa stalo platnými od 1. mája

2016 a následne bola dohoda ratifikovaná všetkými členskými štátmi EÚ a Európskym parlamentom a vstúpila do platnosti 1.marca 2020 (EEAS, 2020). Vzťahy medzi EÚ a Kazachstanom sa do 29. februára 2020 riadili Dohodou o partnerstve a spolupráci (PCA) podpísanou v roku 1995, ktorá nadobudla platnosť v roku 1999. Počas provizórneho uplatňovania EPCA sa spolupráca EÚ s Kazachstanom zamerala na prioritné oblasti ako životné prostredie, ľudské práva, zelená ekonomika či doprava (EEAS, 2020).

Tabuľka 1.1 Zmluvné rámce EÚ s krajinami Strednej Ázie

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

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa EEAS, 2020

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

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

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

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

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

Buriana má stratégia aj presnejšie odraziť špecifiká, priority a potreby jednotlivých krajín Strednej Ázie a reálne možnosti a nástroje EÚ na ich realizáciu (SFPA, 2018).

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

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

Partnerstvo pre odolnosť

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

A) Podpora demokracie, ľudských práv a zásad právneho štátu

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

B) Posilňovanie spolupráce v oblasti riadenia hraníc, migrácie a mobility a pri riešení spoločných bezpečnostných výziev

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

Zmena podnebia a zhoršovanie životného prostredia predstavujú aktuálne hrozby. EÚ preto bude do svojej politiky ďalej začleňovať prepojenie medzi životným prostredím, podnebím a bezpečnosťou, predchádzanie konfliktom,

rozvojové a humanitárne akcie a stratégie znižovania rizika katastrof v celej Strednej Ázii.

Terorizmus a násilný extrémizmus zostávajú výzvou v EÚ aj v Strednej Ázii. Spolupráca pri predchádzaní násilnému extrémizmu a radikalizácii, financovaní terorizmu a riešení, otázka návratu teroristických bojovníkov zostane prioritou partnerstva. EÚ zintenzívni spoluprácu so Strednou Áziou v oblasti modernej integrovanej správy hraníc rozšírením regionálnej spolupráce s Afganistanom. EÚ bude hľadať ďalšie spôsoby zintenzívnenia spolupráce s regiónom v boji proti organizovanému zločinu, prevádzaniu migrantov, obchodovaniu s ľuďmi a nelegálnymi drogami. EÚ bude spolupracovať so stredoázijskými štátmi na podpore otvoreného, slobodného a bezpečného kyberpriestoru a zvýšení kybernetickej bezpečnosti. Je tiež v záujme EÚ, aby pokračovala v monitorovaní vývoja regionálnych bezpečnostných štruktúr ako napríklad Šanghajskej organizácia spolupráce.

C) Zvyšovanie environmentálnej, klimatickej a vodnej odolnosti

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

Partnerstvo pre prosperitu

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

A) Upevňovanie partnerstva pre hospodárske reformy

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

B) Uľahčenie medziregionálneho a mimoregionálneho obchodu a investícií

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

C) Podpora udržateľného prepojenia

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

D) Investície do mládeže, vzdelávania, inovácií a kultúry

EÚ bude podporovať medziregionálnu spoluprácu pri budovaní kapacít a zvyšovaní kvality vzdelávania, odborného vzdelávania a prípravy. Podporí sa tým synergia medzi vzdelávacími systémami a trhom práce, ako aj digitálnym vzdelávaním. EÚ môže pomocou programu Erasmus + pomôcť stredoázijským univerzitám pri modernizácii a plnení cieľov Bolonského procesu týkajúce sa

vysokoškolského vzdelávania a Turínskych zásad odborného vzdelávania. EÚ by sa mala usilovať o rozvoj európskych štúdií na univerzitách v Strednej Ázii.

Lepšia spolupráca

A) Posilnenie architektúry partnerstva a zapojenie občianskych spoločností a parlamentov

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

B) Spolupráca pre väčší vplyv

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

C) Zvyšovanie dôležitosti partnerstva

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

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

Okrem spomínaných stratégií potvrdzujú významnosť Strednej Ázie pre EÚ aj pravidelné ministerské stretnutia EÚ a krajín Strednej Ázie. Počas stretnutia v 2019 v Biškeku boli prijaté nové programy pre krajiny Kazachstan, Kirgizsko, Tadžikistan, Turkménsko, Uzbekistan a Afganistan. Ide o programy v hodnote 72 mil. EUR zamerané na ochranu životného prostredia, energetiku, udržateľnú

spotrebu či boj proti terorizmu. Prijaté programy sú nad rámec existujúcej finančnej pomoci a majú podporiť plnenie novej stratégie EÚ pre Strednú Áziu (EÚ, 2019). EÚ na obdobie 2014 – 2020 vyčlenila pre región Strednej Ázie na bilaterálnu a regionálnu pomoc viac ako 1 miliardu eur (Európska komisia, 2019).

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

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

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

krajinu malo pozitívny vplyv najmä z dôvodu vysokého podielu exportu textilu do EÚ. Exportovaný textil by tak bol úplne oslobodený od cla (UNECE, 2019).

1.3 Pozícia krajín Strednej Ázie v stratégii vonkajších ekonomických vzťahoch SR a ich legislatívny rámec

Významnú úlohu v rámci podpory exportu na Slovensku zohráva jej proexportná politika, ktorá vymedzuje stratégiu rozvoja obchodných stykov so zahraničím prostredníctvom definície konkrétnych nástrojov a opatrení, ktoré majú priamy a výhradný vzťah na exportnú výkonnosť na úrovni exportných operácií podnikateľskej sféry. Proexportná politika ďalej určuje základné princípy, ktorými sa tieto styky riadia, a definuje inštitucionálnu podpornú bázu. Rovnako vytvára priestor na koordináciu s proexportnými aktivitami neštátneho sektora, s ktorým tvorí ucelený národný systém podpory exportu. (MH SR, 2014)

Na základe rozhodnutia Rady vlády SR na podporu exportu a investícií z 25. 3. 2013 bola predložená *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na roky 2014 – 2020*. Predkladaná stratégia nadväzuje na princípy Proexportnej politiky SR na roky 2007 – 2013, ale zároveň aj prekračuje jej rámec rozšírením na stratégiu vonkajších ekonomických vzťahov (VEV). Pripojením okruhov podpory prílevu investícií, podpory spolupráce so zahraničím v oblasti inovácií a jednotnej prezentácie Slovenskej republiky v zahraničí sleduje rada konečný cieľ zvyšovania konkurencieschopnosti a exportnej výkonnosti slovenskej ekonomiky prostredníctvom zefektívnenia spôsobu zapájania krajiny do medzinárodných ekonomických vzťahov. Zároveň sa tým predkladaná stratégia dostala do prieniku s inými čiastkovými hospodárskymi politikami štátu (predovšetkým investičnou a inovačnou) a strategickými dokumentmi, ktoré stanovujú priority v týchto oblastiach.

Ústrednú úlohu v koordinácii činnosti rady a implementácii stratégie VEV zohrávajú z pohľadu fungovania podporného systému MZVEZ SR a MH SR. Napĺňanie predkladanej stratégie predpokladá úzku koordináciu oboch rezortov pod záštitou rady.

MH SR je ústredným orgánom štátnej správy pre zahraničný obchod vrátane obchodu s vojenským materiálom a pre tvorbu zahraničnoobchodnej politiky, koordináciu politiky vnútorného trhu EÚ, tvorbu a implementáciu investičnej politiky a stratégiu tvorby a realizácie inovácií. V úzkej spolupráci

s MZVEZ SR, s ďalšími ekonomickými ministerstvami, hospodárskymi zväzmi a komorami predkladá analytické materiály v oblasti zahraničného obchodu, navrhuje politiky na podporu exportu, priamych zahraničných investícií a inovácií a metodicky riadi SARIO ako implementačnú a facilitačnú agentúru podpory exportu a investícií, ktorá má v zmysle rozhodnutia vlády možnosť zriaďovať zahraničné zastúpenia. Na zvýšenie koordinácie zainteresovaných subjektov vo vzťahu k SARIO bola v priebehu roka 2013 zriadená Rada SARIO, zložená s predstaviteľov štátnej správy a podnikateľskej sféry

Na tvorbe a implementácii predkladanej stratégie sa okrem uvedených rezortov podieľajú aj Ministerstvo financií SR (MF SR) predovšetkým prostredníctvom EXIMBANKY SR ako organizácie financujúcej a poisťujúcej exportné operácie a taktiež vytváraním bilaterálnej zmluvnej základne s tretími štátmi (medzinárodné dohody obsahujúce ochranu investícií a zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia, zmluvy o výmene informácií týkajúcich sa daní). Ďalej je potrebné uviesť Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR (MDVRR SR) predovšetkým prostredníctvom Slovenskej agentúry pre cestovný ruch (SACR), Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR (MPRV SR), Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu SR (MŠVVŠ SR), organizácie a inštitúcie v oblasti životného prostredia, ako aj predstaviteľov podnikateľskej sféry zastúpenej Slovenskou obchodnou a priemyselnou komorou (SOPK), Republikovou úniou zamestnávateľov (RÚZ), Asociáciou zamestnávateľských zväzov a združení SR (AZZZ SR) a Klubom 500.

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

Ciele Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 sú zamerané na štyri oblasti: obchodno-politické ciele, proinvestičné ciele, ciele v oblasti výskumnej a inovačnej spolupráce so zahraničím a ciele v oblasti jednotnej prezentácie Slovenska. Do obchodno-politických cieľov, kategória špecifické (vyplývajúce zo slabých stránok zahraničného obchodu Slovenska) je zaradený aj cieľ: diverzifikácia teritoriálnej

štruktúry vývozu - zvýšiť podiel vývozu na mimoeurópske trhy. V stratégií sú zadefinované konkrétne krajiny prednostného záujmu, ktoré sú rozdelené do dvoch skupín. V prvej skupine sa nachádzajú krajiny Kazachstan, Tadžikistan, Turkménsko a Uzbekistan, čiže 4 z 5 krajín Strednej Ázie (MH SR, 2020).

Štruktúra nástrojov stratégie zodpovedá cieľom stratégie. Medzi tieto nástroje patria obchodno-politické nástroje, proinvestičné nástroje, nástroje podpory inovačnej spolupráce a nástroje jednotnej prezentácie Slovenska v zahraničí. Na dosiahnutie diverzifikácie teritoriálnej štruktúry vývozu sa využívajú najmä obchodno-politické nástroje. K takýmto nástrojom zaraďujeme napr. finančné nástroje, ktorými disponuje EXIMBANKA SR alebo Slovenská záručná a rozvojová banka. Jedným z hlavných strategických cieľov EXIMBANKY SR je diverzifikácia teritoriálnej štruktúry slovenského exportu a to najmä rozšírením ponuky exportných úverov a záruk do prioritných krajín aj s vyšším stupňom rizika (EXIMBANKA SR, 2019). V posledných rokoch zaznamenala EXIMBANKA SR viacero úspešne podporených a realizovaných projektov slovenských exportérov v krajinách Strednej Ázie a to najmä v Kazachstane a Uzbekistane (Hospodárske noviny, 2019). Fond technickej spolupráce SR a EBRD sú ďalším nástrojom podpory činnosti slovenských poradenských spoločností, ktorého úlohou je uplatniť ich skúsenosti a know-how. Fond teritoriálne pokrýva všetkých 5 krajín Strednej Ázie. Účelom fondu je financovať poradenské služby pre projekty, ktoré EBRD financuje (MH SR, 2020). Regionálnu diverzifikáciu (aj do krajín Strednej Ázie) možno dosiahnuť aj prostredníctvom ďalších nástrojov poskytovaných inštitúciami podporujúcimi export, ako podnikateľské misie, konzultačné dni, kooperačné podujatia či vzdelávanie exportérov. Od prijatia stratégie zorganizovalo SARIO viacero podnikateľských misií práve do krajín Strednej Ázie. Jedným z dôvodov bolo aj EXPO Astana, ktoré sa konalo v roku 2017, taktiež medzivládne komisie s Kazachstanom, oficiálna návšteva Kazachstanu podpredsedom vlády SR alebo podnikateľská misia do Uzbekistanu a Tadžikistanu. V porovnaní s rokmi 2007 – 2013 to predstavuje takmer dvojnásobný nárast (SARIO, 2019).

V dôsledku geopolitických zmien sa územné stratégie postupne prispôbovali podpore zahraničného obchodu Slovenska. Podpora exportu do krajín premietnutá do Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na roky 2014 - 2020 nadviazala na predchádzajúcu územnú stratégiu na roky 2007 - 2013, v ktorej boli územné priority rozdelené do troch skupín. Do prvej kategórie dôležitosti patrili krajiny EÚ a EHS. Do druhej kategórie patrili krajiny s vysokým potenciálom rastu exportu – Rusko, Ukrajina, Balkán, východná a juhovýchodná

Ázia (najmä Čína, India, Južná Kórea. Do tretej kategórie patrili krajiny s rozvojovým exportným potenciálom (USA, Kanada, Japonsko, krajiny SNŠ a MERCOSUR).

V rámci čiastočnej aktualizácie predchádzajúcej stratégie a pod vplyvom geopolitických zmien, došlo k úprave územných priorít aj v stanovenom dokumente Priority exportnej politiky SR na roky 2018 - 2020. Územia, ktoré predstavujú významné výzvy pre rozvoj slovenského exportu zahŕňajú krajiny západného Balkánu (najmä Srbsko a Severné Macedónsko), krajiny SNŠ (hlavne Rusko, Bielorusko, Ukrajina, Kazachstan a ďalšie krajiny Strednej Ázie), nasledujú krajiny juhovýchodnej Ázie (Čína, Vietnam, Indonézia) a v neposlednom rade krajiny ako: India, USA, Kanada, Brazília a Kuba.

Krajiny Spoločenstva nezávislých štátov (SNŠ) boli v rokoch 2007 – 2014 zaradené do 3. skupiny. V Stratégií vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 boli krajiny Strednej Ázie zaradené do 1. skupiny, čo predstavuje v porovnaní so zaradením v predchádzajúcej stratégii významný posun v dôležitosti krajín Strednej Ázie pre proexportné orientovanie Slovenska.

V roku 2020 sa vypracovala hodnotiaca správa za celé sledované obdobie 2014 – 2020. Poznatky získané z implementácie proexportnej politiky 2018 – 2020 sa využili pri vypracovaní tejto hodnotiacej správy, ktorá zároveň vytvorila východiskový materiál pre programovo nadväzujúcu novú stratégiu v oblasti proexportnej politiky SR po roku 2020. pod názvom *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky na obdobie 2021 – 2030*.¹

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

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

¹ Finálne znenie stratégie bolo zaslané členom pracovnej skupiny v decembri 2021 so žiadosťou o finálne pripomienky do 7. januára 2022

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

Slovensko má s týmito krajinami podpísané aj ďalšie dohody:

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

Existencia dohôd podporuje zahraničnoobchodnú výmenu medzi Slovenskom a danými krajinami, na druhej strane neexistencia dohody o zamedzení dvojitého zdanenia medzi Slovenskou republikou a Kirgizskou republikou brzdí zahraničný obchod, ktorý sa následne realizuje alternatívnymi cestami pomocnou reexportu do inej krajiny Strednej Ázie. Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Kazašskej republiky o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci sa vykonáva. Pravidelne sa konajú medzivládne komisie, ktorých cieľom je prehĺbenie spolupráce v konkrétnych oblastiach ako je hospodárska spolupráca, meteorológia, lesníctvo, školstvo či energetika. Tieto komisie sú spojené aj s podnikateľskou misiou, ktorý ponúka možnosť aj súkromnému sektoru zapojiť sa do dialógu na štátnej či súkromnej úrovni.

Dohoda o spolupráci medzi MH SR a Ministerstvom vonkajších ekonomických vzťahov, investícií a obchodu Uzbeckej republiky by mala byť

vykonávaná na základe pravidelného zasadania medzivládnej komisie medzi týmito dvomi krajinami. Dátum prvého zasadania zatiaľ nebol stanovený, uzbecká strana navrhla apríl 2020, čo v dôsledku konania parlamentných volieb na Slovensku nebolo možné realizovať, nový dátum zatiaľ nebol navrhnutý.

1.4 Zahraničný obchod Slovenskej republiky

Vývoj a štruktúra zahraničného obchodu Slovenskej republiky (SR) boli výrazne ovplyvnený historickými, ekonomickými a politickými faktormi či už prvej Československej republiky, spoločnej socialistickej republiky po druhej svetovej vojne a neskôr aj federatívnej od roku 1989. Po celé toto obdobie výroba na Slovensku bola charakteristická vysokou výrobnou náročnosťou a nedostatočnou finalizáciou výroby, ktorá bola značná pre Česko. Po roku 1989 Slovensko prijalo (ešte v rámci ČSFR – Českej a Slovenskej Federatívnej Republiky) stratégiu hospodárskej reformy, ktorej procesy slúžili na urýchlenie vytvorenia systémových podmienok na vybudovanie trhovej ekonomiky.

Prvými najradikálnejšími a zároveň aj najrizikovejšími opatreniami ekonomickej reformy v procese transformácie slovenskej ekonomiky a spoločnosti boli: uvoľnenie cenovej politiky, zrušenie monopolu zahraničného obchodu, nasledujúca liberalizácia a s tým súvisiace zavedenie vnútornej konvertibility československej koruny.

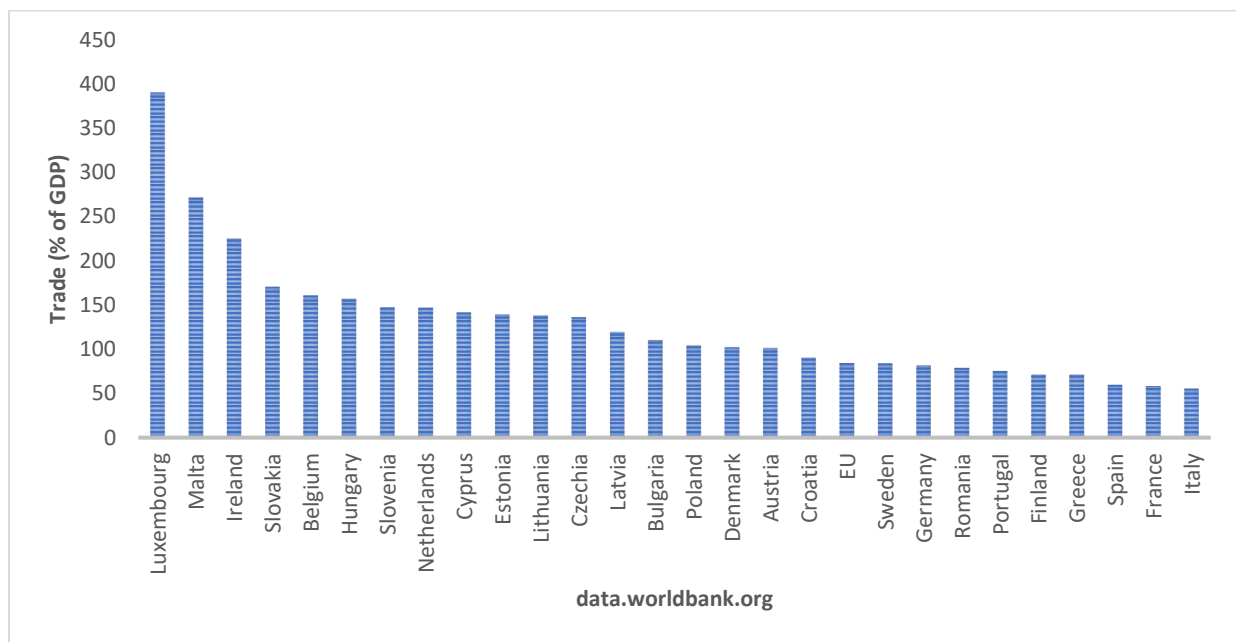
Slovensko je krajinou, ktorá je značne závislá od medzinárodnej výmeny tovaru. Rozvinutá priemyselná výroba na jednej strane potrebuje suroviny (z vlastných zdrojov sú minimálne), na druhej strane je nútená v zahraničí hľadať odbyť na svoje produkty.

Významným ukazovateľom ekonomického rastu ovplyvňujúcim v značnej miere efektívne fungovanie celej ekonomiky je pozitívny vývoj samotného zahraničného obchodu. V hospodárstve SR má zahraničný obchod významné postavenie, pretože sa vo veľkej miere podieľa na ekonomickom raste krajiny, tvorbe hrubého domáceho produktu a zároveň tvorí podstatnú časť devízových príjmov štátu. Jedným zo základných cieľov hospodárskej politiky SR je zvýšiť ekonomickú výkonnosť a konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky. V danej skutočnosti je zahraničný obchod významným nástrojom na dosiahnutie takéhoto cieľa.

Slovensko sa zaraďuje medzi vysoko otvorené ekonomiky, z dôvodu silnej závislosti od zahraničného obchodu a značnej citlivosti na svetové hospodárske

prostredie. Exportná výkonnosť slovenskej ekonomiky (meraná podielom vývozu tovarov a služieb na HDP) v roku 2020 klesla o 6,9 % v porovnaní s predchádzajúcim rokom a dosiahla úroveň 85,4 %. Dovozná náročnosť (podiel dovozu výrobkov a služieb na HDP) sa znížila o 7,4 % a predstavovala 84,5 %. Otvorenosť slovenskej ekonomiky (podiel zahraničného obchodného obratu na HDP) v roku 2020 dosiahla hodnotu 170,61 %. (World Bank, 2021). Tieto ukazovatele potvrdzujú vysokú úroveň vonkajšej otvorenosti slovenskej ekonomiky. Podrobný prehľad otvorenosti ekonomík členských krajín EÚ je znázornený v grafe 1.1.

Graf 1.1 Otvorenosť ekonomík členských krajín EÚ v roku 2020 (v % HDP)



Zdroj: spracované podľa World Bank (2021)

Ďalším dôležitým faktorom ovplyvňujúcim význam zahraničného obchodu pre slovenské hospodárstvo je, že SR je malý vnútorný trh, ktorý nie je schopný pokryť surovinové a materiálové požiadavky slovenského hospodárstva, a zároveň je značne závislý od umiestňovania domácej produkcie na zahraničných trhoch.

Výrazným medzníkom vo vývoji zahraničného obchodu Slovenska bol jeho vstup do EÚ (1. mája 2004). Pozitívnu stránku tohto kroku sú predovšetkým nasledujúce skutočnosti (Kaššáková, Ružeková, 2019):

- voľný pohyb tovaru, služieb, kapitálu, čo umožňuje zvyšovať výrobu a odbyt tovaru, rozširuje sortiment, rozvíja spoluprácu s ďalšími firmami a tie potom spoločne prenikajú na nové trhy;
- prílev kapitálu, prostredníctvom ktorého sa zvyšuje nákup moderných technológií a know-how;
- voľný pohyb osôb a pracovných síl, ktorý ovplyvňuje zamestnanosť – resp. nezamestnanosť;
- čerpanie pomoci zo štrukturálnych fondov, dotácie z kohézneho fondu a iných.

Vstupom Slovenska do EÚ došlo k zmenám vo vývoji zahraničného obchodu a zahraničnoobchodných vzťahov SR. Slovensko začalo uplatňovať princípy spoločnej obchodnej a poľnohospodárskej politiky EÚ, a v rámci Európskeho hospodárskeho priestoru (EHP), ale aj vo vzťahu k nečlenským krajinám došlo k rozšíreniu voľného trhu pre slovenských exportérov. Vstupom do EÚ sa vo veľkej miere upravili aj zmluvné zahraničnoobchodné vzťahy SR.

Nastala aj zmena v metodike štatistického zisťovania slovenského zahraničného obchodu. EÚ sleduje výsledky zahraničného obchodu členských krajín prostredníctvom štatistického úradu EUROSTAT. Zahraničný obchod medzi členskými krajinami EÚ sa oficiálne nazýva „vnútroúniijným“ zahraničným obchodom (Internal Trade) a je vykazovaný prostredníctvom systému INTRASTAT. Zahraničný obchod s tretími krajinami sa oficiálne nazýva vonkajším zahraničným obchodom (External Trade) a je vykazovaný prostredníctvom systému EXTRASTAT. V tejto súvislosti treba zdôrazniť, že všetky členské krajiny EÚ vykazujú vo svojich oficiálnych štatistikách naďalej bilaterálny obchod s ostatnými členskými krajinami EÚ ako zahraničný obchod.

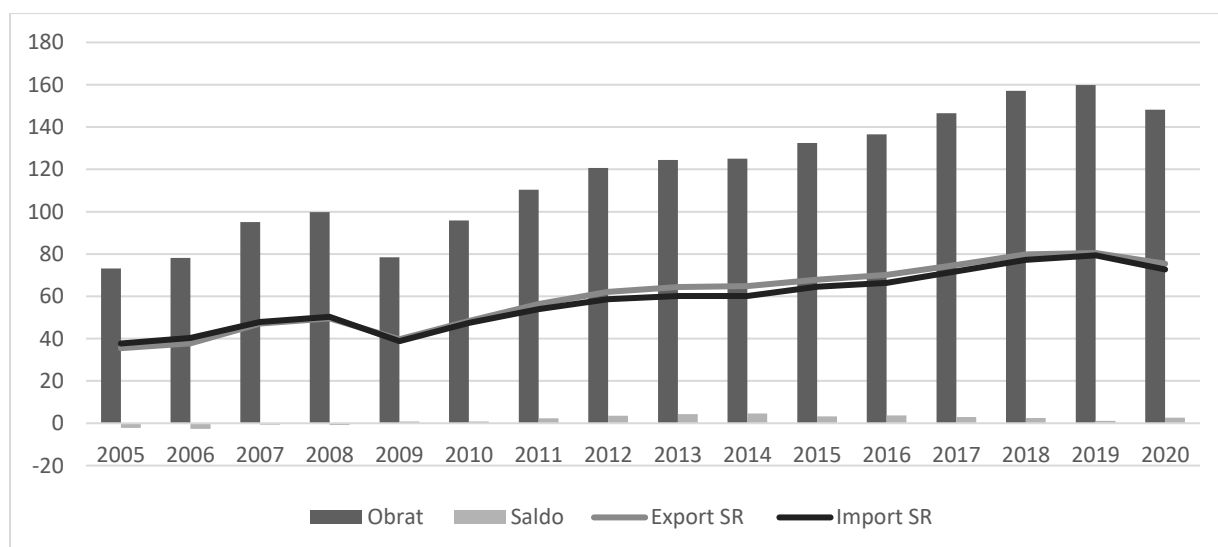
Zrušením colných kontrol na vnútorných hraniciach EÚ zostala SR po vstupe do EÚ vonkajšia hranica Únie iba na východe republiky, a to s Ukrajinou, ku ktorým sa pridáva šesť medzinárodných letísk (letisko Bratislava, Košice, Poprad – Tatry, Žilina, Piešťany a Sliač). Na týchto letiskách sú oprávnené pristávať alebo odlietať lietadlá zabezpečujúce letecké spojenie s tretími krajinami. Kontrola colných orgánov Slovenska pri dovoze a vývoze tovaru z tretích krajín je sústredená v najväčšej miere práve na týchto miestach vstupu a výstupu z colného územia EÚ.

Dovoz tovaru z tretích krajín podlieha colným sadzbám EÚ, buď všeobecným, zmluvným, alebo preferenčným, vo výške stanovenej Spoločným colným sadzobníkom EÚ, ktorý je dostupný v systéme TARIC. Všeobecné sadzby sú najvyššie a vzťahujú sa na tovary bez krajiny pôvodu, alebo ak sa na danú krajinu nevzťahujú zmluvné a preferenčné colné sadzby. Zmluvnými sadzbami je však zaťažovaný dovoz iba z niektorých vyspelých mimoeurópskych členských krajín WTO. Pre ostatné teritória platia výhodnejšie, preferenčné colné sadzby. (Kašťáková, Ružeková, 2014)

1.4.1 Vývoj zahraničného obchodu

Súčasne geopolitické zmeny ovplyvňujúce globalizačné procesy, ktoré prebiehajú vo svetovom hospodárskom prostredí a miera ich intenzity pôsobenia na jednotlivé ekonomiky ovplyvňuje ich otvorenosť a zároveň ich zapojenie do prebiehajúcej delby práce. Významným ukazovateľom ekonomického rastu ovplyvňujúcim v značnej miere efektívne fungovanie celej ekonomiky je pozitívny vývoj samotného zahraničného obchodu. (Baláž, Hamara, Sopková, 2015). Podrobný vývoj zahraničného obchodu SR v období po vstupe do EÚ je zobrazený na grafe 1.2.

Graf 1.2 Vývoj zahraničného obchodu SR v rokoch 2005 – 2020 (v mld. eur)



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov MH SR (2021)

Od vstupu SR do EÚ po rok 2008 zahraničný obchod SR rástol v priemere o 13,3 %. V roku 2009 došlo k poklesu takmer o 21,3 % v porovnaní s predchádzajúcim rokom, čo bolo spôsobené stagnáciou svetového hospodárstva a dôsledkami globálnej finančnej a hospodárskej krízy. Naopak, od roku 2010 po 2020 slovenský zahraničný obchod rástol v priemere o 5,7 %. Dynamika slovenského vývozu v sledovanom období zaznamenala nárast a jeho tempá rastu boli väčšie ako tempá rastu slovenského dovozu. Poklesy dovozu, ale aj vývozu SR boli zaznamenané v roku 2009 a taktiež aj v roku 2020, v ktorom export poklesol o 8,3 % a import o 6,1 % v porovnaní s rokom 2019.

Celé obdobie od vstupu SR do EÚ až po rok 2008 bolo saldo slovenského zahraničného obchodu pasívne. Najväčšie pasívum bolo zaznamenané v roku 2006 (-2,6 mld. eur). Tento fakt bol spôsobený vplyvom juhokórejských investícií do automobilového a elektrotechnického priemyslu v SR (hlavne KIA a SAMSUNG). Od roku 2007 nastal výrazný nárast slovenského exportu, čo sa pozitívne odrazilo aj na našom salde a v roku 2009 dosiahlo kladnú hodnotu, ktorú si úspešne udržalo aj v ostatných rokoch. Tieto skutočnosti boli ovplyvnené veľkým nárastom exportu tovarov elektrotechnického a automobilového priemyslu na Slovensku.

1.4.2 Teritoriálna štruktúra slovenského zahraničného obchodu

Vstupom SR do EÚ došlo k postupným zmenám v teritoriálnej štruktúre zahraničného obchodu. Za ostatné desaťročie sa našimi najvýznamnejšími partnermi v oblasti vývozu stali krajiny EÚ, ktorých podiel na celkovom slovenskom vývoze v roku 2020 poklesol o 7,3 % v porovnaní s rokom 2019 a tvoril 78,4 %. Dovoz z krajín EÚ takisto poklesol o 6,1 % v porovnaní s predchádzajúcim rokom, a tvoril 66,9 % z celkového dovozu SR.

Ďalším javom ovplyvňujúcim teritoriálnu štruktúru zahraničného obchodu SR bolo, že Slovensko vstupom do EÚ stratilo výhody, ktoré mu v rámci Všeobecného systému preferencií pre rozvojové krajiny jednostranne poskytovali USA, Kanada, Japonsko, Austrália a Nový Zéland. Tento fakt sťažil prístup slovenského tovaru do týchto teritórií, čo sa odzrkadlilo aj na dynamike rastu vývozu SR do USA, najmä poklesom exportu automobilov (Volkswagen Touareg).

Už od vstupu Slovenska do EÚ po rok 2021 prvé tri priečky najvýznamnejších obchodných partnerov patrili: Nemecku, Česku a Poľsku.

Ostatné pozície sa odvíjajú od samotného vývoja zahraničného obchodu. Medzi najvýznamnejších obchodných partnerov SR v roku 2020 patrili: Nemecko s podielom 20,1 % na celkovom zahraničnom obchode SR, Česko (10,2 %), Poľsko (6,8 %), Francúzsko (5,5 %) a Maďarsko (5,47 %).

Medzi najvýznamnejších obchodných partnerov v oblasti slovenského vývozu patria takmer všetky krajiny EÚ. V roku 2020 popredné miesta už takmer tradične patrili Nemecku, Česku, Poľsku, Francúzsku a Maďarsku, čo bolo predovšetkým spôsobené vývozom elektrotechniky a automobilov. Podrobný prehľad najvýznamnejších obchodných partnerov SR vo vývoze v roku 2020 sú znázornené v tabuľke 1.2

Tabuľka 1.2: Najvýznamnejší obchodní partneri Slovenska vo vývoze v r. 2020

Krajina	Objem (v mil. EUR)	Podiel (v %)	Index 2020/2019 (v %)
1. Nemecko	16 609,5	22,0	93,9
2. Česká republika	7 954,8	10,6	89,9
3. Poľsko	5 943,8	7,9	98,9
4. Francúzsko	5 466,7	7,3	97,4
5. Maďarsko	4 783,2	6,3	92,9
6. Rakúsko	4 133,0	5,0	91,2
7. Spojené kráľovstvo	3 329,2	4,4	85,1
8. Taliansko	3 258,1	4,3	87,5
9. Rumunsko	1 934,4	2,6	93,2
10. Španielsko	1 808,4	2,4	79,9

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov MH SR (2021)

V roku 2020 v rámci najvýznamnejších obchodných partnerov poklesol vývoz do Nemecka o 6,1 %; Českej republiky o 10,1 %; Poľska o 1,1 %; Francúzska o 2,6 %; Maďarska o 7,1 %; Rakúska o 8,8 %; Spojeného kráľovstva o 14,9 %; Talianska o 12,5 %; Rumunska o 6,8 %; Španielska o 20,1 % a Holandska o 5,3 %. Naopak, vzrástol vývoz do USA o 12,7 % a Číny o 21,1 %.

V poslednej dekáde k najvýznamnejším partnerom SR v oblasti dovozu už tradične patrí Nemecko, Česko a Rusko. Južná Kórea si vplyvom svojich investícií KIA a SAMSUNG svoju pozíciu výrazne zlepšila, keď zo siedmeho miesta v roku

2004 sa dostala na piate miesto v roku 2010. Rovnako stúpajúci trend objemu realizovaných dovozov zaznamenala aj Čína, ktorá v roku 2020 stúpila na 3. miesto najväčších importérov do SR. Rusko pokleslo na 6. miesto s podielom 4,7 %. Podrobný prehľad najvýznamnejších obchodných partnerov SR v dovoze v roku 2020 je znázornený v tabuľke 1.3.

Tabuľka 1.3 **Najvýznamnejší obchodní partneri Slovenska v dovoze v roku 2020**

Krajina	Objem (v mil. eur)	Podiel (v %)	Index 2020/2019 (v %)
1. Nemecko	13 233,0	18,2	101,6
2. Česká republika	7 137,2	9,8	88,3
3. Čína	4 853,4	6,7	96,2
4. Poľsko	4 147,0	5,7	90,4
5. Vietnam	3 638,1	5,0	89,5
6. Južná Kórea	3 535,9	4,9	82,6
7. Rusko	3 447,1	4,7	77,4
8. Maďarsko	3 331,8	4,6	79,6
9. Taliansko	2 372,3	3,3	86,3
10. Rakúsko	2 122,0	2,3	82,6

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov MH SR (2021)

V roku 2020 vo vzťahu k najvýznamnejším obchodným partnerom poklesol dovoz z Českej republiky o 11,7 %; Číny o 3,8 %; Poľska o 9,6 %; Vietnamu o 10,5 %; Kórejskej republiky a Rakúska zhodne o 17,4 %; Ruskej federácie o 22,6 %; Maďarska o 20,4 %; Francúzska o 1,6 % a Talianska o 13,7 %. Naopak, vzrástol dovoz z Nemecka o 1,6 %.

Saldo zahraničného obchodu za rok 2020 bolo aktívne v objeme 2 714,4 mil. eur (o 1 651,8 mil. eur vyššie ako v roku 2019). Po celé sledované obdobie malo Slovensko s krajinami EÚ aktívne saldo zahraničného obchodu a naopak, s Ruskom a s krajinami Juhovýchodnej Ázie, ako sú: Čína, Južná Kórea, Japonsko, Malajzia, Taiwan a India, pasívne.

Najvyššie aktívne saldo mala SR s Nemeckom (3 376,6 mil. eur), Francúzskom (2 715,3 mil. eur), Spojeným kráľovstvom (2 140,9 mil. eur), Rakúskom (2 011 mil. eur), USA (1 951,2 mil. eur), Poľskom (1 796,8 mil. eur), Maďarskom (1 451,3 mil. eur), Talianskom (885,8 mil. eur), Českou republikou

(817,6 mil. eur), Rumunskom (814,4 mil. eur) a Španielskom (686,2 mil. eur). Najväčšie pasívne saldo bolo s Vietnamom (3 601,3 mil. eur), Kórejskou republikou (3 201,7 mil. eur), Čínou (2 799,3 mil. eur), Ruskou federáciou (2 273,2 mil. eur), Malajziou (571,4 mil. eur), Taiwanom (315,5 mil. eur) a Japonskom (215 mil. eur). (MH SR, 2021)

1.4.3 Komoditná štruktúra slovenského zahraničného obchodu

Komoditná štruktúra zahraničného obchodu odráža zmeny vo vývoji obsahu výrobných procesov aj finálnej spotreby obyvateľstva a je závislá od ekonomického rozmeru ekonomík. V prípade malého domáceho trhu Slovenskej republiky je nutné odbytistia nadprodukcie hľadať v zahraničí.

V roku 2020 sa zo Slovenska vyviezol tovar v hodnote 75 436,3 mil. eur. V porovnaní s rokom 2019 sa znížil celkový vývoz o 6,1 %. Podrobná komoditná štruktúra zahraničnej tovarovej výmeny najvýznamnejších komodít v oblasti vývozu Slovenska v roku 2020 je znázornená v tabuľke 1.4.

Tabuľka 1.4 **Najvýznamnejšie vývozné komodity SR v roku 2020**

Kapitoly colného sadzobníka	Objem (v mil. eur)	Podiel (v %)	Index 20/19 (v %)
87 – Vozidlá a ich súčasti	25 705,6	34,1	99,5
85 – Elektrické stroje a zariadenia	13 587,5	18,0	92,5
84 – Stroje a zariadenia	9 269,5	12,3	93,2
72 – Železo a oceľ	2 459,9	3,3	78,5
39 – Plasty a výrobky z nich	2 132,5	2,8	93,7
Celkový vývoz SR	75 436,3	100,0	93,9

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov MH SR (2021)

Z tabuľky je zrejmé, že v roku 2020 až 52,1 % exportu pripadlo na vývoz tovarov len dvoch kapitol harmonizovaného systému (HS) a to: na vozidlá a ich súčasti a elektrické stroje a zariadenia. Päť najvýznamnejších exportných položiek tvorili 70,5 % celkového exportu SR. Takáto komoditná štruktúra exportu poukazuje na nedostatočnú diverzifikáciu slovenského exportu a vysokú zraniteľnosť slovenskej ekonomiky. Preto vláda SR vo svojej Stratégii vonkajších

ekonomických vzťahoch na roky 2014 – 2020 definuje ako jednu z hlavných priorít zvýšenie komoditnej, ale aj teritoriálnej diverzifikácie exportu.

V roku 2020 z tovarového hľadiska najviac klesol vývoz monitorov a projektorov, televíznych prijímačov o 563 mil. eur; ropných olejov a olejov získaných z bitúmenových nerastov, iných ako surových o 346,7 mil. eur; plochých valcovaných výrobkov zo železa alebo nelegovanej ocele, valcovaných za tepla o 214,9 mil. eur; elektrických prístrojov osvetľovacích a signalizačných o 209,6 mil. eur a nových pneumatík z kaučuku o 208,7 mil. eur. Najviac vzrástol vývoz pšenice a súraže o 76,5 mil. eur a kotlov na ústredné kúrenie o 73 mil. eur. (MH SR, 2021)

V roku 2020 sa do SR sa doviezol tovar v hodnote 72 721,8 mil. eur, pri medziročnom poklese o 8,3 %. Prehľad najvýznamnejších dovozných komodít SR v roku 2020 je znázornený v tabuľke 1.5.

Tabuľka 1.5 Najvýznamnejšie dovozné komodity SR v roku 2020

Kapitoly colného sadzobníka	Objem (v mil. eur)	Podiel (v %)	Index 20/19 (v %)
85 – Elektrické stroje a zariadenia	15 600,7	21,5	89,7
87 – Vozidlá a ich súčasti	12 137,2	16,7	96,2
84 – Stroje a zariadenia	9 001,8	14,4	89,7
27 – Nerastné palivá, oleje	4 686,3	6,4	76,0
39 – Plasty a výrobky z nich	2 880,4	4,0	90,7
Celkový dovoz SR	72 721,8	100,0	91,7

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov MH SR (2021)

V skúmanom období boli najväčšími dovoznými komoditami elektrické stroje a zariadenia s 21,5 %-ým podielom na celkovom dovoze, ďalej nasledovali vozidlá a ich súčasti (16,7 %), jadrové reaktory, kotly, stroje a iné zariadenia (14,4 %) a nerastné palivá s podielom 6,4 %. Tieto najvýznamnejšie štyri komodity tvorili 59 % celkového dovozu Slovenska v roku 2020.

V roku 2020 z tovarového hľadiska najviac klesol dovoz častí, súčastí a príslušenstva motorových vozidiel o 695,1 mil. eur, telefónnych súprav vrátane telefónov pre celulárnu sieť o 623,4 mil. eur, osobných automobilov a iných motorových vozidiel konštruovaných hlavne na prepravu osôb o 523,2 mil. eur, ropných olejov a olejov získaných z bitúmenových nerastov, surových o 444,7

mil. eur a sedadiel, tiež premeniteľných na lôžka o 419,8 mil. eur. Významnejšie vzrástol dovoz elektrických akumulátorov, vrátane ich separátorov o 662,1 mil. eur, liekov na predaj v malom o 276,8 mil. eur, monitorov a projektorov, televíznych prijímačov o 231,8 mil. eur a elektrických motorov a generátorov o 161,1 mil. eur. (MH SR, 2021)

1.4.4 Perspektívy vývoja zahraničného obchodu

Vývoj zahraničného obchodu SR od vstupu do EÚ a jeho predikciu ovplyvňuje niekoľko základných faktorov:

- vývoj hospodárskej situácie v EÚ
- vývoj EMÚ (eurozóny)
- vývoj svetových cien na energetické suroviny
- globalizačné procesy a zmeny prebiehajúce v medzinárodnom prostredí
- integračné a dezintegračné procesy pôsobiace v EÚ
- investičná politika SR
- energetická politika SR

Pri charakteristike zahraničného obchodu SR je potrebné poukázať na jeho silné a slabé stránky a zohľadňovať ich pri prijímaní opatrení na udržanie jeho pozitívneho vývoja. Medzi **silné stránky** môžeme zaradiť napríklad :

- vysoká otvorenosť ekonomiky
- rastúci podiel exportu na tvorbe HDP
- vysoký prílev priamych zahraničných investícií
- disponibilná priemyselná infraštruktúra
- disponibilný potenciál v oblasti výskumu a vývoja
- kvalifikovaná pracovná sila a vysoký štandard v oblasti technického vzdelania
- rýchla absorpcia štandardov kvality v sektore veľkých podnikov
- rastúca adaptabilita malých a stredných podnikov
- strategická poloha SR v dopravnom spojení západ - východ a sever – juh

Medzi **slabé stránky** zahraničného obchodu môžeme zaradiť:

- úzka teritoriálna a komoditná koncentrácia slovenského exportu

- nízky podiel high-tech a sofistikovaných výrobkov
- nízky podiel služieb na exporte
- slabá exportná výkonnosť malých a stredných podnikov
- vysoká závislosť exportu od nadnárodných spoločností
- nízka produktivita slovenských podnikov
- nedostatočná previazanosť výskumu a vývoja s výrobou
- administratívne bariéry obmedzujúce rozvoj podnikania

Vývoj zahraničného obchodu SR bude ovplyvnený viacerými tendenciami a to hlavne: spomaleným rastom HDP pod vplyvom celosvetovej pandemickej situácie spôsobenou vírusom COVID-19, spomalením dovozu spojeným s poklesom investícií s vysokou dovoznou náročnosťou, rastom mzdy, infláciou v Eurozóne, tvorbou nových pracovných miezd, výkyvmi svetových cien na energetické suroviny, spomalením hospodárskeho rastu Číny, negatívnym vplyvom sankčnej obchodnej politiky medzi EÚ a RF a v neposlednom rade sa zásadná zmena v teritoriálnej a tovarovej štruktúry zahraničného obchodu SR nepredpokladá.

1.5 Podpora slovenského exportu na trhy Strednej Ázie

Vstupom Obchodného zákonníka do platnosti od roku 1992 došlo v bývalej ČSFR k úplnej liberalizácii zahraničného obchodu. Inštitucionálna sféra a organizačná štruktúra zahraničného obchodu vyplývajú z celkovej hospodárskej, obchodnej a, samozrejme, aj zahraničnoobchodnej politiky štátu. Inštitúcie a subjekty pôsobiace v zahraničnoobchodnej činnosti by mali mať charakter ústredného, koordinačného, informačného, prípadne i kontrolného orgánu.

Keďže sa Slovensko zaraďuje medzi vysoko otvorené ekonomiky z dôvodu jej silnej závislosti od zahraničného obchodu a značnej citlivosti na svetové hospodárske prostredie, preto je veľmi dôležitá efektívna podpora exportu zo strany štátu. Organizačnú štruktúru zahraničného obchodu SR a zároveň aj podporu jej zahraničnoobchodnej činnosti zabezpečuje štátna správa, resp. jej ústredné orgány pre jednotlivé oblasti. Kľúčovým subjektom v podpore zahraničnoobchodnej činnosti je Ministerstvo hospodárstva SR. Na úrovni ústredných štátnych orgánov sa ďalšími formami podpory podnikania a zahraničnoobchodnej činnosti zaoberajú aj ďalšie ústredné štátne orgány a viaceré inštitúcie a subjekty.

1.5.1 Inštitucionálna podpora zahraničného obchodu na Slovensku

Na úrovni ústredných orgánov štátnej správy sa podporou zahraničnoobchodnej činnosti zaoberajú:

- Ministerstvo hospodárstva SR (MH SR)
- Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR (MZVEZ SR)
- Ministerstvo financií SR (MF SR)
- Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR (MPSR SR)
- Ministerstvo dopravy a výstavby SR (MDV SR)

K ďalším významným inštitúciám podporujúcim zahraničnoobchodnú činnosť na Slovensku patria:

- Exportno-importná banka Slovenskej republiky (EXIMBANKA SR)
- Slovenská agentúra na podporu investícií a obchodu (SARIO)
- Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK)
- Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora (SPPK)
- Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)
- Slovak Business Agency (SBA)
- Slovenská inovačná a energetická agentúra (SIEA)
- Asociácia zamestnávateľských zväzov a združení SR (AZZZ SR)
- Republikovou úniou zamestnávateľov (RÚZ),
- Klubom 500.

Hlavným koordinátorom presadzovania obchodných a ekonomických záujmov SR a jednotnej prezentácie Slovenska v zahraničí prostredníctvom intenzívneho dialógu a vzájomnej spolupráce medzi štátnou správou a zástupcami podnikateľského sektora bola uznesením vlády SR č. 711/2012 z 19. decembra 2012 zriadená *Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií*.

Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií

Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií (ďalej len RV) je poradným, koordinačným a iniciatívnym orgánom vlády SR pre oblasť štátnej podpory medzinárodnej obchodno-ekonomickej spolupráce a prezentácie SR. RV plní najmä tieto úlohy: (MH SR, 2017)

- prijíma zásadné stanoviská s návrhmi opatrení k strategickým materiálom ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy v oblasti podpory exportu, investícií, medzinárodnej prezentácie a ďalších foriem medzinárodnej ekonomickej spolupráce SR;
- hodnotí služby, ktoré Slovensko prostredníctvom diplomatických misií v zahraničí poskytuje podnikateľskej verejnosti na podporu podnikateľských aktivít v zahraničí a odporúča opatrenia na ich skvalitnenie;
- navrhuje teritoriálne priority rozvoja medzinárodnej obchodno-ekonomickej a investičnej spolupráce SR so zahraničným prostredím a prezentácie Slovenska v zahraničí;
- prijíma opatrenia pre koordinovaný postup podnikateľského sektora a akademickej obce pre lepšie presadzovanie obchodno-ekonomických záujmov SR v zahraničí v súlade s prijatými teritoriálnymi prioritami rozvoja medzinárodnej obchodno-ekonomickej a investičnej spolupráce vrátane koordinovanej prezentácie Slovenska v zahraničí;
- posudzuje a schvaľuje návrhy na zlepšenie spolupráce orgánov štátnej správy a podnikateľského sektora pri realizácii medzinárodnej obchodno-ekonomickej spolupráce a prezentácie SR v zahraničí;
- spolupracuje s príslušnými výbormi Národnej rady Slovenskej republiky a Zborom poradcov predsedu vlády Slovenskej republiky.

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky

MH SR (podrobná informácia je dostupná na www.mhsr.sk) je ústredným orgánom štátnej správy pre oblasť priemysel, energetiku, teplárenstvo a plynárenstvo, ťažbu neradných surovín, spolupráce s EÚ a jej štrukturálnych fondov a iné oblasti spojené s obchodom a investičnou činnosťou, MSP, podporou exportu a spotrebiteľského trhu. MH SR v rozsahu vymedzenej pôsobnosti zodpovedá i za úlohy obrany a vytváranie podmienok na realizáciu požiadaviek zabezpečovania príprav na obranu a ochranu. V rozsahu vymedzenej pôsobnosti zabezpečuje aj úlohy súvisiace s dojednávaním medzinárodných zmlúv, s rozvojom medzištátnych stykov a medzinárodnej spolupráce vrátane úloh, ktoré pre SR vyplývajú z medzinárodných zmlúv, ako aj z jej členstva v medzinárodných organizáciách. Skúma problematiku vo veciach, ktoré sú v jeho pôsobnosti, analyzuje dosahované výsledky a robí opatrenia na riešenie aktuálnych otázok. Spracúva koncepcie rozvoja zverených oblastí a riešenia

základných otázok, ktoré predkladá vláde SR. Stará sa o náležitú právnu úpravu vecí patriacich do jeho pôsobnosti, pripravuje návrhy zákonov a iných všeobecných záväzných právnych predpisov, dbá o dodržiavanie zákonnosti v oblasti svojej pôsobnosti.

Významnú úlohu spĺňa v oblastiach (MH SR, 2019):

- priemyslu a energetiky,
- podpory MSP,
- stratégie tvorby podnikateľského prostredia a podporu podnikateľského prostredia,
- zahraničného obchodu a podpory exportu,
- tvorby zahraničnej obchodnej politiky SR,
- vnútorného obchodu a ochrany spotrebiteľov,
- kontroly obchodu s vojenským materiálom, tovarmi a technológiami dvojakého použitia prostredníctvom vydávania licencií a rôznymi povoleniami na vývoz,
- určovania kritérií pre výber zamestnancov **obchodno-ekonomických oddelení** (tzv. OBEO) na zastupiteľských úradoch SR v zahraničí,
- gestorstva medzivládnych a medzirezortných zmiešaných komisií pre hospodársku a vedecko-technickú spoluprácu,
- stratégie tvorby a realizácie inovácií a transferu medzinárodných poznatkov v danej oblasti a i.

OBEO majú za úlohu získavať a analyzovať komerčné informácie v krajine pôsobenia a vytvárať podmienky na prienik našich vývozcov na záujmové teritória. Patria pod gesciu MZVEZ SR, ale kritériá pre výber zamestnancov OBEO na zastupiteľských úradoch SR v zahraničí určuje MH SR. V súčasnosti má Slovensko asi 50 takýchto pracovísk vo všetkých významnejších krajinách, v ktorých má svoje obchodné záujmy.

OBEO patrí v súčasnosti k základným nástrojom realizácie zahraničnoobchodnej politiky a proexportných opatrení SR. Konkrétne je to odborný úsek venujúci sa špeciálne obchodnej a hospodárskej diplomacii, zriadený v rámci veľvyslanectva SR v konkrétnej krajine. Hlavné formy podpory proexportných aktivít podnikateľských subjektov zo strany OBEO sú nasledujúce (Kašťáková, Ružeková, 2014):

- poradenská a konzultačná činnosť pri prieniku slovenských exportérov na zahraničné trhy, operatívne mapovanie exportných príležitostí;
- príprava a organizácia účastí na medzinárodných veľtrhoch a výstavách;
- organizovanie podnikateľských misií, seminárov, konferencií a návštev vládných predstaviteľov;
- organizovanie zasadnutí medzivládnych zmiešaných komisií;
- vyhľadávanie zahraničných investičných partnerov;
- presadzovanie intenzívnejšej podpory vývozu a investičných projektov s finančnou, úverovou a poisťovacou účasťou EXIMBANKY SR;
- rozvojová pomoc s cieľom vytvárať priestor na následnú obchodnú spoluprácu;
- podpora „incoming“ cestovného ruchu.

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky

MZVEZ SR (podrobná informácia je dostupná na www.mzv.sk) je ústredným orgánom štátnej správy pre oblasť zahraničnej politiky a vzťahov SR k ostatným štátom a medzinárodným organizáciám. Podieľa sa na tvorbe jednotnej štátnej zahraničnej politiky, uskutočňuje túto politiku, vykonáva v rozsahu svojej pôsobnosti štátnu správu a plní ďalšie úlohy ustanovené v ústavných zákonoch, zákonoch a iných všeobecne záväzných právnych predpisoch.

MZVEZ SR zabezpečuje (MZVEZ SR, 2019):

- ochranu práv a záujmov SR a jej občanov v zahraničí;
- riadenie zastupiteľských úradov SR;
- styky s orgánmi a predstaviteľmi cudzích štátov v SR a v zahraničí;
- hospodárenie a nakladanie s majetkom SR v zahraničí;
- koordináciu prípravy a vnútroštátneho prerokovania, uzatvárania, vyhlasovania a vykonávania medzinárodných zmlúv;
- kultúrnu prezentáciu SR v zahraničí.

V oblasti zabezpečenia podpory zahraničnoobchodnej činnosti na Slovensku bol na MZVEZ SR zriadený odbor **Podnikateľské centrum**, ktorý poskytuje informácie nevyhnutné k presadzovaniu podnikateľských ambícií v oblasti exportu výrobkov a služieb, vývozu kapitálu, vytvárania kooperačných väzieb a zakladania spoločných podnikov v zahraničí.

Ministerstvo financií Slovenskej republiky

MF SR (podrobná informácia je dostupná na www.mfsr.sk) má významnú funkciu vo vzťahu k finančnej, daňovej a colnej správe, ktoré sú neoddeliteľná súčasť zahraničnoobchodnej činnosti. Podrobnú informáciu nájdete na Finančná správ SR – www.financnasprava.sk

Ministerstvo dopravy a výstavby Slovenskej republiky

MDV SR (podrobná informácia je dostupná na www.mdvsr.sk) jeho súčasťou je od r. 2017 **Slovenská agentúra pre cestovného ruchu**, ktorá sa zaoberala marketingom a podporou cestovného ruchu na Slovensku. Od roku 2021 sa pretransformovala do **Slovakia Travel** (podrobná informácia je dostupná na <https://slovakia.travel/>).

Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka Slovenskej republiky

MPRV SR (podrobná informácia je dostupná na www.mprvsr.sk) riadi a usmerňuje poskytovanie podpôr v poľnohospodárstve, potravinárstve, lesnom hospodárstve a rybnom hospodárstve, ako aj v oblasti rozvoja vidieka. Pod dané ministerstvo patria aj ďalšie rozpočtové organizácie významné pri zahraničnoobchodnej činnosti v oblasti poľnohospodárstva a potravinárstva:

- Štátna veterinárna a potravinová správa SR
- Ústav štátnej kontroly veterinárnych biopreparátov a liečiv
- Ústredný kontrolný a skúšobný ústav poľnohospodársky
- Plemenárska inšpekcia SR
- Pôdohospodárska platobná agentúra

Exportno-importná banka Slovenskej republiky

Exportno-importná banka Slovenskej republiky (podrobná informácia je dostupná na www.eximbanka.sk) bola zriadená štátom v roku 1997. Používa skrátený názov obchodného mena EXIMBANKA SR. Jej zámerom je uľahčiť slovenským výrobcom predaj na zahraničných trhoch.

EXIMBANKA SR je špecializovaná štátna inštitúcia, ktorá bola zriadená na podporu vývozných a dovozných aktivít domácich vývozcov a dovozcov

financovaním a poisťovaním vývozných a dovozných úverov so zámerom zvýšiť konkurencieschopnosť tuzemských výrobkov a podporiť rast zahraničnoobchodnej výmeny SR. Inštitúcie s podobným poslaním a zámerom existujú takmer vo všetkých krajinách. (Eximbanka SR, 2021)

Ako špecializovaná finančná inštitúcia spája bankové a poisťovacie činnosti s cieľom podporiť export. Ďalšou úlohou EXIMBANKY SR je i podpora vývozu čo najväčšieho objemu výrobkov s vysokou mierou pridanej hodnoty. EXIMBANKA SR podporuje slovenských vývozcov, ktorí sú podnikateľským subjektom so sídlom alebo s trvalým pobytom na území SR a ktorí za zmluvne dohodnutých podmienok vyrábajú a/alebo vyvážajú tovary a služby prevažne slovenského pôvodu. Podpora je najmä v dvoch hlavných oblastiach – vo financovaní a v poisťovaní vývozných úverov. (Eximbanka SR, 2021)

Medzi najčastejšie typy priamych úverov poskytovaných EXIMBANKOU malým a stredným podnikom možno považovať nasledujúce (Eximbanka SR, 2019):

- Financovanie vývozných odberateľských úverov – úver využívaný dlžníkom na financovanie záväzkov voči exportérovi.
- Úvery na financovanie investície – sú spravidla dlhodobé úvery s dobou splatnosti dlhšou ako 3 roky, ktoré slúžia na financovanie dlhodobých finančných potrieb vývozcu súvisiacich s rozšírením jeho vývozných aktivít.
- Úvery na nákup a modernizáciu technológie a súvisiacej infraštruktúry – poskytuje EXIMBANKA na financovanie nákupu, prípadne modernizácie technológie a infraštruktúry, ktorú exportér využíva pri spracovávaní surovín, výrobe výrobkov alebo pri poskytovaní služieb, určených k exportu.
- Zmenkové úvery na pohľadávky – slúžia na financovanie pohľadávok po uskutočnení vývozu.
- Úvery na podporu vývozu – prostredníctvom tohto typu úveru EXIMBANKA financuje najmä materiálové, ale aj iné náklady, ktoré súvisia s realizáciou zmluvy o vývoze.

Slovenská obchodná a priemyselná komora

SOPK (podrobná informácia je dostupná na stránke www.sopk.sk) je verejnoprávna inštitúcia pôsobiaca na území SR. Svoju činnosť vyvíja na podporu a ochranu podnikania svojich členov v tuzemsku a v zahraničí od roku 1992,

ktorými sú právnické a fyzické osoby (s výnimkou poľnohospodárskych a potravinárskych subjektov).

SOPK je členom Medzinárodnej obchodnej komory v Paríži a riadnym členom EUROCHAMBERS v Bruseli, v ktorej je združených 1300 obchodných a priemyselných komôr s veľkým počtom európskych firiem. Zástupcovia SOPK aktívne pracujú aj v Európskom hospodárskom a sociálnom výbore (ECOSOC), ktorý je poradným orgánom Európskej komisie. Významnou súčasťou aktivít komory v oblasti zahraničných vzťahov je aj podpora medzinárodného obchodu na základe uzatvorenia bilaterálnych dohôd so zahraničnými partnerskými komorami. Tieto dohody o spolupráci dali podnet na vznik zmiešaných hospodárskych výborov alebo zmiešaných hospodárskych obchodných komôr. (SOPK, 2021)

SOPK je národnou vydávajúcou a garančnou asociáciou (SOPK, 2019):

- na unifikovaný *colný doklad karnet ATA*, ktorý umožňuje dočasný vývoz a tranzit tovaru do zahraničia s úplným oslobodením od cla a dovozných poplatkov;
- na *osvedčenia o nepreferenčnom pôvode tovaru*;
- na *certifikát o pôvode tovaru*;
- na *overovanie ostatných obchodných dokladov* (obchodné a konzulárne faktúry, agentúrna, distribútorská a obchodná zmluva, výpis z obchodného registra, baliaci list, fytoosanitárne osvedčenie, veterinárne osvedčenie, vyhlásenie o uvedení výrobku na voľný trh, splnomocnenie, referenčný list, osvedčenie o registrácii výrobku atď.);
- *potvrdenia o udalosti „vis major“* zabraňujúce plneniu medzinárodných obchodných zmlúv.

Udalosti **vis major** nezávisia od vôle zmluvných strán a nie je možné ich odvrátiť alebo prekonať (prírodné katastrofy, vojny, blokády a pod.). Plnenie kontraktu sa prerušuje na čas trvania takejto udalosti, ak však trvá viac ako 6 mesiacov, každá zo strán má právo odstúpiť od plnenia obchodnej zmluvy svojím oznámením.

Medzi významné služby SOPK patria (SOPK, 2021):

- poskytovanie konzultácií a poradenstva pri vyhľadávaní obchodných partnerov;

- organizovanie zahraničných obchodných misií za účasti slovenských firiem;
- organizovanie firemných prezentácií v rámci svojich expozícií na domácich a zahraničných veľtrhoch alebo výstavách;
- prezentovanie výrobkov i služieb na pôde zahraničných a obchodných komôr a zastupiteľských úradov;
- poskytovanie adres a informácií z databáz firiem a firemných katalógov, vrátane zahraničných, ako aj informácií o potenciálnych obchodných partneroch;
- poskytovanie informácií o zahraničných obchodných komorách, zastupiteľských úradoch SR v zahraničí a zahraničných úradoch v SR, o medzinárodných veľtrhoch a výstavách;
- poskytovanie informácií o možnostiach a perspektívach ekonomiky SR, o právnych normách regulujúcich podnikateľské prostredie v SR;
- poskytovanie informácií o obchodnopolitických, ekonomických a právnych normách týkajúcich sa podnikania v jednotlivých zahraničných teritóriách.

Významnou súčasťou aktivít komory v oblasti zahraničných vzťahov je aj podpora zahraničného obchodu na základe uzatvorenia bilaterálnych dohôd so zahraničnými partnerskými komorami. Tieto dohody o spolupráci dali podnet na vznik zmiešaných hospodárskych výborov alebo zmiešaných hospodárskych obchodných komôr. Významnú úlohu v rámci podpory exportu v SR tvoria nasledujúce **spoločné obchodné komory** (SOPK, 2021):

- Americká obchodná komora
- Austrálsko-slovenská obchodná komora
- Britská obchodná komora
- Dánska obchodná komora
- Francúzsko-slovenská obchodná komora
- Holandská Obchodná komora
- Izraelská obchodná komora na Slovensku
- Japonská obchodná komora v SR
- Kanadsko-slovenská obchodná komora
- Nemecko-slovenská obchodná komora
- Rakúsko-slovenská obchodná komora
- Slovensko-turecká obchodná a priemyselná komora

- Švajčiarsko-slovenská obchodná komora
- Švédka obchodná komora v SR
- Taliansko-slovenská obchodná komora

Pri SOPK v Bratislave pôsobí **Rozhodcovský súd SOPK** ako stály nezávislý orgán na rozhodovanie majetkových sporov vzniknutých z vnútroštátnych a z medzinárodných obchodnoprávných a občianskoprávných vzťahov od roku 2002 (SOPK, 2021).

Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora

SPPK (podrobná informácia je dostupná na stránke www.sppk.sk) je neštátna verejnoprávna a samosprávna inštitúcia zriadená v r. 1991. Členmi komory sa môžu stať fyzické a právnické osoby, ktoré vykonávajú podnikateľskú činnosť v poľnohospodárstve, potravinárstve, v biologických, technických, v obchodných, vedeckých a výskumných službách pre poľnohospodárstvo a potravinárstvo, a takisto samosprávne organizácie združujúce fyzické a právnické osoby, ktoré vykonávajú podnikateľskú činnosť v uvedených oblastiach. (SPPK, 2021)

Komora v rámci svojej pôsobnosti plní nasledujúce úlohy: (SPPK, 2019)

- podieľa sa na príprave koncepcií rozvoja poľnohospodárstva a potravinárstva a ich služieb;
- podieľa sa na príprave všeobecne záväzných právnych predpisov a opatrení v oblasti podnikania v poľnohospodárstve a potravinárstve v tuzemsku a zahraničí;
- spolupracuje pri tvorbe legislatívnych noriem a žiada o výklad tvorcu zákona;
- napomáha zlad'ovať ich záujmy v podnikateľskej činnosti a koordinuje ich postup pri ochrane pred zneužívaním ekonomickej sily obchodnými partnermi;
- poskytuje im aktuálne obchodné a hospodárske informácie z domova a zo zahraničia o spolupráci so Slovenskom, vrátane prehľadov o situácii na trhu s ťažiskovými poľnohospodárskymi a potravinárskymi komoditami a o predpokladoch jej ďalšieho vývoja;

- vyhledáva, spracováva a sprostredkováva im informácie o zahraničných teritóriách z hľadiska možností slovenského exportu poľnohospodárskeho a potravinárskeho tovaru;
- sprostredkováva im ponuky na kúpu a predaj tovaru pre členské subjekty, v záujme čoho môže zriadiť neformálnu burzu;
- poskytuje a organizuje odborné poradenstvo pre podnikateľské subjekty;
- organizuje rôzne formy ďalšieho vzdelávania a informatizácie pre poľnohospodárstvo a potravinárstvo;
- zastupuje členov v medzinárodných farmárskych organizáciách vo Výbore profesionálnych poľnohospodárskych organizácií v Európskej únii (COPA), v Generálnej konfederácii poľnohospodárskych družstiev v Európskej únii (COGECA) a v Konfederácii európskych výrobcov potravín a nápojov (CIAA) a na stretnutiach s partnermi z Vyšehradskej štvorky a poveruje ich zastupovaním v ďalších medzinárodných organizáciách;
- vydáva, alebo sa podieľa na vydávaní odborných a informačných publikácií a na sprístupňovaní materiálov vedeckovýskumných a vzdelávacích inštitúcií doma i v zahraničí z Európskej komisie, Európskeho parlamentu a medzinárodných mimovládnych organizácií pre potreby členov komory;
- organizuje zahraničné obchodné misie, stáže a tematické výjazdy smerujúce k rozvoju zahraničného obchodu;
- sprostredkováva firemné a profesijné prezentácie na zahraničných veľtrhoch a výstavách;
- poskytuje zmluvne dohodnuté služby pre **Pôdohospodársku platobnú agentúru** (PPA), Štatistický úrad SR, MPRV SR a ďalšie orgány a organizácie;
- zastupuje ich v orgánoch sociálneho dialógu.

Komora zriadila **stály rozhodcovský súd** na rozhodovanie majetkových sporov vyplývajúcich z obchodných vzťahov podľa zákona Národnej rady Slovenskej republiky č. 218/1996 Zb. o rozhodcovskom konaní v znení zákona č. 448/2001 Zb. Činnosť rozhodcovského súdu je udržiavaná z nákladov SPPK zabezpečených z príjmov za realizáciu podporných programov, vzdelávacích a poradenských činností (SPPK, 2021).

Slovenská agentúra na podporu investícií a obchodu

SARIO (podrobná informácia je dostupná na stránke www.sario.sk) je príspevkovou organizáciou Ministerstva hospodárstva SR financovanou zo zdrojov štátneho rozpočtu a svoju činnosť vykonáva od r. 2001.

Za svoje strategické ciele a kľúčové aktivity agentúra SARIO považuje (SARIO, 2019):

- zlepšenie svojho postavenia v konkurenčnom prostredí Európy vo vzťahu k image-buildingu Slovenska všetkými relevantnými nástrojmi;
- aplikovanie efektívneho rámca podpory zahraničným investorom do svojej práce a rovnako zvýšenie podielu investorov, ktorých produkcia sa vyznačuje vysokou pridanou hodnotou;
- podporu exportných aktivít slovenských podnikateľských subjektov;
- podporu budovania a rekonštrukcie infraštruktúry a oblasti rozvoja zahraničnej spolupráce a imidžu SR;
- vytváranie vhodného investičného prostredia na Slovensku;
- riešenie investičných projektov zahraničných investorov a sprievodný servis;
- konzultácie a riešenie v oblasti individuálnej štátnej pomoci investorom a poskytovanie konzultácií pre vypracovanie žiadosti o štátnu pomoc;
- mapovanie a vytváranie databáz voľných nehnuteľností a priemyselných parkov;
- asistenciu a servis pri vytváraní spoločných podnikov slovenských firiem so zahraničnými (joint ventures);
- servis malým a stredným podnikom pri hľadaní exportných a obchodných príležitostí v zahraničí;
- servis samosprávam, malým a stredným podnikateľom žiadajúcim o prostriedky zo štrukturálnych fondov EÚ v kompetencii agentúry SARIO a asistencia pri realizácii ich projektov.

Agentúra SARIO je rozdelená na tri sekcie (SARIO, 2021):

1. sekciu **exportujte do zahraničia** – zabezpečuje komplex informačných, poradenských, asistenčných a vzdelávacích služieb pre slovenských

exportérov a zahraničných záujemcov o slovenskú produkciu a výrobnú kooperáciu. Predmetom jej ponuky sú hotové slovenské výrobky, služby, ale aj podpora výroby na zákazku, transfer technológií a patentov či vytváranie spoločných podnikov

2. sekciu **investujete na Slovensko** – venuje sa vstupom PZI na Slovensko a zároveň pomáha slovenským investorom vstupovať na zahraničné trhy
3. sekcia **podpora MSP** – venuje sa podpore pre malé a stredné podniky so sídlom mimo Bratislavského kraja realizáciou rôznych aktivít na Slovensku a v zahraničí.

Medzi ďalšie dôležité aktivity sekcie zahraničného obchodu patria (SARIO, 2021):

- vytváranie a aktualizácia elektronických katalógov a databáz podnikateľských subjektov, slovenských ponúk a zahraničných dopytov na produkty a služby, subkontrakting, joint-venture, investície a tendre zo zahraničia;
- podporovanie efektívnej komunikácie medzi zahraničnými a domácimi podnikateľskými subjektmi;
- pomáhanie zosúladiť zahraničné požiadavky s výrobnými možnosťami slovenských podnikateľských subjektov;
- aktívne zúčastňovanie a prezentácia slovenských výrobcov na medzinárodných veľtrhoch a výstavách, spolupráca s obchodnými komorami vo svete;
- organizovanie podnikateľských misií na podporu subkontraktačných a exportných aktivít slovenských podnikateľských subjektov.

1.5.2 Podpora exportu slovenských spoločností na stredoázijské trhy so zameraním na Kazachstan

V tejto podkapitole sa zameriame na vybrané inštitúcie na podporu exportu a ich služby, ktoré ponúkajú slovenským exportérom s cieľom presadiť sa na stredoázijských trhoch, so zameraním na Kazachstan. Nakoľko existuje viacero inštitúcií, ktoré sa vo svojej činnosti zaoberajú podporou exportu, avšak niektoré z nich iba veľmi okrajovo, zameriame sa na 5 z nich, ktoré z hľadiska

aktivít smerom k Strednej Ázii považujeme za najdôležitejšie: Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR (MZVEZ SR), Ministerstvo hospodárstva SR (MH SR), Slovenskú agentúru pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO), EXIMBANKU SR a Slovak Business Agency (SBA).

MZVEZ SR spravuje sieť zastupiteľských úradov v zahraničí. Slovenské spoločnosti sa so svojimi záujmami v krajinách Strednej Ázie môžu obrátiť na Veľvyslanectvo Slovenska v Nur-Sultane, ktorý teritoriálne pokrýva aj Kirgizsko a Veľvyslanectvo SR v Taškente, ktorý teritoriálne pokrýva aj Tadžikistan a Turkménsko. V Kazachstane má Slovensko samostatného diplomata, zatiaľ čo v Taškente momentálne pokrýva ekonomickú agendu veľvyslanec. Úloha zastupiteľského úradu v pomoci slovenských spoločnostiam nie je konkrétne zadefinovaná, preto je pomoc zo strany ZÚ podmienená skôr osobnou angažovanosťou a ochotou daného diplomata. MZVEZ SR taktiež podporuje slovenské spoločnosti prostredníctvom vlastných aktivít ako sú podnikateľské misie doma i v zahraničí, obchodné fóra, prezentačné dni, konzultácie a iné. Podnikateľské centrum MZVEZ SR taktiež poskytne podnikateľskej obci konzultácie v oblasti obchodu a investovania v Kazachstane. Prostredníctvom Slovenskej agentúry pre medzinárodnú rozvojovú spoluprácu (SAMRS), ktorá je rozpočtovou organizáciou MZVEZ SR sa slovenské spoločnosti môžu zapojiť do projektu podnikateľských partnerstiev, ktoré predstavujú formu zapojenia sa podnikateľského sektora do rozvojových aktivít. Spoločnosť tak môže získať finančné prostriedky na realizáciu svojho projektu (nie priameho exportu) v rozvojovej krajine. Viac informácií možno nájsť na stránke slovakaid.sk (SlovakAid, 2020). Aktuálne je v Uzbekistane aktívny projekt: Vytvorenie schémy pre študijnú a pracovnú mobilitu uzbeckých študentov IT. V minulosti boli realizované projekty aj v Kazachstane a Tadžikistane (SlovakAid, 2020).

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

- základné ekonomické informácie o Kazachstane
- predpisy a zákony regulujúce vývoz do Kazachstanu

- zakladanie spoločnosti v Kazachstane
- poskytnutie kontaktov na relevantné asociácie, zväzy a združenia v Kazachstane
- vyhľadávanie obchodných partnerov a sprostredkovanie rokovaní v Kazachstane
- preverenie potenciálnych obchodných partnerov v Kazachstane
- iné – ekonomické aktuality (elektronický rozsev), podujatia v Kazachstane

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

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

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

SARIO realizuje viaceré aktivity s cieľom podporiť export slovenských spoločností do krajín Strednej Ázie. Agentúra pravidelne pripravuje vzdelávacie semináre a webináre zamerané na možnosti obchodovania a podnikania aj v krajinách Strednej Ázie. Cieľom seminárov je vzdelávanie exportérov

a oboznámenie ich s aktuálnymi príležitosťami v daných krajinách. V minulosti sa organizovali semináre o Kazachstane alebo Kirgizsku. V roku 2019 SARIO pripravilo seminár na tému Kazachstan-konkrétne možnosti vstupu na trh a prijala na svojej pôde štátneho tajomníka Ministerstva zahraničných vecí Kazachstanu Romana Vasilenka, ktorý počas semináru predstavil slovenským spoločnostiam možnosti investovania a obchodovania s Kazachstanom. V 2020 agentúra pripravila pre slovenské spoločnosti webinár o obchodovaní a obchodných príležitostiach v Kazachstane počas COVID-19. Agentúra taktiež organizuje podnikateľské misie doma a v zahraničí. Takéto podujatie predstavuje pre spoločnosti možnosť rokovať s potenciálnym obchodným partnerom. Slovenské spoločnosti mali možnosť od roku 2014 zúčastniť sa podnikateľských misií do Kazachstanu v rokoch 2017, 2018 a 2020 a do Uzbekistanu a Tadžikistanu v roku 2016. Posledná podnikateľská misia do Strednej Ázie, konkrétne Kazachstanu, sa konala v januári 2020 a sprevádzala štátneho tajomníka Ministerstva hospodárstva SR počas medzivládnej komisie medzi Slovenskou republikou a Kazachstanom v Nur-Sultane. Pre spoločnosti bolo organizované podnikateľské fórum a individuálne stretnutia na základe ich požiadaviek. Ďalšou službou, ktorú agentúra ponúka je vyhľadanie obchodného partnera v zahraničí. SARIO v rokoch 2015 – 2021 eviduje len 9 takýchto dopytov (SARIO, 2021). Od septembra 2017 funguje pod záštitou SARIO v spolupráci s SBA, národný projekt „Podpora internacionalizácie MSP“. Projekt je realizovaný v rámci Operačného programu Výskum a inovácie. Hlavným cieľom tohto projektu je „posilniť medzinárodné schopnosti MSP v SR, ukázať svoj podnikateľský potenciál a zvýšiť pomoc MSP v medzinárodnej spolupráci poskytovaním bezplatných služieb“ (Kašťáková, Barinková, 2019). Jednou z nosných aktivít odboru národného projektu SARIO je poskytnutie príležitosti na prezentáciu malých a stredných podnikov na zahraničných veľtrhoch a výstavách. V rámci podpory sú MSP uhradené náklady spojené so stánkom a plochou. Agentúra plánuje organizovať veľtrhy, prípadne aj podnikateľskú misiu do krajín Strednej Ázie.

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

- poskytnúť teritoriálny prehľad o Kazachstane a základné informácie o obchodovaní s krajinou,
- vyhľadať obchodného partnera v Kazachstane,
- nakontaktovať slovenskú spoločnosť na vládne inštitúcie v krajine,
- zaoberať sa požiadavkou zo strany spoločnosti (otázky certifikácie, dokumentácie, iné),

- v prípade prejaveneho záujmu, priebežne informovať spoločnosť o plánovaných podujatiach agentúry s Kazachstanom (podnikateľské misie, MVK, veľtrhy, iné).

V roku 2021 mali slovenské MSP so sídlom mimo Bratislavského kraja možnosť zúčastniť sa veľtrhu KazBuild, stavebného veľtrhu v Kazachstane (SARIO, 2021). Agentúra hradila náklady spojené s plochou a výstavbou spoločného stánku na veľtrhu. Veľtrhu sa zúčastnilo 6 slovenských spoločností. V 2022 by mala byť na Slovensku organizovaná medzivládna komisia s Kazachstanom spojená s podnikateľskou misiou, kde sa slovenské spoločnosti budú môcť zúčastniť.

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

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

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

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

2 Zahraničný obchod Slovenska s krajinami Strednej Ázie

Stredná Ázia predstavuje oblasť strategického významu nie len pre ekonomiky EÚ, ale aj pre samotné Slovensko. Ekonomika stredoázijských štátov je zväčša zameraná na ťažobný priemysel a export nerastných surovín, avšak obe strany majú záujem o rozvoj spolupráce aj v iných oblastiach hospodárstva. Zahraničnoobchodná spolupráca Slovenska s krajinami Strednej Ázie má pre daný región strategický význam najmä z pohľadu ďalšieho ekonomického rozvoja, sociálneho pokroku, upevnenia si pozície vo svetovom hospodárstve, možnosti modernizácie ekonomiky prostredníctvom získania významných európskych investícií, či moderných technológií.

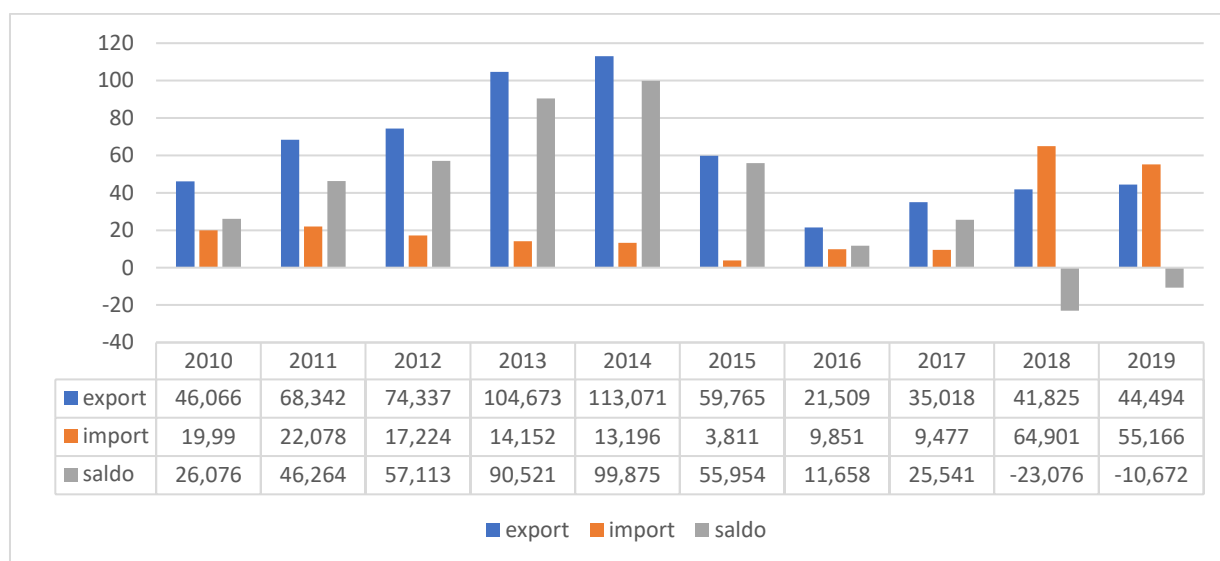
2.1 Vzájomný vývoj zahraničného obchodu

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

Vývoj zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou v rokoch 2010 – 2019 je zobrazený na grafe 2.1, pričom možno pozorovať, že Slovensko malo v 2018 – 2019 pasívnu obchodnú bilanciu so Strednou Áziou, v rokoch 2010 – 2017 bola obchodná bilancia na druhej strane aktívna. Rast importu zo Strednej Ázie 2018 – 2019 bol spôsobený zvýšeným dovozom minerálnych palív najmä z Kazachstanu. V rokoch 2015 a 2016 možno sledovať prepád zahraničného obchodu so Strednou Áziou v dôsledku vypuknutia rusko-ukrajinského konfliktu, pričom sankcie uvalené na Rusko zo strany EÚ mali dopad na obchod s krajinami Strednej Ázie. Ekonomiky Strednej Ázie sú závislé na obchode s Ruskom a rovnako ako ruská ekonomika, aj ekonomiky týchto krajín zaznamenali pokles.

Prepad bol taktiež zapríčinený aj poklesom cien ropy, ktorá je hlavnou exportnou komoditou, ktorej predaj predstavuje príjem do HDP krajín Strednej Ázie, najmä Kazachstanu. Následne v rokoch 2017 – 2019 sme zaznamenali opätovný rast s predpokladom ďalšieho zvýšenia zahraničnoobchodnej výmeny v nasledujúcich rokoch. Vývoj zahraničného obchodu Slovenska s jednotlivými krajinami Strednej Ázie v 2019 je zobrazený v grafe 2.2.

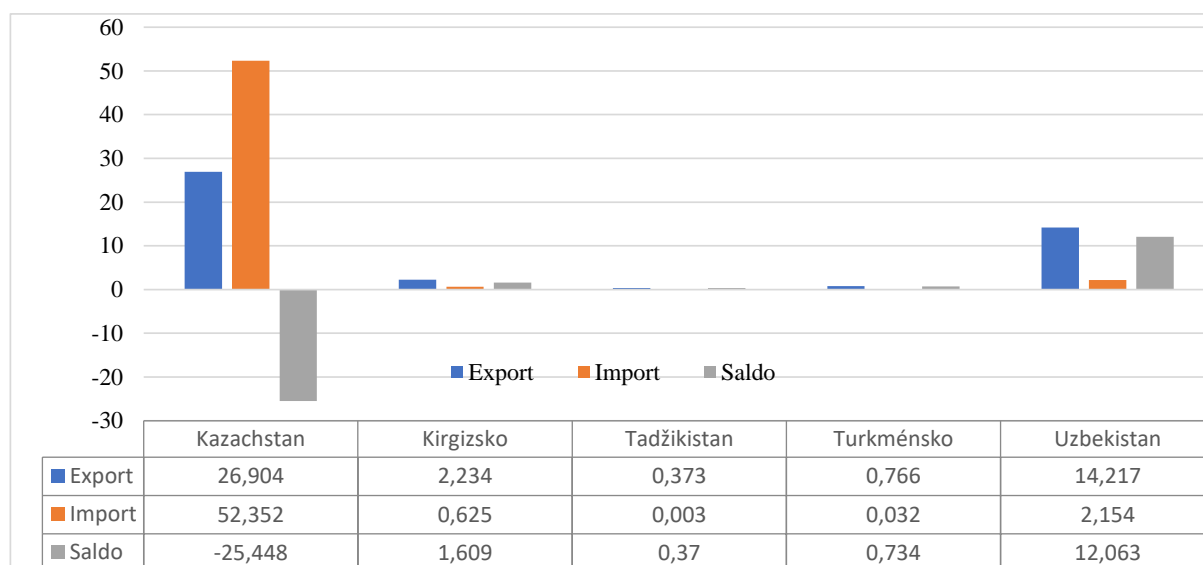
Graf 2.1 Zahraničný obchod Slovenska so Strednou Áziou v rokoch 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Celkový export Slovenska do krajín stredoázijského regiónu v roku 2019 dosiahol hodnotu 44,494 mil. eur. Z toho export do Kazachstanu bol vo výške 26,9 mil. eur, Kirgizska 2,234 mil. eur, Tadžikistanu 373-tis. eur, Turkménska 766-tis. eur a Uzbekistanu 14,217 mil. eur. Celkový import Slovenska z týchto krajín bol realizovaný vo výške 55,166 mil. eur. Z toho import z Kazachstanu v objeme 52,352 mil. eur, Kirgizska 625-tis. eur, Uzbekistan 2,154 mil. eur. Import z Tadžikistanu a Turkménska sa pohyboval na úrovni blízkej nule (ŠÚ SR, 2020). S pohľadu obratu sa v roku 2019 Kazachstan podieľal na zahraničnom obchode medzi Slovenskom a Strednou Áziou viac ako 79,5 % a je dlhodobou najvýznamnejším obchodným partnerom Slovenska spomedzi krajín Strednej Ázie.

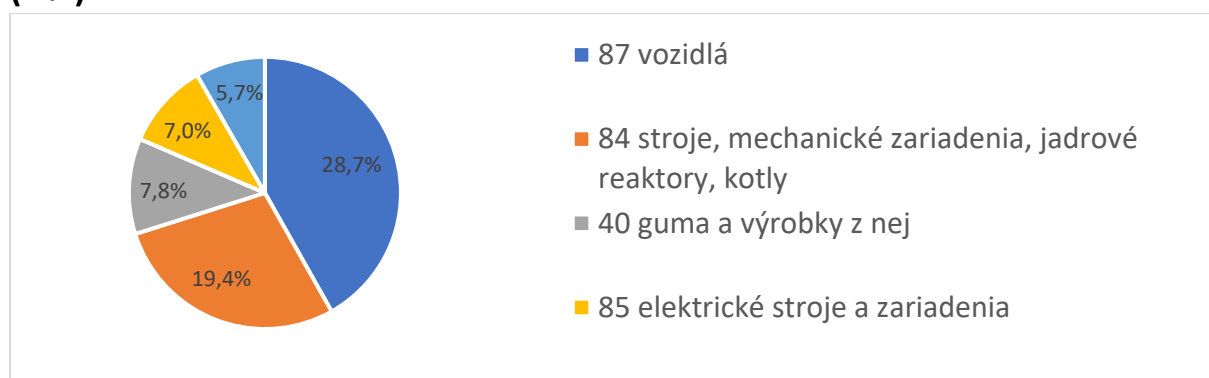
Graf 2.2 Obchodná výmena Slovenska s jednotlivými krajinami Strednej Ázie v roku 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Ak sa pozrieme na komoditnú štruktúru zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou za rok 2019, možno pozorovať, že najviac exportovanými tovarmi zo Slovenska do Strednej Ázie podľa HS2 boli vozidlá 28,7 %, stroje a zariadenia 19,4 % a guma a výrobky z nej 7,8 %, elektrické stroje a zariadenia 7 % a živé zvieratá 5,7 % (graf 2.3)

Graf 2.3 Tovarová štruktúra exportu SR do Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

Import Slovenska zo Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 zastupovali s podielom viac ako 90 % nerastné palivá, nasledované orechmi a ovocím 3,8 % a hnojivami 1,6 % (graf 2.4)

Graf 2.4 Tovarová štruktúra importu SR zo Strednej Ázie v 2019 podľa HS2 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ITC

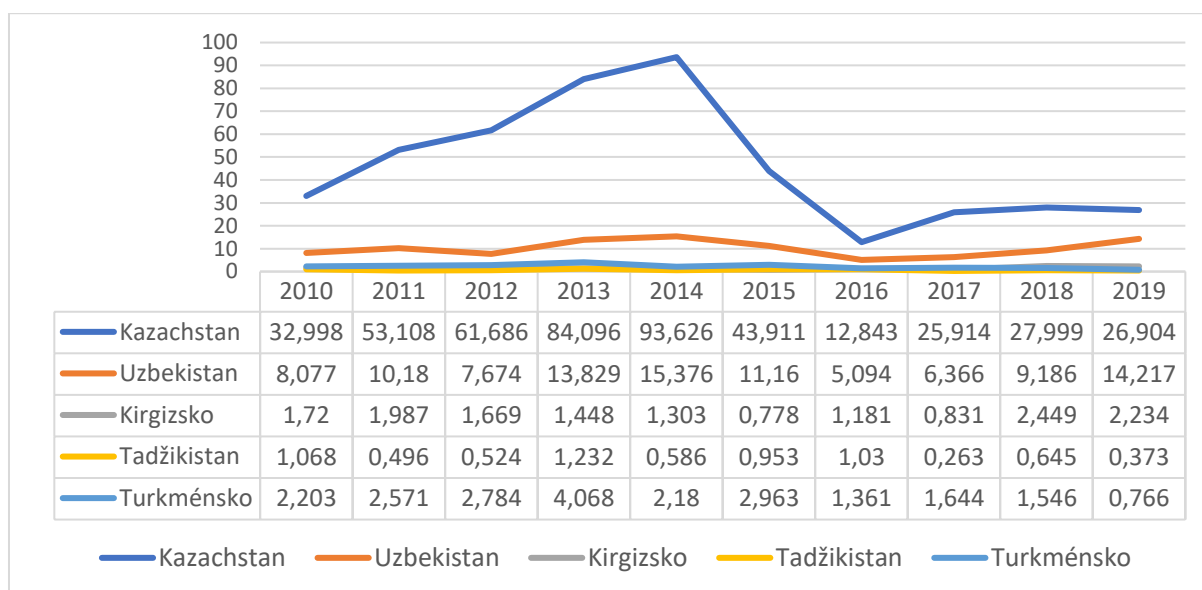
Podľa klasifikácie HS4 boli najviac exportovanými položkami zo Slovenska do Strednej Ázie osobné automobily 21 %, časti, súčasti vozidiel 5,9 % a živé hovädzie zvieratá 5,7 % a najviac importovanými komoditami ropné oleje s viac ako 91 %, hrozno 3,2 % a hnojivá 1,3 % (tabuľka 1.1).

Tabuľka 1.1 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou v 2019 podľa HS4

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

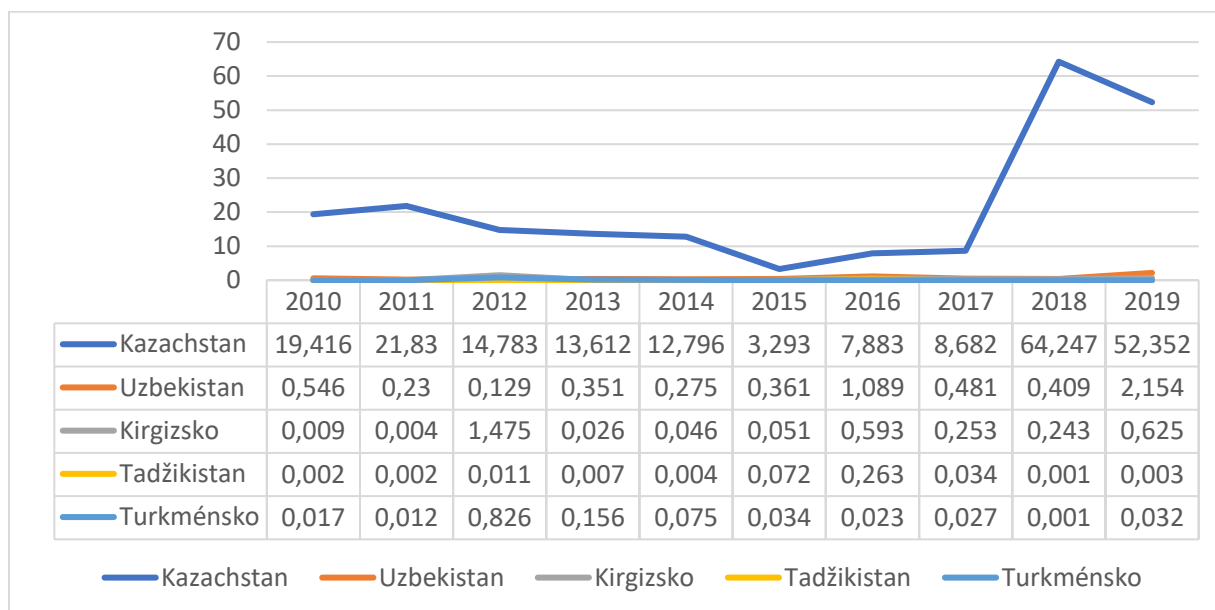
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠU SR

Graf 2.5 Export SR do krajín Strednej Ázie v rokoch 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Graf 2.6 Import SR z krajín Strednej Ázie v rokoch 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Najvýznamnejším exportným a importným partnerom Slovenska je dlhodobo Kazachstan. Ako vyplýva z grafu 2.5, export slovenských spoločností do Kazachstanu závisí od ekonomickej situácie v krajine a kolíše. Za posledných 10 rokov bol najvyšší export zo Slovenska do Kazachstanu v roku 2014, následne export začal klesať v dôsledku už spomínaných udalostí. Druhým najväčším

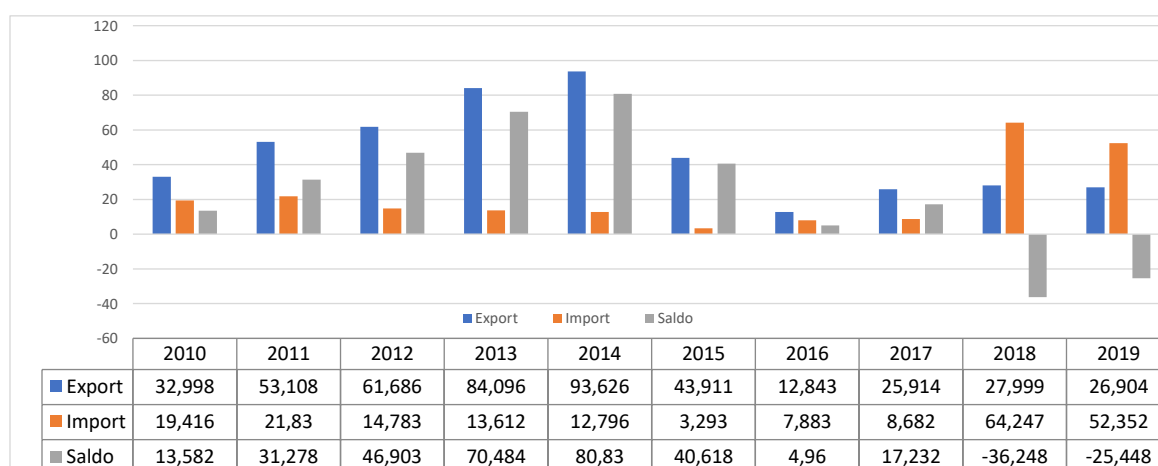
exportným partnerom Slovenska spomedzi krajín Strednej Ázie je Uzbekistan. Export slovenských spoločností do ostatných krajín Strednej Ázie je pomerne nízky.

Najvýznamnejším importným partnerom Slovenska spomedzi krajín Strednej Ázie je taktiež dlhodobo Kazachstan. Import z Uzbekistanu, Kirgizska, Tadžikistanu a Turkménska je nízky (graf 2.6).

2.1.1 Zahraničný obchod Slovenska s Kazachstanom

Obchodná bilancia Slovenska s Kazachstanom bola dlhodobo aktívna. Kladné saldo vzájomného obchodu bolo ovplyvnené tým, že Slovensko nie je významným importérom energetických surovín z Kazachstanu. Situácia sa zmenila v 2018 a 2019 kedy vzrástol dovoz minerálnych palív a olejov z Kazachstanu (graf 2.7). V roku 2019 dosiahol slovenský export do Kazachstanu 26,9 mil. EUR, čo predstavuje menší pokles oproti 2018 ale niekoľkonásobný nárast oproti rokom 2010 – 2017 (MH SR, 2020). Celkový obrat zahraničného obchodu s Kazachstanom predstavoval 79,25 mil. EUR. Za rok 2019 bol Kazachstan 62. najvýznamnejší exportný partner Slovenska a celkovo 61. najvýznamnejší obchodný partner. Slovensko sa podieľalo na zahraničnom obchode Kazachstanu 0,069 % (MH SR, 2020).

Graf 2.7 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Kazachstanom v rokoch 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Slovenský export do Kazachstanu je diverzifikovaný a predstavuje prierez hlavných odvetví slovenského hospodárstva. Najvýznamnejšími tovarovými skupinami slovenského vývozu do Kazachstanu podľa HS4 boli v roku 2019 osobné automobily, živé hovädzie zvieratá, spaľovacie motory a vtáacie vajcia. Na porovnanie, v roku 2018 boli hlavné exportné komodity osobné automobily, spaľovacie motory, lekárske prístroje a dopravníky. Hlavnou dovoznou položkou z Kazachstanu podľa HS4 v 2019 boli ropné oleje, ktorých import tvoril takmer 96 % celkového importu, ďalej hnojivá, ropné plyny a ryby. V roku 2018 boli najviac importované komodity ropné plyny, ferozliatiny, meď a vodík (ŠÚ SR, 2020). Detailnejšia štruktúra exportovaných a importovaných komodít je zobrazená v tabuľke 1.2. Slovenský export do Kazachstanu je tvorený najmä tovarmi s vyššou pridanou hodnotou z oblasti automobilového, energetického, zdravotníckeho priemyslu. Kazašský export na Slovensko je tvorený najmä nerastnými surovinami.

Tabuľka 1.2 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Kazachstanom v 2019 podľa HS4

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

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠU SR

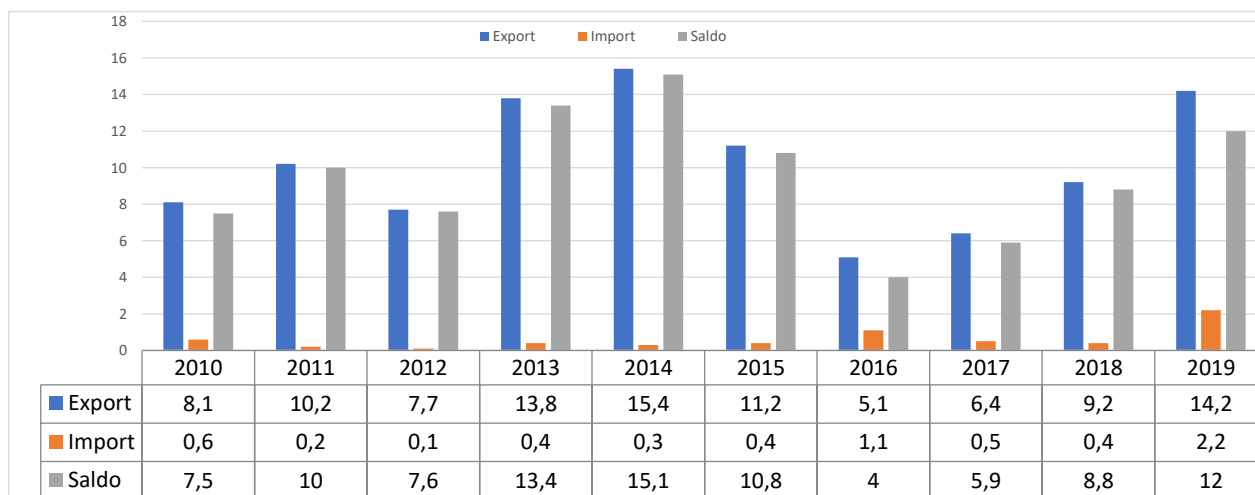
Niekoľko tradičných slovenských spoločností už exportuje do Kazachstanu. Ide o tieto sektory a spoločnosti: zdravotníctvo (Chirana, Medirex), energetika (Engul s.r.o., Adrian Group s.r.o., Applied Precision s.r.o.), potravinárstvo (Progast spol, s.r.o., AEH spol, s.r.o.), čistenie odpadových vôd (Progroupe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

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

2.1.2 Zahraničný obchod Slovenska s Uzbekistanom

Obchodná bilancia Slovenska s Uzbekistanom je dlhodobo aktívna. Uzbekistan je druhým najvýznamnejším partnerom Slovenska spomedzi krajín Strednej Ázie. Najvyššie čísla dosiahol slovenský export do Uzbekistanu v roku 2019, pričom možno evidovať nárast oproti predchádzajúcim rokom (graf 2.8).

Graf 2.8 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Uzbekistanom v rokoch 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

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

V roku 2019 boli z Uzbekistanu dovážané predovšetkým ovocie a zelenina (najmä hrozno a cibuľa) a textilné produkty (tielka a kostýmy) (tabuľka 1.3). V predchádzajúcom roku 2018 boli najviac dovážané komodity takmer totožné s komoditami z 2019, pričom sa ešte dovezla meď a jej zliatiny (ŠÚ SR, 2020). Uzbecký export na Slovensko je tvorený najmä produktami tradičných uzbeckých odvetví, ktorými sú potravinársky a textilný priemysel, prípadne nerastnými surovinami.

Tabuľka 1.3 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Uzbekistanom v 2019 podľa HS4

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

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠU SR

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

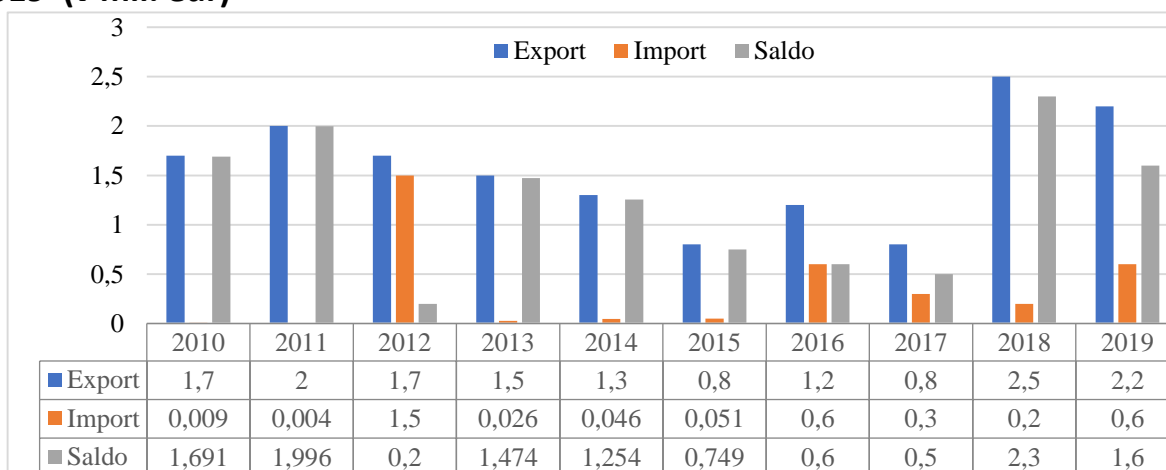
Podľa údajov z NBS za rok 2018 sú informácie o slovenských investíciách v Uzbekistane dôverné (označené ako C) a tak konkrétnu výšku slovenských investícií v Uzbekistane nevieme uviesť. V Uzbekistane má svoju investíciu slovenská spoločnosť Asseco a vytvorila v hlavnom meste dcérsku spoločnosť Asseco Central Asia, odkiaľ spoločnosť ponúka svoje služby pre všetky krajiny

Strednej Ázie. Ďalšiu významnú investíciu v Uzbekistane má slovenská spoločnosť Chirana, ktorá v Uzbekistane vybudovala závod na výrobu medicínskych zariadení. Na Slovensku neevidujeme žiadnu uzbeckú investíciu, čo potvrdzujú aj údaje NBS za 2018 (NBS, 2018).

2.1.3 Zahraničný obchod Slovenska s Kirgizskom

Zahraničný obchod Slovenska s Kirgizskom sa dlhodobo nachádza na veľmi nízkej úrovni. Slovenský export do Kirgizska dlhodobo prevyšuje import z tejto krajiny. V roku 2018 a 2019 však slovenský export do tejto krajiny zaznamenal viac ako dvojnásobný nárast oproti predchádzajúcim rokom, ktorý bol spôsobený najmä nárastom exportu zbraní zo Slovenska (graf 2.9).

Graf 2.9 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Kirgizskom v rokoch 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Komoditná výmena medzi Slovenskom a Kirgizskom je rozmanitá. Podľa klasifikácie HS4 bol slovenský export do Kirgizska v 2019 tvorený prístrojmi na váženie, hygienickými potrebami, osobnými automobilmi a traktormi (tabuľka 1.4). V 2019 tvorili viac ako 90 % kirgizského exportu na Slovensko medené odpady a medený šrot. Pre porovnanie, v roku 2018 patrili medzi najvýznamnejšie exportované komodity: prístroje na váženie, osobné automobily a pištoly a viac ako polovicu slovenského importu z Kirgizska tvorili orechy, ktoré vyváža Kirgizsko takmer do celého sveta (ŠÚ SR, 2020).

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

Tabuľka 1.4 **Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Kirgizskom v 2019 podľa HS4**

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

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

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

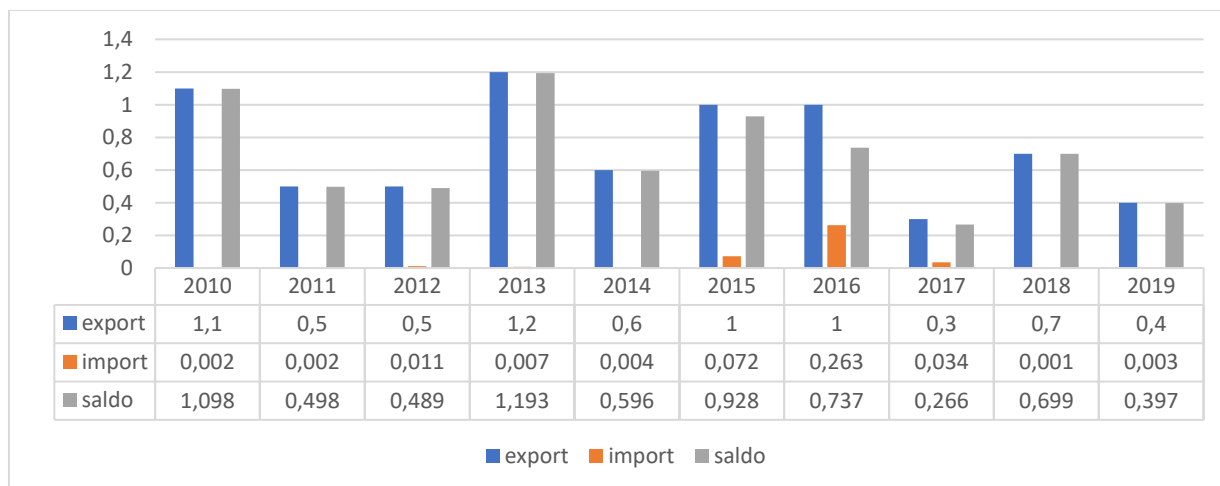
Slovensko v Kirgizsku neeviduje podľa údajov NBS za 2018 žiadnu investíciu, obdobná je situácia s kirgizskými investíciami na Slovensku (NBS, 2018).

2.1.4 Zahraničný obchod Slovenska s Tadžikistanom

Obchodná výmena medzi Slovenskom a Tadžikistanom dosahuje dlhodobu nízke hodnoty, pričom import z Tadžikistanu bol s výnimkou v roku 2016 (263-tis. EUR) takmer rovný nule. Slovensko má s Tadžikistanom aktívnu obchodnú bilanciu (graf 2.10). Zahraničnoobchodná výmena medzi Slovenskom

a Tadžikistanom dosiahla v roku 2019 úroveň 403-tis. EUR, čo je pokles takmer o polovicu v porovnaní s rokom 2018.

Graf 2.10 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Tadžikistanom v rokoch 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Tabuľka 1.5 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Tadžikistanom v 2019 podľa HS4

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

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

V 2019 exportovalo Slovensko do Tadžikistanu podľa klasifikácie HS4 hygienické potreby, britvy či čerpadlá (tabuľka 1.5). Pre porovnanie, väčšinu exportu 2018 tvorili meracie prístroje, britvy a čerpadlá (ŠÚ SR, 2020). Import

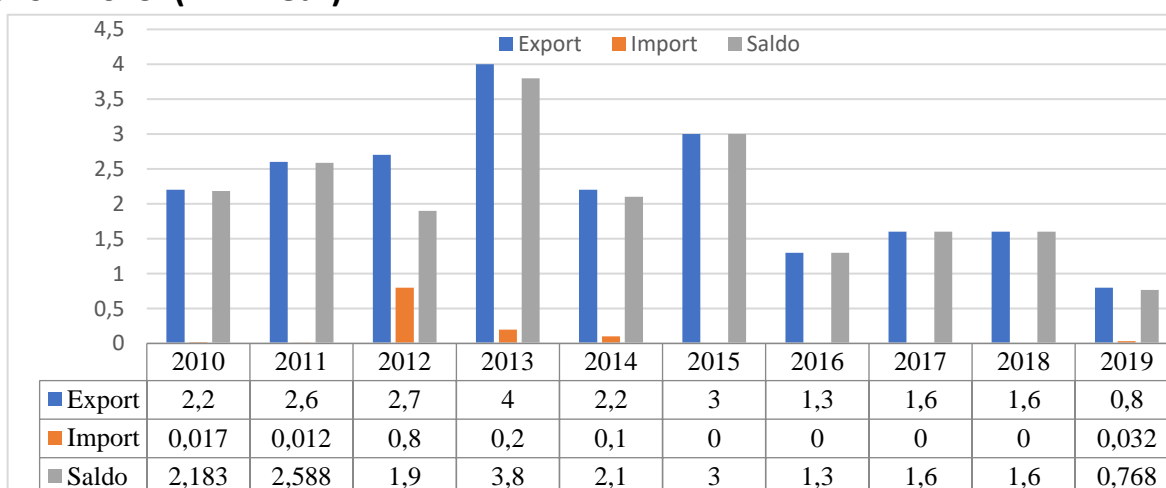
z Tadžikistanu na Slovensko je zanedbateľný, v roku 2019 dosiahol úroveň 2 631 EUR a bol tvorený strojmi na spracovanie kaučuku, dámskymi kostýmami.

Pre slovenské spoločnosti je náročné presadiť sa na tadžickom trhu z dôvodu vysokej miery korupcie a byrokracie v krajine, ťažkosťami nájst si relevantného partnera, ktorý má dostatok finančných prostriedkov na realizáciu obchodu. Slovenský export do Tadžikistanu nie je stabilný, ide skôr o jednorazový export slovenských spoločností. Slovensko nemá v krajine zastupiteľský úrad, Tadžikistan je pokrývaný z Uzbekistanu, čo sťažuje komunikáciu a obchodovanie s krajinou. ZÚ Taškent neviduje žiadnu slovenskú investíciu v Tadžikistane, ani Tadžikistanu na Slovensku, čo potvrdzujú aj údaje NBS za 2018 (NBS, 2018).

2.1.5 Zahraničný obchod Slovenska s Turkménskom

Slovensko nedosahuje s Turkménskom významnú obchodnú výmenu. Export Slovenska do Turkménska sa za posledných 10 rokov pohyboval na úrovni 1 – 4 mil. EUR a hodnota importu sa blížila k nule, jeho vývoj možno pozorovať na grafe 2.11. V 2019 dosiahol slovenský export do Turkménska hodnotu 800-tis. EUR a import len 32-tis. EUR, čo predstavuje asi polovičný pokles oproti 2018.

Graf 2.11 Zahraničný obchod medzi Slovenskom a Turkménskom v rokoch 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

Slovenský export v 2019 bol podľa klasifikácie HS4 zameraný na vývoz priemyselných a potravinárskych strojov, lekárskeho prístrojov, konštrukcií a výrobkov zo železa a ocele. Slovenský import z Turkménska bol tvorený

postelňou bielizňou, bavlnenými tkaninami, pánskymi oblekmi a zrkadlami. (tabuľka 1.6). Pre porovnanie, v roku 2018 pozostávala komoditná štruktúra slovenského exportu do Turkménska z osciloskopov, potravinárskych strojov a automobilov a import z rôznych položiek textilného priemyslu (ŠÚ SR, 2020).

Tabuľka 1.6 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska s Turkménskom v 2019 podľa HS4

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

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR

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

2.2 Obchodná komplementarita vzájomného zahraničného obchodu

Analýza zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou dokazuje, že ich vzájomný obchod sa realizuje najmä v sektoroch s dlhodobou tradíciou. Slovensko vyváža do krajín Strednej Ázie produkty automobilového

a strojárskoho priemyslu na jednej strane, na druhej strane vyvážajú krajiny Strednej Ázie na Slovensko najmä nerastné a energetické suroviny, ktorými Slovensko nedisponuje. Pre budúce smerovanie vzájomného obchodu je dôležitý pohľad na to, do akej miery sa prekrýva celkový dopyt a ponuka sledovaných krajín. Takýto pohľad poskytuje index obchodnej komplementarity.

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

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

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

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

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

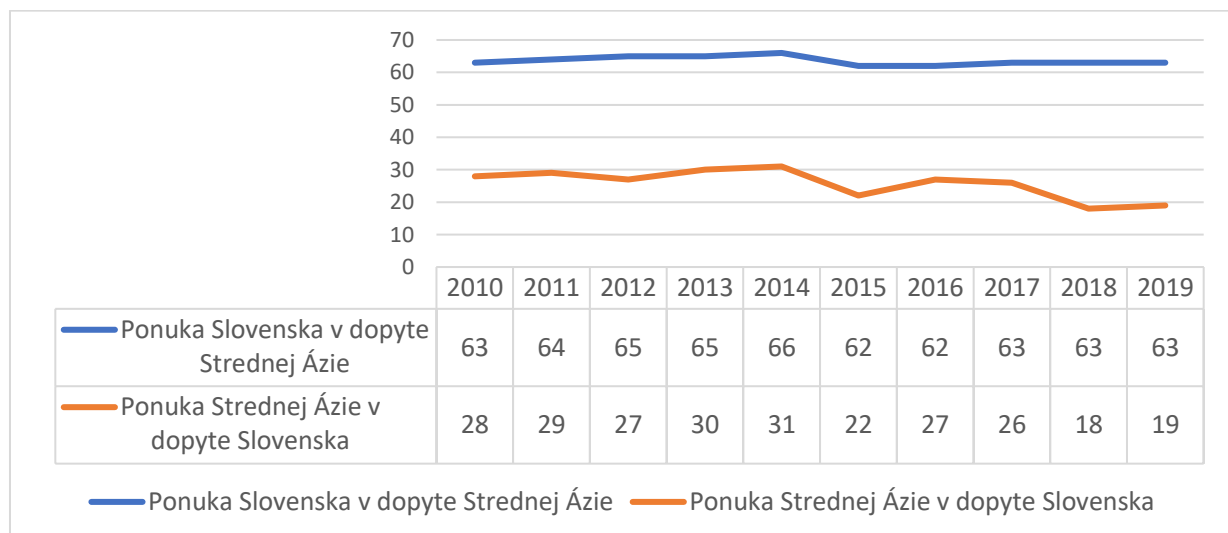
TCI nie je vhodné použiť na akékoľvek krajiny. Krajiny, ktoré sú geograficky vzdialené alebo im vznikajú vysoké dopravné a transakčné náklady nemusia byť ideálni obchodní partneri napriek vysokým hodnotám indexu komplementarity.

Podrobný prehľad výsledkov obchodnej komplementarity medzi Slovenskom a Strednou Áziou je zobrazený v grafe 2.12. Pre lepšiu vypovedaciu schopnosť zahŕňa výpočet indexu obchodnej komplementarity širšie časové obdobie (2010 – 2019). Na základe získaných údajov možno konštatovať, že Slovensko predstavuje pre Strednú Áziu pomerne zaujímavý trh z hľadiska obchodnej komplementarity. V prípade ponuky Slovenska v dopyte Strednej Ázie dosiahol index v roku 2019 hodnotu 63 a z dlhodobého hľadiska má mierne rastúci trend za obdobie posledných 5 rokov (2015 – 2019), čo signalizuje možný rast obchodnej spolupráce do budúcnosti. V súčasnosti je prienik slovenských

spoločností na stredoázijský trh strategicky dôležitý vzhľadom na veľkosť trhu a jeho relatívnu nenasýtenosť.

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

Graf 2.12 Vývoj obchodnej komplementarity medzi Slovenskom a Strednou Áziou v rokoch 2010 – 2019 na základe TCI



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov UNCTADSTAT

Pre porovnanie Slovenska s EÚ, dosahujú hodnoty indexu obchodnej komplementarity aj z pohľadu EÚ aj z pohľadu Strednej Ázie vyššie hodnoty ako v prípade Slovenska. Príčinou môže byť zvýšený dopyt krajín Strednej Ázie po sofistikovanej produkcii, ktorú európske spoločnosti vyrábajú. Nezávisle od výsledku TCI potvrdzuje uvedený fakt aj štatistika komoditnej štruktúry exportu EÚ do Strednej Ázie. Hlavné položky EÚ exportu tvoria stroje, chemické produkty a prepravné zariadenia. Vysoké hodnoty TCI pri ponuke EÚ zapríčiňuje aj značná diverzifikácia exportu EÚ do Strednej Ázie. V prípade ponuky Strednej Ázie v dopyte EÚ je situácia odlišná. TCI dlhodobo dosahuje hodnoty oscilujúce v rozpätí 30 až 40. Ide o pomerne nízke hodnoty obchodnej komplementarity.

Základným dôvodom tejto situácie je fakt, že zatiaľ čo krajiny Strednej Ázie exportujú do EÚ prevažne nerastné suroviny. Na základe výsledkov TCI možno konštatovať, že EÚ predstavuje pre Strednú Áziu výrazne významnejší trh, ako je to v prípade významu stredoázijského trhu pre EÚ. Význam Strednej Ázie pre EÚ je však v súčasnosti významný najmä z hľadiska dodávok nerastných surovín.

2.3 Intenzita vzájomného zahraničného obchodu

Vzhľadom na to, že intenzita obchodu medzi dvomi krajinami závisí od mnohých faktorov, akými sú napríklad veľkosť ekonomík, ich vyspelosť, štruktúra HDP, geografická poloha a vzdialenosť, analýza zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou zahŕňa aj výpočet intenzity obchodu.

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

$$TII_{ij} = \frac{(x_{ij}/X_{it})}{(x_{wj}/X_{wt})} \quad (2)$$

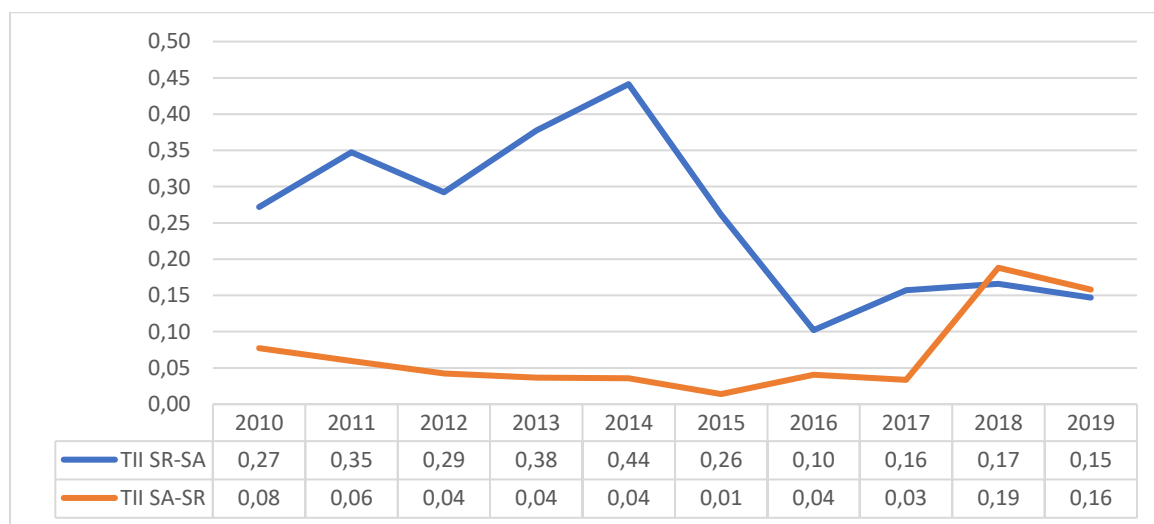
kde:

- x_{ij} predstavuje hodnotu vývozu z krajiny i do krajiny j ;
- X_{it} predstavuje hodnotu celkového vývozu krajiny i do sveta;
- x_{wj} predstavuje hodnotu celkového svetového vývozu do krajiny j ;
- X_{wt} predstavuje celkovú hodnotu svetového vývozu.

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

V tomto prípade berieme do úvahy obchodnú intenzitu Slovenska a Strednou Áziou ako regiónom (graf 2.13), ako aj medzi Slovenskom a jednotlivými krajinami Strednej Ázie (graf 2.14 a 2.15).

Graf 2.13 Vývoj obchodnej intenzity medzi Slovenskom a Strednou Áziou 2010 – 2019 na základe TII



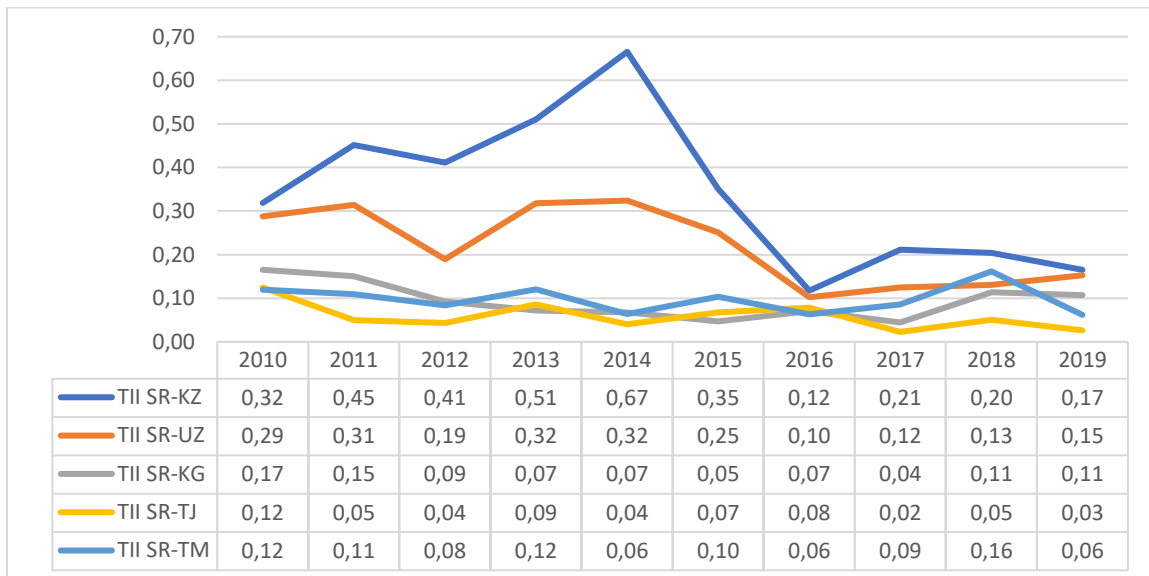
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTADSTAT

Index obchodnej intenzity TII SR-SA a TII SA-SR dosahoval 2010 – 2019 hodnoty nižšie ako 1, z čoho vyplýva, že Slovensko a región Strednej Ázie nie sú takými obchodnými partnermi, ako by sa očakávalo na základe ich postavenia vo svetovom hospodárstve (graf 2.13). Hodnoty indexu sú blízke 0, čo značí nízku exportnú aktivitu Slovenska smerom do Strednej Ázie a taktiež Strednej Ázie smerom na Slovensko. V rokoch 2018 a 2019 TII SA-SR narástlo niekoľkonásobne oproti predchádzajúcim rokom a možno pozorovať, že v týchto rokoch je TII SA-SR vyšší ako TII SR-SA, čo je spôsobené najmä zvýšeným exportom Kazachstanu na Slovensko a pasívnym saldum Slovenska so Strednou Áziou.

Na základe výsledkov možno konštatovať, že v rokoch 2010 – 2019 dosahoval Index obchodnej intenzity Slovenska s jednotlivými krajinami Strednej Ázie hodnoty nižšie ako 1, čo značí, že dané krajiny nie sú takými obchodnými partnermi Slovenska ako by sa očakávalo na základe ich pozície vo svetovom hospodárstve a hovorí o nízkej úrovni exportnej aktivity slovenských vývozcov smerom do Strednej Ázie (graf 2.14). Najvyššie hodnoty dosahoval TII SR-KZ, čo len potvrdzuje, že Kazachstan je najvýznamnejší exportný partner pre Slovensko spomedzi krajín Strednej Ázie. Najvyššiu hodnotu dosiahol TII SR-KZ v 2014,

následne bola hodnota relatívne volatilná. Podľa štatistík zahraničného obchodu je druhým najvýznamnejším obchodným partnerom Slovenska Uzbekistan, čo potvrdzujú aj výsledky TII SR-UZ, hodnoty tohto indexu majú od 2017 opäť rastúcu tendenciu.

Graf 2.14 Vývoj obchodnej intenzity medzi Slovenskom a jednotlivými krajinami Strednej Ázie 2010 – 2019 na základe TII

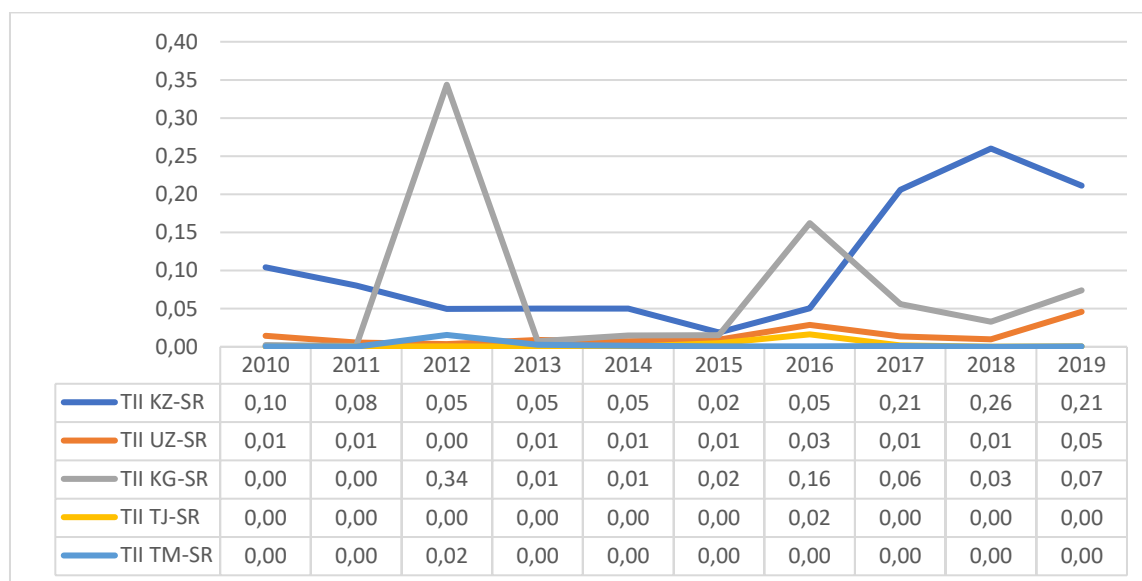


Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTADSTAT

Index obchodnej intenzity krajín Strednej Ázie so Slovenskom dosahoval v rokoch 2010 - 2019 veľmi nízke hodnoty blízke 0, čo značí nízku intenzitu exportnej aktivity exportérov zo Strednej Ázie smerom na Slovensko v porovnaní s tým ako by sa očakávalo na základe ich pozície vo svetovom hospodárstve (graf 2.15). Slovensko nie je významnou exportnou destináciou krajín regiónu Strednej Ázie a export z týchto krajín dosahuje dlhodobo nízke hodnoty, v priemere najvyššie hodnoty dosahuje TII KZ-SR. Na základe tohto indexu bola najvyššia exportná aktivita smerom na Slovensko v roku 2019 zaznamenaná zo strany kazašských spoločností. Hodnoty TII majú kolísavý charakter, čo je spôsobené zvýšeným exportom Slovenska ale aj krajín Strednej Ázie v niektorých rokoch.

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

Graf 2.15 Vývoj obchodnej intenzity medzi krajinami Strednej Ázie a SR v rokoch 2010 – 2019 na základe TII



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTADSTAT

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

2.4 Vzájomný vnútroodvetvový zahraničný obchod

Prostredníctvom Grubel-Lloyd indexu určíme, či a v ktorých tovarových skupinách existuje vnútroodvetvový obchod Slovenska so Strednou Áziou v období rokov 2015 – 2019 a zhodnotíme tak aktuálnu zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Strednou Áziou (príloha A).

Index vnútroodvetvového obchodu alebo Grubel – Lloydov index meria úroveň vnútroodvetvového obchodu medzi dvomi krajinami. Hovorí o tom, či krajina je čistým dovozcom alebo vývozcom, resp. či existuje vnútroodvetvový

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

$$GL_{kij} = 1 - (|X_{kij} - M_{kij}|) / (X_{kij} + M_{kij}) \quad (3)$$

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

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

Ak $GL = 0$ (only inter-industry trade) tak nie je prítomný vnútroodvetvový obchod a určitá krajina je buď čistým exportérom alebo importérom danej komodity. Ak $GL = 1$ (only intra-industry trade) tak existuje vnútroodvetvový obchod medzi krajinami, ktorý sa realizuje pomocou vnútroodvetvovej výmeny. Čím je hodnota GLI bližšia k 0, tým existuje vyššia miera špecializácie obchodnej spolupráce medzi krajinami alebo regiónmi (Egger, 2005).

GLI použijeme na zhodnotenie súčasných zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a Strednou Áziou a to konkrétne, či krajiny medzi sebou obchodujú s podobnými alebo úplne odlišnými tovarmi. V tabuľke 1.7 môžeme vidieť tovarové skupiny podľa HS2, kde GL index medzi Slovenskom a Strednou Áziou aspoň raz v sledovanom období 2015 – 2019 dosiahol hodnoty vyššie ako 0,5.

Na základe výpočtov GLI možno pozorovať, že iba v 6 tovarových skupinách HS2 a to konkrétne HS 31 – Hnojivá, HS 39 – Plasty a výrobky z nich, HS 61 – Odevy a odevné doplnky, HS 64 – Obuv, gamaše a podobné výrobky, HS 68 – Výrobky z kameňa, sadry, cementu a HS 76 – Hliník a produkty z neho, prebiehal v období 2015 – 2019 v nejakom rozsahu vnútroodvetvový obchod. V niektorých rokoch bol v daných komoditných skupinách vnútroodvetvový obchod zaznamenaný, v niektorých nie. Napríklad v tovarovej skupine HS 61 – Odevy možno pozorovať existenciu vnútroodvetvového obchodu v rokoch 2017,

2018, 2019 a neexistenciu vnútroodvetvového obchodu v 2015 a 2016. Najvyššie hodnoty GL indexu medzi Slovenskom a Strednou Áziou v období 2015 – 2019 dosiahla tovarová skupina HS 31 – Hnojivá v 2019 (0,99), avšak tá istá tovarová skupina dosiahla hodnotu 0 v predchádzajúcich štyroch rokoch.

Tabuľka 1.7 Vývoj vnútroodvetvového obchodu Slovenska so Strednou Áziou pre vybrané tovarové triedy podľa HS2 v 2015 – 2019

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

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC

Podľa teórie by vnútroodvetvový obchod mal prebiehať medzi vyspelými priemyselnými krajinami. V našom prípade sa teória potvrdila výpočtami, keďže Slovensko zaraďujeme medzi vyspelé priemyselné krajiny a krajiny Strednej Ázie nie (okrem Kazachstanu, ktorý môžeme považovať za relatívne vyspelý). Na základe výpočtov možno konštatovať, že medzi Slovenskom a Strednou Áziou neprebíha takmer žiaden vnútroodvetvový obchod a vzájomná obchodná výmena má charakter medziodvetvového obchodu. To potvrdzujú aj štatistiky zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou. Zatiaľ čo exporty Strednej Ázie na Slovensko sú tvorené najmä nerastnými surovinami, slovenský export pozostáva najmä z priemyselných tovarov.

2.5 Korelačná analýza vplyvu vybraných faktorov na vzájomný zahraničný obchod

Medzi najčastejšie využívané metódy v oblasti ekonometrie patrí korelačná a regresná analýza, ktoré spolu úzko súvisia. Vznikli aplikáciou techník

z viacerých oblastí ako psychológia, financie, marketing a k ich samotnému rozvoju prispela aj samotná výpočtová technika. Korelácia je miera závislosti medzi dvomi alebo viacerými premennými, ktorá sa dá vypočítať viacerými spôsobmi.

Pri analýze faktorov ovplyvňujúcich export Slovenska do Strednej Ázie sa využila korelačnú analýzu prostredníctvom funkciu CORREL v Microsoft Excel, ktorá určuje, či existuje nejaký vzťah medzi dvomi vlastnosťami (Microsoft, 2021). Rovnica korelačného koeficienta je:

$$\text{Correl}(X, Y) = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 \sum (y - \bar{y})^2}} \quad (4)$$

označujúcich

\bar{x} a \bar{y}

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

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

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

Skúmame vplyv jednotlivých nezávislých premenných na export Slovenska do Strednej Ázie. Za nezávislé premenné sme si stanovili výmenný kurz euro/tenge, HDP Strednej Ázie, cena ropy a HDP p.c. Strednej Ázie. Tieto nezávislé premenné sme si zvolili na základe predpokladu, že ovplyvňujú množstvo finančných prostriedkov, ktoré majú ekonomiky krajín Strednej Ázie, spoločnosti a jednotlivci k dispozícii a tým vplývajú na množstvo tovarov

a služieb, ktoré si Stredná Ázia môže kúpiť v zahraničí a tak ovplyvňujú slovenský export do Strednej Ázie.

Prostredníctvom funkcie CORREL sme zistili, že existuje pozitívna korelácia medzi exportom Slovenska do Strednej Ázie a cenou ropy, HDP Strednej Ázie a HDP p.c. Strednej Ázie a negatívna korelácia medzi exportom Slovenska do Strednej Ázie (najmä Kazachstanu) a výmenným kurzom euro/tenge. Hodnoty korelačných koeficientov sú zobrazené v tabuľke 1.8.

Tabuľka 1.8 Hodnoty korelačných koeficientov

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

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

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

3 Perspektívy zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska so Strednou Áziou a ďalšie možnosti vzájomnej obchodnej spolupráce

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

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

3.1 Predikcia vývoja vzájomného zahraničného obchodu

Saldo zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou bolo v období 2007 – 2017 aktívne, v rokoch 2018 – 2019 sme zaznamenali naopak pasívne saldo. Na vývoj zahraničnoobchodnej výmeny majú vplyv viaceré faktory ako cena ropy a iných nerastných surovín, naviazanosť ekonomík stredoázijských krajín najmä na ruskú ekonomiku (prípadne čínsku ekonomiku), ktoré ovplyvňujú HDP krajín Strednej Ázie a na druhej strane je to najmä úspešnosť slovenských spoločností presadiť sa v tendroch alebo získať najmä štátne zákazky v krajinách.

V nasledujúcej časti sa preto pozrieme na predikciu vývoja exportu a importu medzi Slovenskom a Strednou Áziou na roky 2020 – 2024, pričom využijeme prognózy v programe Microsoft Excel.

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

$$y = a + bx \quad (5)$$

kde:

$$a = \bar{y} - b\bar{x} \quad (6)$$

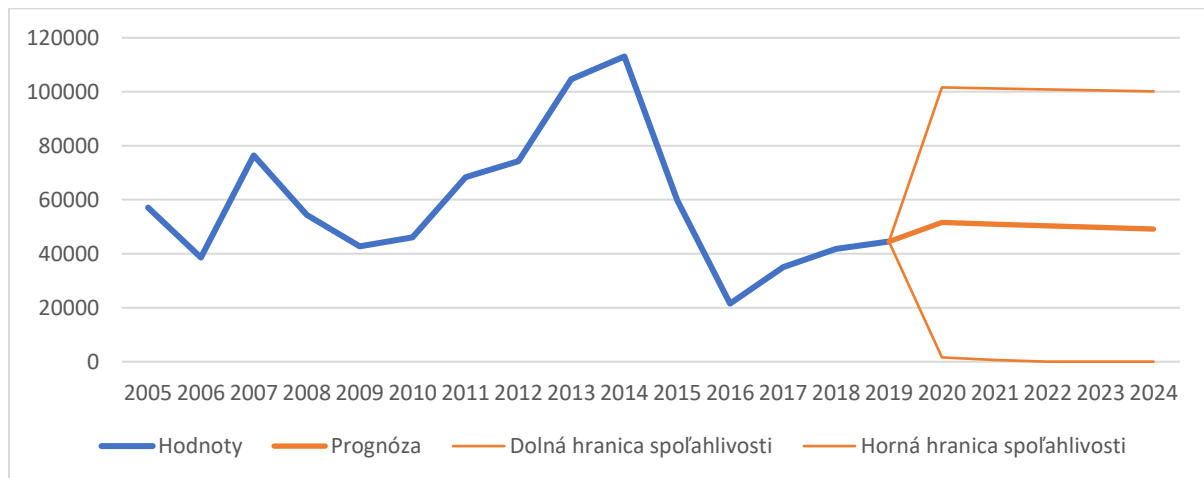
a

$$b = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum(x - \bar{x})^2} \quad (7)$$

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

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

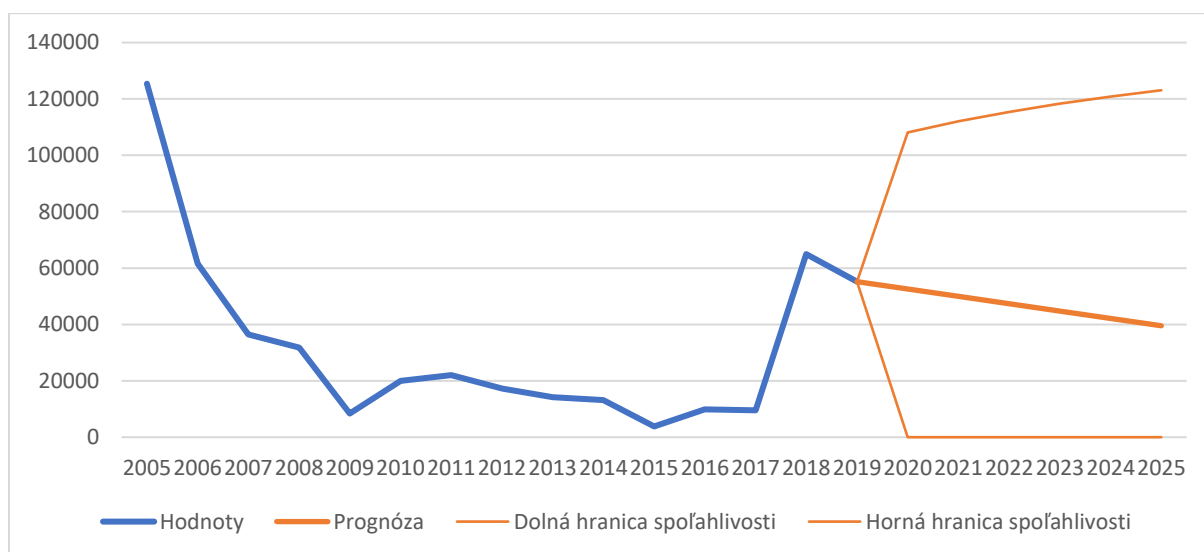
Graf 3.1 Prognóza vývoja exportu Slovenska do Strednej Ázie 2020 – 2024 (95 % interval spoľahlivosti)



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

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

Graf 3.2 Prognóza vývoja importu Slovenska zo Strednej Ázie 2020 – 2024 (95 % interval spoľahlivosti)



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

Predikciu vývoja importu Slovenska zo Strednej Ázie na obdobie 2020 – 2024 stanovenú na základe prognóz programu Excel zobrazuje graf 3.2. Pri prognóze vývoja sme vychádzali z intervalu spoľahlivosti 95 %. Možno pozorovať, že prognóza importu Slovenska zo Strednej Ázie má klesajúci charakter, čo môže byť spôsobené predpokladom, že hodnoty importu za posledných 10 rokov dosahovali nižšie hodnoty a iba v rokoch 2018 a 2019 bol zaznamenaný niekoľkonásobný nárast, čo program mohol vyhodnotiť ako jednorazový nárast. Podľa tejto prognózy by import Slovenska zo Strednej Ázie mal dosahovať hodnoty v tomto časovom rozpätí medzi 40 – 60 mil. EUR, pričom dolná hranica spoľahlivosti sa nachádza na úrovni okolo 0 a horná hranica spoľahlivosti 110 – 125 mil. EUR. V prípade, ak by sme znížili interval spoľahlivosti na 80 %, tak prognóza zostáva rovnaká a pohybuje sa na úrovni 40 – 60 mil. EUR, avšak dolná hranica spoľahlivosti sa posúva na hodnotu približne 18 mil. EUR a horná hranica na 90 mil. EUR.

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

Následne z uskutočneného výskumu môžeme prostredníctvom **SWOT analýzy** stanoviť silné a slabé stránky, príležitosti a riziká vývoja zahraničnoobchodnej spolupráce Slovenska so Strednou Áziou z pohľadu SR. Taktiež na základe tejto SWOT analýzy zhodnotíme možné perspektívy exportu Slovenska do Strednej Ázie.

K silným stránkam slovenského exportu do krajín Strednej Ázie patria:

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

K slabým stránkam slovenského exportu do krajín strednej Ázie patria:

- existencia 2 zastupiteľských úradov v piatich krajinách Strednej Ázie

- nízky počet ekonomických diplomatov
- neexistencia zahraničných zastúpení SARIO
- nízky záujem zo strany slovenských spoločností o daný trh
- nedostatočná znalosť možností daného trhu
- v porovnaní s trhom EÚ väčšia vzdialenosť

Príležitosti pre slovenských exportérov na stredoázijských trhoch:

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

Hrozby pre slovenských exportérov na stredoázijských trhoch:

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

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

3.2 Perspektívne oblasti vzájomnej obchodnej spolupráce

Pri určení konkrétnych komoditných oblastí obchodnej spolupráce možno vychádzať z indexu odhalených komparatívnych výhod (RCA1) a indexu čistej obchodnej výkonnosti (RCA2). Index RCA1 indikuje, či má daná krajina/región v danej komodite komparatívnu výhodu a RCA2 určuje, či je krajina/región pre daný tovar čistým vývozcom alebo čistým dovozcom.

Index odhalených komparatívnych výhod (RCA1) je v kategórií zahraničného obchodu najčastejšie používaným ukazovateľom špecializácie krajín v jednotlivých komoditných skupinách (Obadi, 2004). Balassov index (1965) je definovaný ako podiel exportu vybranej krajiny v určitej komoditnej skupine na celkovom exporte krajiny k podielu svetového exportu v danej komoditnej skupine na celkovom svetovom exporte. Poukazuje na to, či daná krajina má v danej komodite komparatívnu výhodu. Podľa Kašťákovéj (2015) indikuje pomer medzi špecializáciu vybranej krajiny a špecializáciou inej krajiny. Index odhalených komparatívnych výhod sa počíta ako:

$$RCA1 = (X_{ij} / X_i) / (X_{.j} / X_{..}) \quad (8)$$

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

X_i = celkový export krajiny

$X_{.j}$ = svetový export v komoditnej skupine „j“

$X_{..}$ = celkový svetový export

Existenciu komparatívnej výhody krajiny pri exporte v danej komoditnej skupine určuje hodnota ukazovateľa RCA1 vyššia ako 1. V prípade, že je RCA1 menší ako 1, hovoríme o komparatívnej nevýhode. Pre detailnejšiu identifikáciu komparatívnej výhody rozdelili Hinloopen a Marrewijk (2001) hodnoty indexu do štyroch kategórií:

- 1) $1 \geq RCA1 > 0$ žiadna komparatívna výhoda
- 2) $2 \geq RCA1 > 1$ slabá komparatívna výhoda
- 3) $\geq RCA1 > 2$ stredne silná komparatívna výhoda
- 4) $RCA1 > 4$ silná komparatívna výhoda

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

$$RCA\ 2 = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}) \quad (9)$$

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

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

Ak hodnota RCA2 sa nachádza v škále -1 až 0, tak hovoríme o tom, že pre danú komoditu neexistuje, resp. v malej miere existuje export danej komodity. Krajina dané komodity dováža. V prípade, ak sa hodnota RCA2 nachádza v rozmedzí od 0 do 1, tak hovoríme o tom, že pre danú krajinu neexistuje, resp. v malej miere existuje import danej komodity. Krajina dané komodity vyváža.

Pri porovnaní RCA1 Slovenska a RCA1 Strednej Ázie, môžeme určiť skupiny tovarov, kde má Slovensko komparatívnu výhodu ($RCA1 > 1$) a zároveň Stredná Ázia komparatívnu nevýhodu ($RCA1 < 1$). Na základe indexu RCA2 môžeme následne určiť skupiny tovarov, kde je Slovensko čistým vývozcom ($RCA2 > 0$) a zároveň Stredná Ázia čistým dovozcom ($RCA2 < 0$). Na základe týchto porovnaní následne určiť perspektívne oblasti spolupráce.

Hodnoty RCA 1 a RCA 2 pre Slovensko a Strednú Áziu v 2019 pre perspektívne tovarové skupiny HS2 sú uvedené v tabuľke 3.1, všetky hodnoty RCA 1 a RCA 2 pre Slovensko a Strednú Áziu sú uvedené v prílohe B. Na základe výpočtov indexov RCA1 a RCA2 (za 2019) pre Slovensko a Strednú Áziu možno za perspektívne tovary pre export slovenských spoločností do Strednej Ázie považovať tovary z tovarových skupín HS 17, HS 40, HS 44, HS 48, HS 49, HS 64, HS 86, HS 87, HS 93, HS 96.

Tabuľka 3.1 Vybrané hodnoty indexov RCA1 a RCA2 pre Slovensko a Strednú Áziu v 2019 podľa HS2

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

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC

Perspektívne tovarové skupiny na export nemožno určiť len na základe výsledkov jedného roku, nakoľko mohlo dôjsť k jednorazovému zvýšenému exportu niektorej tovarovej skupiny. V tabuľke 3.2 sú zobrazené perspektívne tovarové skupiny HS2 vychádzajúce z obdobia 2015 – 2019, pričom podmienkou na zaradenie tovarovej skupiny do tabuľky bolo, že na základe hodnôt RCA1 a RCA2 v období 2015 – 2019 sa daná tovarová skupina považovala za perspektívnu aspoň trikrát za ostatných päť rokov sledovaného obdobia.

Na základe výpočtov indexov RCA1 a RCA2 (v rokoch 2015 – 2019) pre Slovensko a Strednú Áziu možno za perspektívne tovary pre export slovenských spoločností do Strednej Ázie považovať tovary z tovarových skupín HS 01, HS 17, HS 40, HS 44, HS 48, HS 49, HS 64, HS 84, HS 85, HS 86, HS 87, HS 93, HS 96.

Tabuľka 3.2 **Vybrané perspektívne tovarové skupiny (HS2) určené na základe indexov RCA1 a RCA2 za 2015 – 2019**

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

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ITC

3.3 Možnosti ďalšej spolupráce slovenských spoločností so Strednou Áziou

Na základe skúsenosti autoriek s regiónom Strednej Ázie a návštev obchodne ladených inštitúcií a spoločností v jednotlivých krajinách Strednej Ázie sme stanovili ďalšie možnosti spolupráce slovenských spoločností so Strednou Áziou.

Významným podujatím, ktoré sa konalo v Kazachstane bolo Expo Astana 2017. Hlavnou témou EXPO Astana bola „Energia budúcnosti“. Nakoľko má **Kazachstan** veľké zásoby uhľovodíkov, orientuje svoju energetickú politiku najmä na využívanie týchto fosílnych energetických zdrojov. Vzhľadom na záujem Kazachstanu exportovať energetické palivá aj v budúcnosti a špecifickejšie sa Kazachstan začína zameriavať aj na zelené technológie

v energetike, perspektívnou oblasťou pre slovenské spoločnosti by mohla byť spolupráca pri modernizácii elektrární a energetickej infraštruktúry. Na Slovensku existuje viacero tradičných exportérov v tejto oblasti. Kazachstan investuje v posledných rokoch veľa finančných prostriedkov najmä v oblasti výstavby, rozvoja ciest a železníc. Slovenské spoločnosti sa môžu zapojiť do PPP projektov, ktoré predstavujú formu možnosti spolupráce slovenskej spoločnosti s miestnym partnerom najmä v oblasti rozvoja infraštruktúry, zdravotníctva, vzdelávania.

Tak ako sa vláda Kazachstanu nedávno rozhodla aj o podpore zalesnenia a vybudovania zelených plôch, ponúkajú sa tu konkrétne možnosti aj pre štátne či súkromné spoločnosti z oblasti lesníctva (Kašťáková, Drieniková, Zubalová, 2019). Nakoľko Kazachstan nedisponuje veľkými zásobami dreva, záujem z ich strany je o samotné drevo ale aj o drevárske a papierenské produkty. Rovnako evidujeme v Kazachstane dopyt po živých zvieratách, najmä po hovädzom dobytku, ktorý Slovensko vyviezlo aj v minulosti. SARIO zorganizovalo 2 podnikateľské misie na Expo Astana v roku 2017. V novembri 2018 sa konala podnikateľská misia do Kazachstanu sprevádzajúca predsedu vlády Petra Pellegriniho. Misie sa zúčastnilo 30 slovenských spoločností zo sektorov ako energetika, IT, strojársky a potravinársky priemysel (SARIO, 2018). Počas týchto misií a medzivládnej komisie prejavili kazašské spoločnosti záujem o spoluprácu so slovenskými spoločnosťami a obe strany sa zhodli, že za perspektívne sektory spolupráce možno považovať energetiku, stavebníctvo, strojárstvo a poľnohospodárstvo. Ide o najvýznamnejšie sektory kazašského hospodárstva, v ktorých sú potrebné zahraničné technológie a Slovensko má k dispozícii viaceré tradičné spoločnosti z týchto oblastí.

Za druhú najperspektívnejšiu krajinu pre slovenský export možno považovať **Uzbekistan**. Posledná podnikateľská misia do Uzbekistanu sa konala v roku 2021 a bola zameraná prioritne na energetický, strojársky priemysel a zelené technológie, pričom šlo o prioritné sektory stanovené z uzbeckej strany. ZÚ SR v Taškente považuje za najperspektívnejšie sektory energetický, ťažobný, drevársky, zbrojársky a poľnohospodársky (ZÚ SR v Taškente, 2019). Český zastupiteľský úrad v Taškente definuje nasledujúce perspektívne sektory: energetický, vojenský, potravinársky a zdravotnícky (ZÚ ČR v Taškente, 2020). V posledných rokoch sa Uzbekistan usiluje o modernizáciu svojho vojska a vojenskej techniky, preto je veľmi perspektívnou oblasťou zapojenie sa do tendrov ministerstva obrany Uzbekistanu. Slovenské spoločnosti by mohli taktiež

využiť fungovanie Asseco alebo Chirany na uzbeckom trhu a zapojiť sa do ich výroby, prípadne využiť ich skúsenosti na danom trhu.

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

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

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

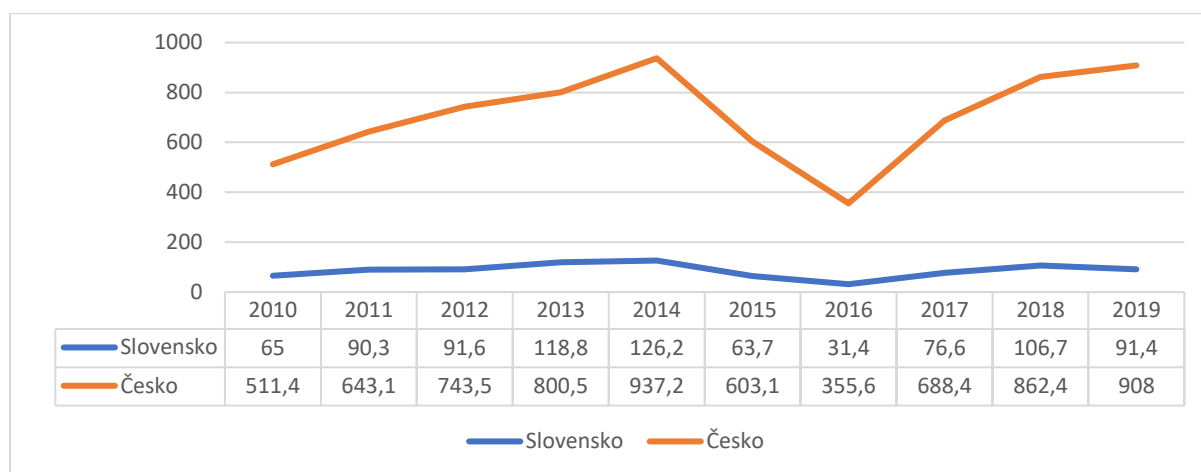
3.4 Porovnanie zahraničného obchodu a obchodnej spolupráce Českej republiky so Strednou Áziou

Slovensko sa často porovnáva s Českou republikou v oblasti výsledkov zahraničného obchodu, zahraničnoobchodnej spolupráce či fungovania ekonomických diplomatov a zahraničných zastúpení, berúc do úvahy viaceré faktory ako dvojnásobné HDP Českej republiky oproti Slovensku, či väčší počet

spoločností. Celkový export Slovenska do krajín stredoázijského regiónu v roku 2019 dosiahol hodnotu 44,5 mil. eur, export Česka 367,2 mil. eur (ITC, 2019).

Export Českej republiky (ČR) tak bol v porovnaní so Slovenskom viac ako osemkrát vyšší v danom roku. Celkový import Slovenska z týchto krajín bol realizovaný vo výške 45 mil. eur. Pre porovnanie import ČR zo Strednej Ázie dosiahol hodnotu 540,7 mil. eur, čo je v porovnaní so Slovenskom 12-krát viac (ITC, 2019). Porovnanie obratu zahraničného obchodu Slovenska so Strednou Áziou a ČR so Strednou Áziou v období 2010 – 2019 je zobrazené v grafe 3.3.

Graf 3.3 Vývoj obratu zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou a Českou republikou a Strednou Áziou v období 2010 – 2019 (v mil. eur)



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov ITC

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

Záujmy slovenských spoločností v Strednej Ázii zastupuje jeden ekonomický diplomat, ktorý sa nachádza v Kazachstane a pokrýva teritórium Kazachstanu a Kirgizska. Posilnenie ekonomickej diplomacie v tomto regióne je

naplánované od 2022, kedy by sa mala vytvoriť nová pozícia ekonomického diplomata v Uzbekistane, ktorý by okrem Uzbekistanu zastrešoval aj Tadžikistan a Turkménsko. Česká republika pre porovnanie disponuje dvomi ekonomickými diplomatmi v Kazachstane a jedným ekonomickým diplomatom v Uzbekistane. Okrem toho má v Kazachstane svoje zastúpenie aj agentúra CzechTrade, zatiaľ čo zahraničné zastúpenia SARIO zatiaľ neexistujú. Prehľad pôsobnosti Slovenska a Českej republiky v regióne Strednej Ázie je zobrazený v tabuľke 3.3.

Tabuľka 3.3 Porovnanie pôsobenia Slovenska a Českej republiky v regióne Strednej Ázie vo vybraných parametroch

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

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov CzechTrade, 2019 – 2020.

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

3.5 Zhodnotenie štátnej podpory slovenského exportu na stredoázijské trhy

Na zhodnotenie štátnej podpory slovenského exportu na stredoázijské trhy bol využitý originálny prieskum formou dotazníka a štruktúrovaného rozhovoru. Cieľom prieskumu formou využitia dotazníka bolo zhodnotiť štátnu

podporu exportu pre slovenské spoločnosti exportujúce na trhy Strednej Ázie, určiť problémy, s ktorými sa spoločnosti stretávajú pri exporte do tohto regiónu a navrhnúť konkrétne odporúčania na zlepšenie a zefektívnenie štátnej podpory exportu. Referenčnú skupinu tvorila vymedzená skupina respondentov, a to slovenské spoločnosti exportujúce do krajín Strednej Ázie. Dotazník pozostával zo 17 otázok s možnosťami odpovede, ako aj s možnosťou doplnenia vlastnej odpovede. Pri každej otázke mali respondenti možnosť pridať svoj komentár pre doplnenie a špecifikáciu svojej odpovede. Otázky boli spracované tak, aby sa zabezpečila čo najväčšia výpovedná hodnota. Zber dát prebiehal prostredníctvom e-mailovej komunikácie a zaslaním dotazníka konkrétnym slovenským spoločnostiam. Dotazník bol vytvorený pomocou Google Forms. Plné znenie otázok sa nachádza v prílohe C.

Databázu kontaktov na slovenské spoločnosti exportujúce do Strednej Ázie poskytla agentúra SARIO, ktorá evidovala slovenské spoločnosti exportujúce do tohto regiónu v období 2015 – 2020. Oslovených bolo 50 slovenských spoločností (respondentov), ktoré obchodovali so Strednou Áziou za ostatných päť rokov a zúčastnili sa podujatí SARIO (podnikateľské misie, semináre a webináre, medzivládne komisie a iné).

Ďalšou metódou na zhodnotenie skúmanej problematiky bol využitý štruktúrovaný rozhovor so zástupcami Veľvyslanectva Kazašskej republiky na Slovensku, ekonomickým diplomatom Izdenom Sultanom a veľvyslancom Romanom Vassilenkom. Cieľom rozhovoru bolo zistiť, aký je pohľad kazašského veľvyslanectva v SR na zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Kazachstanom. Výstupy zo štruktúrovaného rozhovoru sú uvedené v prílohe D v ruskom aj slovenskom jazyku.

Na základe odpovedí od respondentov organizovaného prieskumu formou dotazníka môžeme konštatovať, že väčšina respondentov, ktorí vyplnili dotazník patria do skupiny právnických osôb (93,75 %), pričom ide predovšetkým o malé a stredné podniky (90,625 %), ktoré podnikajú predovšetkým v oblasti priemyselnej výroby (71,875 %). Spoločnosti na obchodovanie so Strednou Áziou využívajú predovšetkým priamy export (90,625 %). Spolupráca s ich partnermi má formu B2B (62,5 %). Tu by ešte bolo vhodné špecifikovať či spolupracujú so štátnymi alebo súkromnými spoločnosťami. Spolupráca slovenských spoločností s ich partnerom zo Strednej Ázie má skôr dlhodobý charakter (75 %) a spoločnosti majú relevantného partnera, s ktorým spolupracujú niekoľko rokov. Vytvorenie dlhodobých obchodných vzťahov je typické najmä pri obchodovaní s bývalými krajinami Sovietskeho zväzu, čo nám odpovede na túto otázku potvrdili. Obrat,

ktorý respondenti ročne dosahuje s regiónom Strednej Ázie sa pohybuje do výšky 100 tis. EUR (75 %). Najviac respondentov obchoduje s Kazachstanom (75 %). Až 75 % respondentov uviedlo, že okrem Strednej Ázie obchodujú ešte s inými krajinami Sovietskeho zväzu. Z praxe sa s týmto stretávame veľmi často, že ak má spoločnosť partnera v jednej krajine bývalého Sovietskeho zväzu, zvyčajne obchoduje ešte s ďalšou krajinou z regiónu. Na základe výsledkov odpovedí možno konštatovať, že respondenti si myslia, že je náročné presadiť sa na trhoch Strednej Ázie (53,125 %). Za najväčšie prekážky považujú:

1. nájsť si obchodného partnera,
2. financovanie,
3. colné prekážky,
4. korupcia a byrokracia,
5. platobná disciplína/spoľahlivosť obchodného partnera.

Na základe doplnených komentárov od dvoch respondentov, je ďalšou prekážkou aj finančná náročnosť z pohľadu častého cestovania do regiónu Strednej Ázie a vystavovania na veľtrhu, nakoľko pravidelný kontakt s partnerom je nevyhnutný pre fungovanie obchodných vzťahov. Druhý respondent uviedol ako dôvod náročnosti neexistenciu *obchodného zástupcu štátu*, ktorý by vedel zabezpečiť požadované stretnutia v štátnych spoločnostiach alebo na ministerstvách, čo by sme mohli zaradiť do odpovede a) nájsť si obchodného partnera. Tento problém by mohol byť riešený napríklad zahraničnými zastúpeniami SARIO alebo väčším počtom ekonomických diplomatov v krajine.

Až 93,75 % respondentov využilo nejakú formu podpory zo strany štátu pri presadení sa na stredoázijskom trhu, pričom to boli predovšetkým služby SARIO, Veľvyslanectva Slovenskej republiky v Nur-Sultane/Taškente a EXIMBANKY SR, čo korešponduje aj s využitými nástrojmi ako konzultácie, podnikateľská misia či financovanie alebo poistenie. Respondenti by služby využili opäť (65,625 %), aj keď väčšina z nich je názoru, že nie sú dostatočné (87,5 %). Konkrétne návrhy zmeny podpory zo strany štátu zo strany respondentov boli zamerané na uverejňovanie informácií pre exportérov na jednom mieste, čo by mohlo byť vyriešené sfunkčnením Portálu pre exportéra, ktorý by mal tomuto účelu slúžiť. Ďalej nedostatočné informovanie podnikateľov možno vylepšiť zefektívnením marketingovej propagácie činnosti jednotlivých organizácií a neochotu úradníkov spätnou väzbou zo strany spoločností (takto napríklad funguje model

CzechTrade). Zriadenie zahraničných zastúpení SARIO je dlhodobou otázkou. Český model veľmi dobre funguje, na Slovensku je to skôr politická otázka.

V prípade prieskumu formou štruktúrovaného rozhovoru boli zástupcom Veľvyslanectva Kazachstanu v SR položené 4 otázky:

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

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

3.6 Odporúčania a návrhy na zlepšenie vzájomných obchodných vzťahov

Na základe daného výskumu je možné stanoviť nasledujúce odporúčania a návrhy na zlepšenie vzájomných zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a krajinami Strednej Ázie obzvlášť v oblasti štátnej podpory exportu slovenských podnikateľov na dané trhy.

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

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

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

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

Za ďalšiu prekážku môžeme považovať neexistenciu zahraničných zastúpení SARIO. Štátna agentúra na podporu obchodu CzechTrade má svoje zastúpenie v Almaty (Kazachstan). Ide o druhé najúspešnejšie zastúpenie CzechTrade v zahraničí, čo sa týka počtu úspešne spracovaných dopytov zo strany českých spoločností. Viaceré české spoločnosti sú na kazašskom trhu aktívne aj vďaka službám agentúry CzechTrade. Zastupiteľský úrad SR v Nur-Sultane (Kazachstan) disponuje iba jedným ekonomickým diplomatom, ktorý okrem Kazachstanu pokrýva aj Kirgizsko a SARIO nemá žiadne zahraničné zastúpenie. Možnosti podpory zo strany ZÚ sú preto veľmi obmedzené. Niektoré slovenské spoločnosti si preto zakladajú svoje pobočky v Česku, aby využili služby agentúry CzechTrade².

S cieľom podporiť zahraničnoobchodnú spoluprácu medzi Slovenskom a Strednou Áziou je potrebná na jednej strane väčšia podpora zo strany štátnych inštitúcií na podporu exportu, lepšia koordinácia ich aktivít a vytváranie konkrétnych príležitostí pre slovenské spoločnosti najmä prostredníctvom aktivít ekonomického diplomata, vznik zahraničných zastúpení SARIO či existencia jedného portálu/webstránky na informovanie slovenských exportérov. Akákoľvek forma štátnej podpory je v regióne Strednej Ázie viac než nevyhnutná.

Pod hlavičkou veľvyslanectva alebo inej štátnej inštitúcie sa slovenské spoločnosti ľahšie dostanú do stredoázijských štátnych inštitúcií a spoločností. Na druhej strane musia slovenské spoločnosti flexibilnejšie reagovať na príležitosti v Strednej Ázii. To znamená predovšetkým prispôbiť svoj výrobný program požiadavkám zákazníka, pravidelne cestovať za obchodným partnerom, prípadne si zriadiť zastúpenie v krajine, zúčastňovať sa vybraných veľtrhov a tým

² vyjadrenie CEO CSM Industry s.r.o., Tomáša Maroša: "Aby sa nám podarilo preniknúť na niektoré trhy, založili sme si pobočku v Česku, aby sme využili služby CzechTrade v zahraničí, keďže na Slovensku nič také nie je. Poznám aj iné spoločnosti, ktoré spravili to isté."

demonštrovať svoju stabilitu na danom trhu a ovládanie ruského jazyka je taktiež nevyhnutnosťou v stredoázijskom regióne.

Závery

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

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

Stredná Ázia predstavuje pre slovenských exportérov zaujímavý potenciálny trh. Výhody plynúce so vzájomnej spolupráce však môžu byť obojstranné. Spolupráca Strednej Ázie so Slovenskom ako aj ďalšími rozvinutými krajinami EÚ má pre daný región strategický význam najmä z pohľadu ďalšieho ekonomického rozvoja a upevnení pozície vo svetovom hospodárstve. Možná spolupráca predstavuje pre Strednú Áziu príležitosť na modernizáciu ekonomiky, získanie európskych investícií, nových technológií a rast konkurencieschopnosti stredoázijských spoločností s možnosťou vstupu na jednotný európsky trh. Zahraničnoobchodná spolupráca Strednej Ázie so Slovenskom a ďalšími

krajinami EÚ je zameraná najmä na ťažobný a energetický sektor, avšak obe strany majú záujem o rozvoj spolupráce aj v iných oblastiach.

Aktuálna zahraničnoobchodná spolupráca Slovenska so Strednou Áziou, ako ak EÚ so Strednou Áziou je na nízkej úrovni, čo potvrdzujú aj výpočty obchodnej intenzity a komplementarity. Obchodná intenzita Slovenska so Strednou Áziou dosahuje dlhodobo nízke hodnoty. Možno však konštatovať, že na základe výsledkov obchodnej komplementarity predstavuje Slovensko pre Strednú Áziu pomerne zaujímavý trh. Stredná Ázia tak predstavuje pre slovenské spoločnosti významný ekonomický potenciál, oproti tomu môže byť Stredná Ázia potenciálnym partnerom z pohľadu dodávateľov surovín pre ďalšie spracovanie na Slovensku.

Stredná Ázia je okrajovým obchodným partnerom Slovenska, keďže v 2019 sa na zahraničnom obchode Slovenska podieľala len 0,062 %, v prípade EÚ ide približne o 1 %. Zahraničný obchod Slovenska so Strednou Áziou dosahoval za ostatné desaťročie prevažne aktívne saldo, výnimku tvorili roky 2018 a 2019, v ktorých evidujeme zvýšený import ropných olejov z Kazachstanu. Spolupráca Slovenska a EÚ s jednotlivými krajinami je na rozdielnej úrovni, pričom najvýznamnejším obchodným partnerom Slovenska bol dlhodobo Kazachstan.

Slovenský import zo Strednej Ázie v skúmanom období bol tvorený najmä nerastnými surovinami, zatiaľ čo export slovenských spoločností bol zameraný viac na tovary s vyššou pridanou hodnotou. Na Slovensku bolo nedávno otvorené Veľvyslanectvo Kazašskej republiky, ktoré vedie bývalý štátny tajomník ministerstva ekonomiky Kazachstanu Roman Vassilenko, ktorý je obchodne ladený veľvyslanec. Slovenské spoločnosti by si mali zorganizovať stretnutie s veľvyslancom, ktorý by ich vedel usmerniť, prípadne im pomôcť v ich obchodných aktivitách s Kazachstanom.

V súčasnosti je zahraničnoobchodná výmena Slovenska so Strednou Áziou na nízkej úrovni, dopyt stredoázijských štátov po technológiách a know-how je však pomerne vysoký. Ide o sektory, ktoré sú prioritné pre ekonomiky štátov Strednej Ázie a v ktorých má Slovensko dlhodobú tradíciu. Domáce hospodárstvo však momentálne nie je schopné produkovať stroje a technológie potrebné pre ich fungovanie. To predstavuje príležitosť pre slovenské spoločnosti. Na základe kalkulácie odhalených komparatívnych výhod a komparácie považujeme za najviac perspektívne oblasti pre slovenských exportérov energetický sektor, ako dodávky kotlov, príslušenstva do rozvodných sietí. Ďalej je to strojársky sektor, či už stroje pre stavebný sektor ale aj potravinárstvo, poľnohospodárstvo

a textilný priemysel, ktoré sú prioritnými oblasťami viacerých stredoázijských krajín. Okrem poľnohospodárskych strojov, patria medzi ďalšie perspektívne sektory v oblasti poľnohospodárstva aj vývoz živých zvierat. Nakoľko stredoázijské krajiny nedisponujú továrňami na spracovanie dreva na papier a iné tovary, považujeme za perspektívne oblasti aj drevársky či papierenský priemysel. V neposlednom rade krajiny Strednej Ázie modernizujú vojenskú techniku, čo poskytuje príležitosť pre slovenské zbrojárske spoločnosti. V porovnaní so Slovenskom sú české spoločnosti aj české zastupiteľské úrady oveľa aktívnejšie v regióne, Slovensko by im v tomto malo ísť príkladom.

Štát sa snaží vytvoriť podmienky pre slovenských exportérov s cieľom podporiť ich export na perspektívne trhy tretích krajín. Jednotlivé inštitúcie na podporu exportu poskytujú služby a aktivity zamerané na tento región. Ide najmä o podnikateľské misie, medzivládne komisie a veľtrhy a výstavy organizované SARIO, poradenstvo zo strany Veľvyslanectva Slovenskej republiky v Nur-Sultane a Taškente, zvýhodnené úvery a poistenie od EXIMBANKY SR alebo aj projekty podnikateľských partnerstiev od SAMRS.

Na základe daného výskumu sme dospeli k záveru, že aktuálna forma štátnej podpory so zameraním na stredoázijské trhy nie je dostačujúca a spoločnosti by uvítali zmeny, ktoré súvisia najmä s informovanosťou, koordináciou aktivít organizácií na podporu exportu, väčšej aktivity ekonomických diplomatov v teritóriu, či vzniku zahraničných SARIO ako obdobe zahraničných CzechTrade.

Použitá literatúra

Knížné zdroje

BALLASA, B. 1977. *The international allocation of economic activity*. Štokholm: The Palgrave Macmillian UK, 1977. s. 230 - 258. ISBN 978-1-349-03196-2.

BALÁŽ, P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Vydavateľstvo Sprint 2, 2010. 546 s. ISBN 978-80-89393-18-3.

BALÁŽ, P., HAMARA, A., SOPKOVÁ, G. 2015. *Konkurencieschopnosť a jej význam v národnej ekonomike: (zmeny a výzvy v období globálnej finančnej krízy)*. Bratislava: Vydavateľstvo Sprint 2, 2015. 240 s. ISBN 978-80-89710-20-1.

BYRD, W. a kol. 2006. *Economic cooperation in the wider Central Asia region*. Washington, D.C.: The World Bank, 2006. s. 51. World Bank working paper, No. 75. ISBN 0-8213-6601-7.

BRZEZINSKI, Z. 2001. *Veľká šachovnice*. Praha: Mladá fronta, 2001. 232 s. ISBN 8020407642

DANI, A. H. - MASSON, V. M. 1992. *History of civilizations of central asia: The dawn of civilization: earliest times to 700 B.C.. Vol. 1*. Paris: UNESCO Publishing, 1992. s. 8. ISBN 92-3-102719-0.

DRIENIKOVÁ, K., KAŠŤÁKOVÁ, E. 2016. *Význam krajín Spoločenstva nezávislých štátov pre strategické rozvojové zámery EÚ (so zameraním na Slovensko)*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, ISBN 978-80-22-4263-0, 136 s.

DRIENIKOVÁ, K., ZUBAĽOVÁ, Ľ. 2013. *Zahraničnoobchodná politika EÚ v meniacich sa podmienkach globálneho hospodárskeho prostredia*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. 264 s. ISBN 978-80-225-3622-6.

EGGER, H., GREENWAY, D. 2005. *Intra-industry trade with multinational firms: Theory, measurement and determinants*. Nottingham: University of Nottingham. 2005

FISHLOW, A. 1996. *Regionalization: A New Direction for the World Economy*, New Delhi: Macmillan India Ltd., 1996. ISBN 0333924010.

GALTON, F. 1888. *Co-relations and their Measurements*. Londýn: Royal society of London, 1888

GALTON, F. 1889. *Natural Inheritance*, Londýn: Macmillan&CO, 1889.

GALTON, F. 1907. *Inquiries into Human Faculty and Its Development*. Oxford: At the Clarendon Press

GAUS, K.F. 1801. *Disquisitiones arithmeticae*, Hew Haven: Springer Verlag New York

GREENWAY, D. 1988. *Economic development and international trade*. Londýn: Macmillan Education. 1988. ISBN 978-0-33-3-42493-3

- GRUBEL, H.- LLOYD, P. J. 1975. *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London : Macmillan, 1975, s. 115-118. ISBN 03-33-17624-3.
- HETTNE, B. 2003. *Theories of new regionalism*. Londýn: Palgrave Macmillan, 2003.
- IFZAL, A. 2003. *Asian Development Outlook 2003: Competitiveness in Developing Asia*. New York: Oxford University Press Inc., 2003. ISBN 0-19-596278-8.
- KAŠŤÁKOVÁ, E., DRIENIKOVÁ, K., ZUBAĽOVÁ, L. 2019. *Impact of the geopolitical changes on the eu foreign trade relations with the countries of the western balkans, ukraine, russia and Kazakhstan with the Implication for the Slovak Economy*. Saint Petersburg: Petersburg University Press. 2019. ISBN 978-5-288-
- KAŠŤÁKOVÁ, E., RUŽEKOVÁ, V. 2014. *Zahraničnoobchodné vzťahy EÚ s vybranými tretími krajinami (Južná Kórea, Kanada, Ukrajina a Rusko)*. Bratislava : Ekonóm, 2014. s.170. ISBN 978-80-225-3940-1
- KAŠŤÁKOVÁ E., RUŽEKOVÁ V. 2019. *Medzinárodné obchodné operácie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, ISBN 978-80-225-4611-9
- KAŠŤÁKOVÁ, E., ŽATKO, M. 2018. *Vplyv geopolitických zmien na potenciál zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska s Ruskom*. Bratislava: Ekonóm, 2018. ISBN: 978-80-225-4597-6
- LUKAUSKAS, A., STERN, R.M., ZANINI G. 2013. *Handbook of Trade Policy for Development*. Oxford: Oxford university press. 2013. p.195
- MARSHALL, A. 1890. *Principles of Economics*. London: Macmillan, 1890
- MILL, J.S. 1821. *Elements of political economy*. Londýn: Hnery G.Bohn, 1821.
- OHLIN, B., 1933. *Interregional and International Trade*. Cambridge; Harvard University Press, 1933
- PAVELKA, Ľ., JAMBOROVÁ E., RUŽEKOVÁ, V. 2015. *Manuál slovenského exportéra: základy bezpečného obchodovania so zahraničím*. 1. Edition Prievidza: GNOWEE, 2015
- PEARSON, C. 1905. *On the General Theory of Skew Correlation and Non-linear Regression*,. Londýn: Dulau and co. 1905.
- PODHORSKÝ, D. 2013. *Podnikajme v Strednej Ázii*. Bratislava: SOPK, 2012. ISBN 978-80-89105-54-0
- PROKHOROV, A. 1975. *Great Soviet Encyclopedia*. 4. Vydanie. New York: Macmillan, 1975. 649 s.
- RANETA, L. 2012. *Ekonomika štátov SNŠ*. Bratislava: Ekonóm, 2012. 251 s. ISBN 978-80-225-3434-5
- RICARDO, D. 1817. *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Londýn: John Murra, 1817.

- TÁNCOŠOVÁ, J. a kol. 2004. *Medzinárodné ekonomické vzťahy*. Bratislava: Ekonóm, 2004. 280 s. ISBN 80-225-1841-7.
- VÝROSTOVÁ, E. 2010. *Regionálna ekonomika a rozvoj*. Bratislava: Iura Edition, 2010. s. 128. ISBN 978-80-8078-361-7.
- WTO. 2012. *A practical guide to trade policy analysis*. Ženeva: WTO, 2012. ISBN 978-92-870-3812-8
- YULE, U. 1919. *An introduction to the theory of statistics*. Londýn: Dalau and co, 1919.
- ZUBAĽOVÁ, Ľ. 2017. *Zahraničnoobchodná politika EÚ (vzťahy s vybranými regiónmi)*. Bratislava: Ekonóm, 2017. 166 s. ISBN 978-80-225-4439-9

Vedecké články

- BALASSA, B. 1965. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. In *The Manchester School of Economic and Social studies*. ISSN 1467-9957, 1965, vol. 3, no.2, s. 102-106.
- BOHR, A. 2004. 'Regionalism in Central Asia: New Geopolitics, Old Regional Order', In: *International Affairs*, vol. 80, no. 3, May 2004, s. 485 – 502.
- BOONSTRA, J. 2015. Reviewing the EU's approach to Central Asia. In *EUCAM Policy Brief 34*, 2015.
- BROWN, A.J. 1949. Applied economics&aspects of world economy in war and peace. In *The Journal of Economics History*, 1949, roč.5, č.1
- DRIENIKOVÁ, K. 2018. Príležitosti pre prehĺbenie a rozvoj spolupráce medzi EÚ a Kazachstanom. In *Aktuálne otázky vplyvu súčasných geopolitických zmien na zahraničnoobchodné vzťahy EÚ (so zameraním na slovenskú ekonomiku)*. Bratislava: Ekonóm, 2018. s. 33-43.
- DRIENIKOVÁ, K. 2018. Špecifiká zahraničnoobchodnej politiky EÚ voči Strednej Ázii. In: *Vedecké state obchodnej fakulty 2018/1*, Bratislava: Ekonóm, 2018. ISBN 978-80-225-4507-5
- DRYSDALE P., GARNAUT R. 1982. Trade intensities and the analysis bilateral trade flows in a many country world: survey. In *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1982. roč. 22, č.2
- GABRISH, H., SEGNANA, M. L. 2002. Intra-industry Trade between European Union and Transition Economies. Does Income Distribution Matter? In: *7th European Association for Comparative Economic Studies Conference*. Bologna 6 – 8th June 2002
- FELIPE, J., KUMAR, U. 2010. The role of trade facilitation in Central Asia: A gravity model, In: *Working Paper No. 628*. NY: Levy economics institute, 2010.
- FINGER J.M., KREININ M.E. 1979. A measure of export similarity and its possible uses. In *The Economic Journal*, č. 89,
- HAVRYLYSHYN, O. - KUNZEL, P. 1997. Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness. In *Working Paper IMF*, 1997.s. 7-8

- HINLOOPEN, J. - VAN MARREWIJK, C. 2001. On the Empirical Distribution of the Balassa Index. In *Review of World Economics/ Weltwirtschaftliches Archiv*. ISSN 1608-6627. 2001, vol. 137, no. 1, s. 3-5.
- HNAT, P. 2008. Globalisation, Multilateralism, Regionalism: from dilemma to multi-dimensionality. In *Acta Oeconomica Pragensia*. ISSN 0572-3043, 2008, roč.16, č.1
- IQBAL, M. - AFRIDI, M. K. 2017. New Great Game in Central Asia: Conflicts, Interests and Strategies of Russia, China and United States. In: *The Dialogue. Pakistan*, 2017, roč. 12, č. 3, s. 236 .ISSN 1819-6462.
- JUZA, P. 2006. Geopolitika v Strednej Ázii – od zániku ZSSR do septembra 2001. In: *Medzinárodná politika*, Praha, č.11/2006
- KAŠŤÁKOVÁ, E. 2015. Odhalené komparatívne výhody Slovenska pri prenikaní na zahraničné trhy. In: *Studia commercialia Bratislavensia*, č.31, 3/2015, roč. 8
- KAŠŤÁKOVÁ E. RUŽEKOVÁ V., ŽATKO M. 2016. Importance of the CIS Countries to the Development of Foreign Trade Relations of Slovakia. In: *Studia commercialia Bratislavensia*, Volume 9; Number 33 (1/2016); pp. 36-48, ISSN 1339-3081
- KREJČÍ, O. 2010. Velká hra: geopolitika Střední Asie. In: *Perspektivy podnikania v strednej Ázii - Podnikanie v Kazachstane, Kirgizsku, Tadžikistane, Turkménsku a Uzbekistane*. NARMSP, 2010, ISBN 978-80-88957-54-6
- KEMBAYEV, Z. 2016. Partnership between the European Union and the Republic of Kazakhstan: Problems and Perspectives. In *European Foreign Affairs Review* 21, 2016, n. 2, p. 185-203.
- KOJIMA K. 1964. The pattern of international trade among advanced countries. In *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1964, roč. 11, č.2
- KONOPELKO, A. 2018. *Eurasian Economic Union: a challenge for EU policy towards Kazakhstan*. Asia Europe Journal, 2018, č. 16, Issue 1, s. 1–17
- LARUELLE, M., PEYRUSE, S. 2012. Regional organisations in Central Asia: Patterns of interaction, dilemmas of efficiency. In *Working Paper No. 10*, 2012.
- MOGILEVSKII, R. 2012. Trends and Patterns in Foreign Trade of Central Asian Countries. In: *WORKING PAPER NO.1*, 2012
- PATNAIK, A. 2019. *Regionalism and Regional Cooperation in Central Asia*. In: *International Studies*. 2019, Volume: 56 issue: 2-3, s. 147-162
- RANETA L., KOZHABAYEVA A. 2012. Makroekonomické porovnanie štátov SNŠ - prípadová štúdia Ukrajina ga Kazachstan. In *Medzinárodné vzťahy (Journal of International Relations)*, 2012, vol. 10(3)
- ŘEHAK V. 2009. Nový regionalizmus : Proces a teórie. In *Medzinárodné ekonomické vzťahy*, 2009. roč. 7, č. 2. ISSN, 1336-1562
- RUŽEKOVÁ, V. 2013. Liberalizácia svetového obchodu: význam a účinky regionálnych dohôd (na príklade Európskej únie a Kanady). In *Ekonomický časopis*, 2013, č. 9, s. 963 – 982

RÜLAND, J. 2002. Inter- and Transregionalism: Remarks on State of the Art of a New Research Agenda. In *National Europe Centre Paper*, 2002

TELEUOVA, S. A. 2015. Some Aspects of the European Union's Policy towards Central Asia. In *Asian Social Science*, 2015, Vol. 11, č. 14, s. 219-227

VAILLANT M., ONS A. 2002. Preferential trading arrangements between the European Union and South America: the political economy of free trade zones in practice. In: *The World Economy*, 2002, č. 25, s.1433–1468.

VOLLRATH, T. L. 1991. A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. In *Review of World Economics- Veltwirtschaftliches Archiv*, ISSN 1610-2886. 1991, vol. 127, no. 2, s. 265-270.

WU Y., ZHOU Z. 2006. Changing bilateral trade between China and India. In *Journal of Asian Economics*, 2006, č.17, s.509–518.

YU R., CAI J., LEUNG P.S. 2009. The normalized revealed comparative advantage index. In *The Annals of Regional Science*, 2009, č.43, s.267–282

YAMAMOTO, Y. 1996. Regionalization in contemporary international relations. In *Regionalization in the World Economy*, 1996. s. 20 -21.

YAMAZAWA I. 1971. Structural changes in world trade flows. In *Hitotsubashi Journal of Economics*, 21971, roč.11, č.2

ŽATKO, M. 2020. Kazachstan a jeho význam a potenciál pre zahraničný obchod SR. In: *Aktuálne otázky vplyvu Eurázijskej hospodárskej únie na obchodnoekonomické vzťahy EÚ (s implikáciami pre SR)*, Vydavateľstvo Ekonóm, 2020, ISBN 978-80-225-4770-3

Internetové zdroje

BALÁŽ Peter. 2017. *Širokorozchodná železnica nebude pokračovať cez Slovensko*. [online]. Dostupné na: <<https://openiazoch.zoznam.sk/cl/176881/Sirokorozchodna-zeleznica-nebude-pokracovat-cez-Slovensko>>

BOONSTRA, J., PANELLA, R. 2018. *Three Reasons Why the EU Matters to Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<http://voicesoncentralasia.org/three-reasons-why-the-eumatters-to-central-asia/>>

CABAR. 2020. *European Union's Normative Power in Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<https://cabar.asia/en/european-union-s-normative-power-in-central-asia>>

Central Asian Bureau for Analytical Reporting. 2020. *European Union's Normative Power in Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<https://cabar.asia/en/european-union-s-normative-power-in-central-asia>>

CORNELL, S.E., ENGVALL E. 2017. *The EU and Central Asia: Expanding Economic Cooperation, Trade, and Investment* [online]. Dostupné na: <<https://isdpeu/publication/eu-central-asia-expanding-economic-cooperation-trade-investment/>>

Crude oil prices. Investment. 2021. [online]. Dostupné na:
<<https://www.macrotrends.net/1369/crude-oil-price-history-chart/>>

Delegácia Európskej únie v Kazachstane. 2018. *Kazakhstan and the EU.* [online]. Dostupné na:
<https://eeas.europa.eu/delegations/kazakhstan_en/1367/Kazakhstan%20and%20the%20EU>

DJANIBEKOV, P. 2018. *Recent changes in Uzbekistan's cotton procurement: Implications and reform agenda ahead.* [online]. Dostupné na: <www.aeaweb.org>

EEAS. 2020. *EU-KAZAKHSTAN ENHANCED PARTNERSHIP AND COOPERATION AGREEMENT.* [online]. Dostupné na: <https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/eeas-factsheet_eu-kz_epca_entry_into_force_v.2.0_hr_fin.pdf>

EEAS. 2020. *The first EU-Central Asia forum in Biskek* [online]. Dostupné na:
<https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/65541/first-eu-central-asia-forum-bishkek_en>

EUCAM. 2019. [online]. Dostupné na: <<https://eucentralasia.eu/2019/01/the-european-market-remains-a-dream-for-kyrgyz-exporters/>>

Euractiv. 2019. *The new Strategy for Central Asia.* [online]. Dostupné na:
<<https://www.euractiv.com/section/central-asia/infographic/the-new-eu-strategy-for-central-asia/>>

Eurasianet. 2018. *Central Asia leaders confab but stop short of binding commitments.* [online]. Dostupné na: <<https://eurasianet.org/central-asia-leaders-confab-but-stop-short-of-binding-commitments>>

Euroekonom. 2009. *Zahranično-obchodná politika.* [online]. Dostupné na:
<<https://www.euroekonom.sk/ekonomika/narodne-hospodarstvo/zahranicno-obchodna-politika/>>

Európska komisia. 2019. *European Union, Trade in goods with Central Asia.* [online]. Dostupné na:
<https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/region/details_central-asia-5_en.pdf>

Európska komisia. 2020. Report on GSP 2018-2019. [online]. Dostupné na:
<https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/january/tradoc_156536.pdf>

Európska komisia. 2019. *Standard GSP.* [online]. Dostupné na:
<<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/standard-gsp>>

Európsky parlament. 2019. *The EU's new Central Asia strategy.* [online]. Dostupné na:
<[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/633162/EPRS_BRI\(2019\)633162_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/633162/EPRS_BRI(2019)633162_EN.pdf)>

EXIMBANKA. 2019. *Schéma pre zvýhodnené úvery. 2019.* [online]. Dostupné na:
<https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/podpora-exportu/schema-pre-zvyhodnene-uvery.html?page_id=83181>

EXIMBANKA. 2019. *Zvýhodnené vývozné úvery*. [online]. Dostupné na <https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/zvyhodnene-vyvozne-uvery-do-vybranych-rozvojovych-krajin/faq-zvyhodnene-vyvozne-uvery.html?page_id=216556>

Export.slovensko.sk. 2020. *O portáli*. [online]. Dostupné na: <<https://export.slovensko.sk/o-portali/>>

Flanders Trade. 2020. *CORONA VIRUS - The situation in Tajikistan*. [online]. Dostupné na: <<https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/nieuws/corona-virus-situation-tajikistan>>

GAST, A.–S. 2014. *A Shift in the EU Strategy for Central Asia?* [online]. Dostupné na: <<http://carnegie.ru/publications/?fa=55483>>

GOTEV, Georgi. 2018. *China's Belt and Road initiative, explained by Kazakhstan*. [online]. Dostupné na: <<https://www.euractiv.com/section/central-asia/news/chinas-belt-and-road-initiative-explained-by-kazakhstan/>>

GRIEGER, G. 2015. The Shanghai Cooperation Organisation. [online]. Available on: <[https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI\(2015\)564368](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI(2015)564368)>

HORÁK, S. 2018. *Central Asia after Astana: From integration to cooperation. Central Asia-Caucasus Analyst*. [online]. Dostupné na: <<https://www.cacianalyst.org/publications/analytical-articles/item/13509-central-asia-after-astana-from-integration-to-cooperation.html>>

Hospodárske noviny. 2019. *Päťica postsovietskych krajín má veľký potenciál v obchodných vzťahoch Slovenska. Naši podnikatelia však ich možnosti objavujú len veľmi pozvoľna*. [online]. Dostupné na: <hnonline.sk>

LAPADRE, L., 2004. *Regional Integration and the Geography of World Trade: Measurement Problems and Empirical Evidence*. [online]. Dostupné na: <<http://cris.unu.edu/fileadmin/workingpapers/lapadreWorkingPaper2004.pdf>>

MAKARENKO T. 2009. Central Asia – An Area Where Power, Politics and the Economy Intersect. Available at: http://www.nato.int/docu/review/2009/Asia/central_asian_geopolitics/SK/index.htm (accessed 18 February 2021) (in Slovak).

MH SR. 2020. *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014-2020*. [online]. Dostupné na: <<https://www.economy.gov.sk/obchod/podpora-exportu/strategia-vonkajcich-ekonomickych-vztahov-sr-na-obdobie-2014-2020>>

MH SR. 2020. *Všeobecný systém preferencií*. [online]. Dostupné na: <<https://www.economy.gov.sk/obchod/obchodne-vztahy-s-tretimi-krajinami/colna-politika/system-gsp>>

MH SR. 2019. *Výsledky zahraničného obchodu*. [online]. Dostupné na: <<https://www.mhsr.sk/obchod/bilateralne-obchodne-vztahy/vysledky-zahranicneho-obchodu>>

Microsoft. 2021. CORREL. [online]. Dostupné na: <<https://support.microsoft.com/sk-sk/office/correl-funkcia-995dcef7-0c0a-4bed-a3fb-239d7b68ca92>>

Microsoft. 2021. PROGNOZY. [online]. Dostupné na: <<https://support.microsoft.com/sk-sk/office/progn%C3%B3za-a-progn%C3%B3za-line%C3%A1rne-funkcie-50ca49c9-7b40-4892-94e4-7ad38bbeda99>>

Ministerstvo financií. 2019. *Zoznam platných a účinných zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia*. [online]. Dostupné na: <<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=11607>>

MZV ČR. 2020. *Prehľad strategických príležitostí Ásie*. [online]. Dostupné na: <<https://www.export.cz/wp-content/uploads/2020/08/Asie.pdf>>

MZVEZ SR. 2020. *Podnikateľské centrum*. [online]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/10182/160241/130603_podnikatelske_centrum.pdf/e438d5ee-3c69-4e64-abf0-a18c25237fab>

NBS. 2018. *Priame zahraničné investície*. [online]. Dostupné na: <<https://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie>>

OBADI, S. M. 2004. *Integračné zoskupenie juhovýchodnej Ázie a zahraničnoobchodné vzťahy so Slovenskom a s Európskou Úniou*. [online]. Dostupné na: <<http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/Obadi001.pdf>>

Oznámenie Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky č. 239/2020 Z. z. [online]. Dostupné na: <<https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2020/239/20200902>>

PEYRUSE, S. 2014. *How does Central Asia view the EU?*. [online]. Dostupné na: <http://www.eucentralasia.eu/uploads/tx_icticontent/EUCAM-WP18-How-does-Central-Asia-view-the-EU-1_01.pdf>

Proexportná politika Slovenskej republiky na roky 2007-2013. 2007. [online]. Dostupné na: <https://www.eximbanka.sk/buxus/docs/Proexport_politika_vlady_2007_2013.pdf>

Rada EÚ. 2018. [online]. Dostupné na: <<https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/10/15/connecting-europe-and-asia-council-adopts-conclusions/>>

Rada EÚ. 2020. *Council Conclusions on the New Strategy on Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/st10221-en19.pdf>>

Rada slovenských exportérov. 2020. *Rada slovenských exportérov by uvítala konkrétne vládne opatrenia na podporu exportu namiesto zavádzajúco komunikovaných štatistík* [online]. Dostupné na: <<https://www.exporteri.sk/>>

SARIO. 2019. *Veľtrhy a výstavy v zahraničí*. [online]. Dostupné na: <<https://www.sario.sk/sk/podpora-msp/veltrhy-vystavy-v-zahranici>>

SBA. 2020. *O nás*. [online]. Dostupné na: <<http://www.sbagency.sk/o-nas>>

SBA. 2020. *Slovenskí podnikatelia budú hostiť uzbeckých manažérov*. [online]. Dostupné na: <<http://www.sbagency.sk/slovenski-podnikatelia-budu-hostit-uzbeckych-manazerov#.YANSzOhKg2w>>

SFPA. 2018. *Peter Burian: Stredná Ázia má veľký potenciál, ale nutne potrebuje reformy*. [online]. Dostupné na: <<https://zahranicnapolitika.sk/peter-burian-stredna-azia-ma-velky-potencial-ale-nutne-potrebuje-reformy/>>

SlovakAid. 2020. *Program podnikateľských partnerstiev*. [online]. Dostupné na: <<https://slovakaid.sk/projekty-podnikatelskych-partnerstiev/>>

Svetová banka. 2019. *Population*. Dostupné na: <<https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>>

Svetová banka. 2013. *Online Trade Outcome Indicators*. Dostupné na: <<http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>>

Svetová banka. 2010. *Trade Indicators*. [online]. Dostupné na: <https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm>

Svetová banka. 2019. *The World Bank in Central Asia*. [online]. Dostupné na: <<http://www.worldbank.org/en/region/eca/brief/central-asia>>

Svetové ekonomické fórum. 2020. *Competitiveness report*. [online]. Dostupné na: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf>

Šimko, B.L. *STREDNÁ ÁZIA NA GEOPOLITICKEJ ŠACHOVNICI*. [online]. Dostupné na: <<https://www.pulib.sk/web/kniznica/elpub/dokument/Olostiak7/subor/Simko.pdf>>

ŠÚ Kazachstan. *Trade*. [online]. Dostupné na: <<https://stat.gov.kz/>>

ŠÚ Kirgizsko. *International economic activity*. [online]. Dostupné na: <<http://www.stat.kg/en/statistics/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost/>>

ŠÚ Uzbekistan. *International trade*. Dostupné na: <<https://stat.uz/en/181-ofytsyalnaia-statystyka-en/6378-internal-trade>>

ŠÚ SR. 2019. *Zahraničný obchod*. [online]. Dostupné na: <https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/themes/macroeconomic/trade/indicators!/ut/p/z1/tVHLctsgFP2WLLREXAc9UHeypxO7Y3eaepxYbDoIY4IKgIKIVefrg9NsMpO000XZwT3c88IM7zEz_KQa7pU1vA_3imU_bvMVnc9nJdA0B1h93e4A7rZQfkvxHWaYCeMH3-LK1iNv0dhFMPqwQSBhjZfGR-CIPkegeees7KyxWomOoxfU6FXHI3jireMmPJ-RrUVrDxE8dvzJnriXvbywDEldcAWc85TPCiQkrVEi8xwVlp-hQ5bJQwGiJITB93-TzcIYPjgl4C-YNb2tfwdw7TaLTRP4uW-RMkeL99Mw4v1gnQ-l-4u2sG5xUy6TfA1A1zcpMrI7ntxSwiU5BXwB74q6M0_1LsOhk5KTnhnrNOBcvuPcSxfHKlax5PQMczAEKKJC0yyCgpKL3YVD8fHlgZyrx09svj_X9sM9CVpiY0pOrkUTrp4kcXwm69H8ZPEUQwTVPcWNV0MhZWR_Del9aOQeZbJB60puSMWIW64-YzSVh9Jn1zdfUMySnj0w!!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/>

ŠÚ Tadžikistan. *External sector*. [online]. Dostupné na: <<https://www.stat.tj/en/>>

ŠÚ Turkménsko. *Statistical yearbook*. [online]. Dostupné na:
<http://www.stat.gov.tm/ru/ba-sahypa/publish/newleftsidepublish_9.html>

The Astana Times. 2020. FDI to Central Asia Reached 378.2 billion Over Past 13 years. [online]. Dostupné na: <<https://astanatimes.com/2020/12/fdi-to-central-asia-reached-378-2-billion-over-past-13-years/>>

The Diplomat. 2017. *More better jobs: Tjikistan employment problems*. [online]. Dostupné na: <<https://thediplomat.com/2017/02/more-better-jobs-tajikistans-employment-problems/>>

The Heritage Foundation. *Ranking*. 2020. [online]. Dostupné na internete:
<<https://www.heritage.org/index/ranking>>

The Tashkent Time. 2020. *Inflation is the major concern for uzbek economy*. [online]. Dostupné na internete: <<https://tashkenttimes.uz/finances/4908-inflation-is-the-major-concern-for-uzbek-economy-finance-minister>>

The Tashkent Times. 2020. *Uzbekistan files application for GSP+ status*. [online]. Dostupné na internete: <<https://tashkenttimes.uz/economy/5405-uzbekistan-files-application-for-gsp-status>>

Transparency International. 2020. *Index 2019*. [online]. Dostupné na internete:
<<https://www.transparency.org/en/cpi/2019/index/nzl#>>

UNCTADSTAT 2019. *Data*. [online]. Dostupné na internete:
<<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24740>>

UNECE, 2019. *The National Trade Facilitation Roadmap for Exports Enhancement and Diversification of the Republic of Tajikistan 2019 – 2024* [online]. Dostupné na internete:
<http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/Publications/ECE_TRADE_450_NTFR-Tajikistan.pdf>

ZÚ ČR v Nur-Sultane. 2019. *Kazachstán, základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled*. Dostupné na internete: <<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/kazachstan-zakladni-charakteristika-teritoria-19301.html>>

ZÚ ČR v Nur-Sultane. 2019. *Kyrgyzstán, základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled*. [online]. Dostupné na internete: <<https://www.businessinfo.cz/navody/kyrgyzstan-zakladni-charakteristika-teritoria-ekonomicky-prehled/>>

ZÚ ČR v Taškente. 2019. *Turkmenistán*. [online]. Dostupné na:
<<https://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/teritorialni-informace-zeme/turkmenistan.html>>

ZÚ ČR v Taškente. 2019. *Uzbekistán*. Dostupné na:
<<https://www.businessinfo.cz/navody/uzbekistan-zakladni-charakteristika-teritoria-ekonomicky-prehled/>>

ZÚ SR v Nur-Sultane. 2019. *Ekonomická informácia o teritóriu: Kazašská republika*. Dostupné na: <<http://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Kazachstan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>>

ZÚ SR v Nur-Sultane. 2020. *Ekonomická informácia o teritóriu: Kazašská republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Kazachstan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2020>>

ZÚ SR v Nur-Sultane. 2019. *Ekonomická informácia o teritóriu: Kirgizská republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Kirgizsko+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>>

ZÚ SR v Taškente. 2019. *Ekonomicko-informačný materiál Uzbeká republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Uzbekistan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2018>>

ZÚ SR v Taškente. 2019. *Ekonomicko-informačný materiál Tadžická republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Uzbekistan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2018>>

ZÚ SR v Taškente. 2019. *Ekonomicko-informačný materiál Turkmenská republika*. Dostupné na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Uzbekistan+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2018>>

Prílohy

Zoznam príloh:

- Príloha A **Vývoj vnútroodvetvového obchodu Slovenska so Strednou Áziou podľa HS 2 v 2015 – 2019**
- Príloha B **Hodnoty indexov RCA1 a RCA2 pre Slovensko a Strednú Áziu podľa HS2 v roku 2019**
- Príloha C **Originálny štruktúrovaný dotazník**
- Príloha D **Záznam zo štruktúrovaného rozhovoru**

Príloha A

**Vývoj vnútroodvetvového obchodu Slovenska so Strednou Áziou podľa HS2
v rokoch 2015 – 2019**

HS2 kód	2015	2016	2017	2018	2019
'01	-	0	0	0,006791171	0,002103049
'02	0	0	0	0	0
'03	0	0	0	0	0
'04	0	0	0	0	0
'05	0,166666667	0	0	0	0
'06	-	0	-	0	0
'07	-	0	-	0	0
'08	0	0,0352	0	0	0
'09	-	-	-	-	-
'10	-	-	0	-	0
'11	0	0	0	0	0
'12	0	0	0	0	0
'13	-	-	-	-	-
'14	-	-	-	-	-
'15	-	-	-	-	-
'16	0	-	-	-	-
'17	-	0	0	-	-
'18	-	0	0	-	-
'19	0	0	0	0	0
'20	0	0	0	0	0
'21	0	0	0	0,007874016	0,076923077
'22	0	0	-	-	-
'23	0	0	-	-	-
'24	-	0	-	-	0
'25	0	0	0,027777778	0	0
'26	-	-	-	-	-
'27	0,133133133	0,121243794	0,011012856	0,004304778	0,001512891
'28	0	0	0	0	0
'29	0	-	0	0	-
'30	0	-	0	0	-
'31	0	0	0	0	0,996341463
'32	0	0	0	0	0
'33	-	0	0	0	-
'34	0	0	0	0	-
'35	0	0	0	-	-
'36	-	-	-	-	-
'37	0	-	-	0	-
'38	0	0	0,472727273	0	0

'39	0	0,923076923	0	0	0,065789474
'40	0	0	0	0	0,000513611
'41	-	-	-	-	-
'42	0	0	0	0,133333333	0
'43	-	-	-	-	-
'44	0	0	0	0	0
'45	-	-	-	-	-
'46	-	-	-	-	-
'47	-	-	-	-	-
'48	0	0	0	0	0,009230769
'49	0	0	0	-	-
'50	-	-	-	-	-
'51	-	-	-	-	-
'52	0	0	0	0	0
'53	-	-	-	-	-
'54	0	-	0	-	0
'55	0	-	-	-	-
'56	0	0	0	0	0
'57	0	-	0	-	0
'58	-	-	-	-	-
'59	0	0	-	-	-
'60	-	-	-	-	-
'61	0,002642008	0,225	0,042253521	0,738255034	0,505307856
'62	0,062726176	0,144067797	0,617924528	0,117216117	0,288888889
'63	0,27027027	0	0	0	0
'64	0	0,129032258	0,08	0,692307692	0,529411765
'65	0	0	0	0,01048951	0
'66	-	-	-	-	-
'67	0	0	-	0	0
'68	0	0,976377953	0,137931034	0,50755287	0,887640449
'69	0	0	0	-	0
'70	0	0	0	0	0
'71	-	-	0	-	-
'72	0,371321562	0	0	0,003745318	0,036809816
'73	0	0	0	0	0,01826484
'74	0	0,010124446	0,018486424	0,016042781	0,009389671
'75	-	-	-	-	-
'76	0	0	0,761904762	-	-
'78	-	-	-	-	-
'79	0	0	-	-	-
'80	-	-	-	-	-
'81	-	-	-	-	0
'82	0,022284123	0,050420168	0,010723861	0,005698006	0,007518797
'83	0	0	0,181818182	0	-
'84	0	0,014562177	0,000251099	0,002837167	0,00535365
'85	0,045084746	0,056119403	0,06417704	0,021377672	0,011487651

'86	0	-	-	-	-
'87	0,000804182	0,032672112	0,006987221	0,000123571	0,000139753
'88	-	0	0	0	0,294573643
'89	0	-	0	-	-
'90	0,000373413	0	0	0,000283006	0,044677138
'91	-	-	0	-	0
'92	-	-	-	-	-
'93	0	0	0	0	0
'94	0	0	0	0	0,090909091
'95	0	0	0	0,567901235	0
'96	0	0	0	0	0
'97	-	-	-	-	-
'99	0	-	0	0,296296296	0

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov ITC

Príloha B
**Hodnoty indexov RCA1 a RCA2 pre Slovensko a Strednú Áziu podľa HS2
v roku 2019**

HS 2 kód	RCA1 (SA)	RCA1 (SR)	RCA 2 (SA)	RCA 2 (SR)
'01	1,079891466	1,681998171	-0,4070275	0,360144878
'02	0,101032007	0,249002164	-0,7358606	-0,60801711
'03	0,097177696	0,014127682	-0,3427847	-0,78718388
'04	0,314214558	0,749682548	-0,4537599	-0,17775103
'05	0,300047151	0,364819482	0,16575911	-0,1925909
'06	0,584936551	0,189016711	-0,3147121	-0,65184107
'07	2,220985944	0,178205819	0,52101298	-0,68566101
'08	1,289089539	0,163300357	0,11802186	-0,58956292
'09	0,396229535	0,732202324	-0,415809	0,007495512
'10	2,719150877	0,604938567	0,25655282	0,446903134
'11	5,319289846	1,540895909	0,39877021	0,392942795
'12	1,033035524	0,508568802	0,35650689	0,443563212
'13	1,590674351	0,064651226	0,68307182	-0,80213439
'14	1,224555139	0,061994873	0,65089974	-0,52314165
'15	0,469136572	0,140681217	-0,5780323	-0,49010214
'16	0,067309043	0,503679615	-0,8055815	-0,37956526
'17	0,244095378	1,24097118	-0,8748533	0,352331312
'18	0,173621037	1,058812125	-0,795303	-0,13223248
'19	0,23529945	0,44176986	-0,7030879	-0,36261391
'20	0,204309815	0,209005102	-0,6437803	-0,5215773
'21	0,106419702	0,887370138	-0,8570362	-0,0988755
'22	0,124604586	0,354611743	-0,6950137	-0,38134899
'23	0,282686271	0,311943741	-0,4905503	-0,3498131
'24	0,68176847	0,031426549	-0,4424663	-0,94201196
'25	4,398797392	1,494504527	0,41051462	0,285352321
'26	2,931546847	0,024507147	0,51631917	-0,90295181
'27	5,450371727	0,2652179	0,86192168	-0,45325127
'28	4,004759298	0,270957295	0,55461751	-0,48722763
'29	0,056312686	0,126545329	-0,5916736	-0,23357395
'30	0,024762913	0,163311279	-0,9437349	-0,61937311
'31	1,333429424	0,917455661	0,05637099	0,222543229
'32	0,065760446	0,230164009	-0,8916714	-0,67323057
'33	0,041725282	0,672936387	-0,9149878	0,021748314
'34	0,108522521	0,503648903	-0,8750415	-0,38999349
'35	0,02613824	0,457532501	-0,9256673	-0,2232625
'36	0,279813626	0,093217391	-0,8677052	-0,69016913
'37	0,005104742	0,142997304	-0,9703447	-0,44301257
'38	0,063087774	0,35535988	-0,8913761	-0,41106181

'39	0,241635272	0,847867939	-0,5665378	-0,18164397
'40	0,020171882	2,698078818	-0,9688678	0,182826401
'41	0,761908531	0,989484999	0,89963341	-0,37008056
'42	0,031789519	0,455471111	-0,8018573	-0,00442537
'43	0,042333105	0,00905022	-0,7454087	-0,55212355
'44	0,15916197	1,552075068	-0,8551945	0,190101343
'45	0,001335155	0,043515371	-0,9896149	-0,8908023
'46	0,014269595	0,161339193	-0,8564437	-0,47055082
'47	0,118107833	0,739536904	-0,0160022	0,140823516
'48	0,052403857	1,196957886	-0,9091831	0,080520092
'49	0,040800092	1,150417323	-0,8938574	0,182833312
'50	8,108141001	0,001252833	0,74316363	-0,96423249
'51	0,154931955	0,072606198	-0,3810521	-0,62822777
'52	7,169918326	0,019860461	0,88964204	-0,74623922
'53	0,031315796	0,020781005	-0,9540492	-0,39532164
'54	0,054267445	0,402083487	-0,8792758	-0,00126232
'55	0,125482936	0,728534295	-0,8574635	-0,07378228
'56	0,292968548	0,446503742	-0,6130445	-0,43469158
'57	0,498385519	0,227195198	-0,3494407	-0,54616893
'58	0,088535939	0,611421982	-0,8743733	0,000701319
'59	0,188067953	0,531931054	-0,6623239	-0,40728726
'60	0,510601661	0,379011752	-0,1795879	0,375694732
'61	0,369257802	0,702121199	-0,1146982	-0,12328635
'62	0,074160074	0,422128884	-0,7050498	-0,14594984
'63	0,361258605	0,73311959	-0,3139515	-0,0880991
'64	0,082063061	1,518846864	-0,8455764	0,03847804
'65	0,139436589	0,446667701	-0,6345528	-0,19776949
'66	0,009035154	0,617690542	-0,9638455	0,135812658
'67	0,008408796	0,161316195	-0,9593145	-0,21942613
'68	0,284060803	0,839016068	-0,6675751	-0,06109279
'69	0,150894	0,292916613	-0,8540317	-0,47340703
'70	0,152335813	1,652015364	-0,7167285	-0,0587549
'71	0,50819417	0,101001754	0,56609753	0,022307113
'72	2,247293215	1,96988312	0,09724511	0,154006842
'73	0,213097898	1,414817283	-0,8565446	-0,10242687
'74	5,151328858	0,705617346	0,93595938	-0,14930523
'75	0,01023542	0,015526453	-0,9126622	-0,67108002
'76	0,961177623	1,636525682	0,13813859	0,126630099
'78	3,8930183	0,22018943	0,9076059	0,277403246
'79	8,791562819	0,884201552	0,92271113	-0,37684421
'80	0,001578223	0,113061733	-0,9943267	-0,87614805
'81	2,869405868	0,08020971	0,78898428	-0,61875373
'82	0,023939621	0,542443806	-0,9496836	-0,43544329
'83	0,081452786	1,98289712	-0,8609251	-0,03181222
'84	0,043313605	1,047441212	-0,9434657	-0,01818099
'85	0,034121471	1,267663581	-0,8770064	-0,05829008

'86	0,735520539	3,264883685	-0,6524091	0,334701633
'87	0,05027077	4,015977255	-0,8741106	0,292175748
'88	0,240898996	0,010611704	-0,5060986	-0,71165701
'89	0,036206747	0,010563174	-0,4173281	-0,22906853
'90	0,025875603	0,31292984	-0,9130296	-0,26376038
'91	0,001267497	0,181409461	-0,9804235	-0,24614017
'92	0,001268984	0,59817574	-0,9911409	-0,05666278
'93	0,083886024	1,293712345	-0,9666451	0,274246605
'94	0,02428059	1,33566368	-0,9525756	-0,1772794
'95	0,043943911	0,954787905	-0,8697127	-0,00146767
'96	0,099620882	1,628094262	-0,8716755	0,131716231
'97	0,004645743	0,018760744	-0,8180178	0,33725721
'99	2,020810012	0,012355911	0,95013254	-0,50048417

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov z ITC

Príloha C

Originálny štruktúrovaný dotazník

1. Uvedte Váš typ právnej formy podnikania

- a) právnická osoba (a.s., s.r.o., k.s....)
- b) fyzická osoba (SZČO)

Váš komentár:

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

- a) poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov
- b) ťažba a dobývanie
- c) priemyselná výroba
- d) dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu
- e) dodávka vody; čistenie a odvod odpadových vôd, odpady a služby odstraňovania odpadov
- f) stavebníctvo
- g) veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov
- h) doprava a skladovanie
- i) ubytovacie a stravovacie služby
- j) finančné a poisťovacie činnosti
- k) činnosti v oblasti nehnuteľností
- l) administratívne a podporné služby
- m) vzdelávanie
- n) zdravotníctvo a sociálna pomoc
- o) umenie, zábava a rekreácia
- p) ostatné činnosti

Váš komentár:

3. Aká veľká je Vaša spoločnosť

- a) mikro (do 9 zamestnancov)
- b) malá (10-24 zamestnancov)
- c) stredná (25- 499 zamestnancov)
- d) veľká (500 a viac zamestnancov)

Váš komentár:

4. Aká je forma Vašej spolupráce so Strednou Áziou

- a) B2B (Business to Business) spolupracujeme s ďalšími firmami
- b) B2C (Business to Consumer) spolupracujeme s koncovým spotrebiteľom
- c) B2G (Business to Government) spolupracujeme s verejným sektorom (vláda, orgány štátnej správy, úrady)

Váš komentár:

5. Akým spôsobom vyvíjate obchodnú spoluprácu so stredoázijskými krajinami

- a) priamy export (koná sa buď s pobočkou v zahraničí, kedy ide o založenie vlastného výrobného podniku s organizáciou predaja (napojenie sa na zahraničný trh), alebo sa koná bez pobočky v zahraničí)
- b) nepriamy export (uskutočňuje sa prostredníctvom špecializovanej organizácie zaoberajúcej sa exportom/prostredníctvom sprostredkovateľa)
- c) zahraničné investície (spoločný podnik joint venture, akvizície, fúzie..)

Váš komentár:

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

- a) do 100 tis. EUR
- b) 100 - 500 tis. EUR
- c) 501 tis. - 5 mil. EUR
- d) viac ako 5 mil. EUR

Váš komentár:

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

- a) Kazachstan
- b) Uzbekistan
- c) Kirgizsko
- d) Tadžikistan
- e) Turkménsko

Váš komentár:

8. S ktorými krajinami okrem Strednej Ázie najviac obchodujete

- a) žiadnou
- b) EÚ a EZVO
- c) inými bývalými krajinami Sovietskeho zväzu
- d) iné, uveďte

Váš komentár:

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

- a) krátkodobý/jednorazový
- b) dlhodobý

Váš komentár:

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

- a) áno
- b) nie

Váš komentár:

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

- a) nájsť si relevantného obchodného partnera
- b) financovanie
- c) korupcia a byrokracia
- d) colné prekážky
- e) platobná disciplína/spoľahlivosť obchodného partnera

Váš komentár:

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

- a) áno
- b) nie

Váš komentár:

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

- a) financovanie alebo poistenie
- b) účasť na podnikateľskej misii/medzivládnej komisii
- c) účasť na veľtrhu
- d) webinár/seminár
- e) konzultáciu
- f) vyhľadanie obchodného partnera
- g) iné
- h) žiadnu

Váš komentár:

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

- a) EXIMBANKA SR
- b) SARIO
- c) Veľvyslanectvo Slovenskej republiky v Nur-Sultane/Taškente
- d) SOPK
- e) SBA
- f) MZVEZ SR
- g) MH SR
- h) iné (prosím uveďte aké)
- i) žiadnej

Váš komentár:

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

- a) áno
- b) nie

Váš komentár:

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

- a) áno
- b) nie

Váš komentár:

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

Ďakujem za Váš čas!

Štruktúrovaný rozhovor

1. Каковы, на ваш взгляд, перспективные секторы экономики для сотрудничества между Казахстаном и Словакией? Что казахстанские компании могли бы экспортировать в Словакию, а словацкие компании - в Казахстан?

Словацкие компании могут быть особо успешны в секторах, которые являются приоритетными для экономики Казахстана, таких как горнодобывающая промышленность, энергетика, пищевая промышленность или лесное хозяйство. Но и в таких отраслях как машиностроение, фармацевтика или в медицинские технологии успешно зарекомендовали себя зарубежные поставщики.

Помимо традиционных минералов, Словацкий рынок может заинтересовать казахстанские продукты, такие как подсолнечное масло, рыба, которая уже доступна в Словакии, или алкогольные и безалкогольные напитки.

2. Как ваше посольство пытается продвигать торговое сотрудничество между нашими странами?

В целях укрепления торгово-экономического сотрудничества Посольством Казахстана активно ведутся работы по установлению контактов с крупнейшими словацкими предприятиями в области металлургии, машиностроительными предприятиями, крупными агропромышленными комплексами, медицинскими и фармацевтическими производителями и др.

К примеру, в феврале т.г. был подписан Меморандум о сотрудничестве между Советом словацких экспортеров и Центром развития торговой политики "QazTrade". Документ дает возможность обмениваться информацией и оказывать взаимную поддержку своим предпринимателям в целях укрепления торговли между Словакией и Казахстаном, в январе 2020 года в ходе проведения МПК в г. Нур-Султан был подписан Меморандум между казахстанской инвестиционной компанией "КазахИнвест" и словацким агентством по развитию инвестиций и торговли "SARIO" о сотрудничестве в области обмена информацией.

3. По вашему мнению, каковы основные препятствия в торговле между Казахстаном и Словакией?

Прежде всего: логистика, административные потребности (в том числе налоговая политика), экспортное финансирование, успешный поиск подходящего делового партнера.

4. В каких секторах экономики словацкие компании имеют наибольший потенциал для инвестирования и создания совместных предприятий в РК?

Сейчас Казахстан открыт для инвестиций во всех сферах. В настоящее время большая часть инвестиций направлена в горнодобывающую и металлургическую отрасли. Вместе с тем правительство пытается диверсифицировать направление инвестиций и поддержать развитие остальных секторов экономики. Серьезный потенциал для сотрудничества видится в областях машиностроения, оборонной индустрии, инжиниринга и IT, и со многими компаниями в этих секторах ведутся переговоры, по итогам которых в Казахстан отправляются предложения о сотрудничестве. Ждем результатов от взаимодействия компаний в этих областях.

Neoficiálny preklad:

1. Aké sú podľa vás perspektívne odvetvia hospodárstva spolupráce medzi Kazachstanom a Slovenskom? Čo by mohli kazašské spoločnosti vyvážať na Slovensko a slovenské spoločnosti do Kazachstanu?

Slovenské spoločnosti môžu byť obzvlášť úspešné v odvetviach, ktoré sú pre kazašskú ekonomiku prioritné, ako sú ťažobný priemysel, energetika, spracovanie potravín alebo lesníctvo. Ale aj v priemyselných odvetviach ako strojárstvo, farmaceutický priemysel alebo lekárska technika sa zahraniční dodávatelia úspešne osvedčili.

Okrem tradičných nerastných surovín môže slovenský trh zaujímať kazašské výrobky, ako je slnečnicový olej, ryby, ktoré sú už dostupné na Slovensku, alebo alkoholické a nealkoholické nápoje.

2. Ako sa snaží vaše veľvyslanectvo podporovať obchodnú spoluprácu medzi našimi krajinami?

Za účelom posilnenia obchodnej a hospodárskej spolupráce veľvyslanectvo Kazachstanu aktívne pracuje na nadviazaní kontaktov s najväčšími slovenskými

podnikmi v oblasti hutníctva, strojárstva, veľkých agropriemyselných komplexov, lekárskeých a farmaceutických výrobcov a iné. Napríklad vo februári tohto roku. Rada slovenských vývozcov a Centrum pre rozvoj obchodnej politiky „QazTrade“ podpísali memorandum o spolupráci. Dokument umožňuje výmenu informácií a vzájomnú podporu ich podnikateľom s cieľom posilniť obchod medzi Slovenskom a Kazachstanom. V januári 2020 bolo počas medzivládnej konferencie v Nur-Sultane podpísané memorandum medzi kazašskou investičnou spoločnosťou KazakhInvest a Slovenskou agentúrou pre rozvoj investícií a obchodu „SARIO“ o spolupráci pri výmene informácií.

3. Aké sú podľa vás hlavné prekážky obchodu medzi Kazachstanom a Slovenskom?

V prvom rade: logistika, administratívne zaťaženie (vrátane daňovej politiky), financovanie exportu, vyhľadanie vhodného obchodného partnera

4. V ktorých odvetviach hospodárstva majú slovenské spoločnosti najväčší potenciál pre investície a spoločné podniky v Kazašskej republike?

Teraz je Kazachstan otvorený investíciám do všetkých oblastí. V súčasnosti väčšina investícií smeruje do ťažobného a metalurgického priemyslu. Vláda sa zároveň snaží diverzifikovať smerovanie investícií a podporovať rozvoj ďalších odvetví hospodárstva. Vážny potenciál pre spoluprácu je viditeľný v oblasti strojárstva, obranného priemyslu, strojárstva a IT. U nás prebiehajú rokovania s mnohými spoločnosťami v týchto odvetviach, ich výsledky sa zasielajú do Kazachstanu a čakáme na výsledky spolupráce v týchto oblastiach.

Názov POTENCIÁL STREDNEJ ÁZIE V ZAHRANIČNOM OBCHODE
SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Autori Elena Kašťáková, Natália Barinková

Vydalo Vydavateľstvo EKONÓM
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava

Vydanie prvé, 2021

Rozsah 126 strán

AH 6,175

Náklad 100 výtlačkov

ISBN 978-80-225-4882-3