



RADA
SLOVENSKÝCH
EXPORTÉROV



Krehká realita slovenského exportu

Analýza vývoja slovenského exportu s dôrazom na výsledky zahraničného obchodu SR v rokoch 2019 a 2020
– návrh opatrení a spolupráca relevantných subjektov.

doc. Ing. Viera Ružeková, PhD. – doc. Ing. Stanislav Zábojník, PhD. – Ing. Ján Hrinko
Mgr. Lukáš Parížek – PhDr. Jozef Hrabina

Obsah →

| | |
|---|----|
| Trendové ukazovatele slovenského exportu | 5 |
| Exportná kondícia ekonomiky SR | 7 |
| Zahraničný obchod a svetová ekonomika v období pandémie | 8 |
| Zahraničný obchod v ekonomike SR | 11 |
| Vývoj zahraničného obchodu SR od vstupu do EÚ | 13 |
| Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu SR | 17 |
| Komoditná štruktúra zahraničného obchodu SR | 19 |
| Závery a systémové opatrenia | 26 |
| Zoznam zdrojov a použitej literatúry | 33 |

Vzniká nový systém vzťahov a príležitostí pre rast. Pre slovenský export platí to, čo pre celú ekonomiku. Je najvyšší čas konať.

V súčasnom postpandemickom období sa export zotavuje z ekonomickej recesie a je pre slovenskú ekonomiku mimoriadne dôležitý. Cieľom analýzy je identifikovať vývoj a aktuálne riziká pre exportnú výkonnosť slovenských firiem a potrebné opatrenia v proexportnej politike SR.

Príčin súčasného neuspokojivého stavu je viacero a netýkajú sa žiadneho konkrétneho vládneho obdobia. So stagnáciou až poklesom exportnej konkurencieschopnosti slovenských firiem je spojená aj postupná strata medzinárodnej identity SR, tzv. globálneho branding. Nielenže sme neboli schopní nadviazať na historické dedičstvo a exportnú tradíciu zahraničného obchodu Československa, dnes sa medzinárodné postavenie Slovenska zúžilo na lákanie zahraničných investícií, pričom paralelne absentuje rozvoj a podpora adekvátnej domácej pridanej hodnoty prostredníctvom vzdelávania, vedy a výskumu, ktoré sú kľúčové pre rast konkurencieschopnosti slovenského malého a stredného biznisu. Svedčia o tom domáce ekonomické údaje a štatistiky, ale aj medzinárodné štúdie vrátane ostatného Country Reportu OECD.

Zásadnými varovnými indikátormi sú znižovanie aktívneho salda exportu a celkovej exportnej výkonnosti v ostatných rokoch, monotónnosť slovenskej ekonomiky, kde tri tovarové skupiny tvoria takmer 65 percent vývozu, nedostatočná diverzifikácia a prílišná naviazanosť na trhy EÚ, hnaná nie však vlastnou pridanou hodnotou, ale priamymi zahraničnými investíciami a dopytom najmä nemeckého trhu. K poklesu prispelo aj zníženie počtu ekonomických diplomatov cca o štvrtinu za ostatné roky. Niektoré pozície v zahraničí sa rušia, iné zostávajú dlhodobo neobsadené.

Sme svedkami nedostatočného financovania a kompetenčnej roztrieštenosti portfólia zahraničného obchodu naprieč štátnymi inštitúciami, čo vytvára nesystémovosť, duplicity, a najmä neefektívnosť výkonu jednotlivých politík. Koncepčné a strategické dokumenty, kam patrí aj Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie rokov 2014 – 2020, zostávajú de facto z väčšej miery nenaplnené.

Preto by táto analýza mala iniciovať spoločenskú diskusiu, z ktorej vyjdú konkrétne návrhy a riešenia pre rozvoj pripravovanej proexportnej politiky SR na roky 2021 – 2030.

Dokument je apolitický a odborný, mal by vziať do diskusie podnikateľskú obec, podnikateľské a zamestnávateľské združenia, kompetentné štátne inštitúcie a orgány, akademickú obec, finančné inštitúcie, expertov a najmä ústavných činiteľov, parlament a politické subjekty.

Odborná analýza a odporúčania sú zároveň príspevkom do diskusie na Exportnom fóre 2021, organizovanom Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí SR a ďalšími štátnymi inštitúciami.

Lukáš Parížek

Zoznam použitých skratiek

DD – domáci dopyt

EÚ – Európska únia

GVC – globálne hodnotové reťazce (Global Value Chains)

HDP – hrubý domáci produkt

MH SR – Ministerstvo hospodárstva SR

MZVEZ SR – Ministerstvo zahraničných vecí a ekonomických záležitostí SR

OECD – Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (Organization for Economic Co-operation and Development)

PZI – priame zahraničné investície

SARIO – Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu

SOPK – Slovenská obchodná a priemyselná komora

TiVA – medzinárodný obchod vykazovaný cez pridanú hodnotu (Trade in Value Added)

ZO – zahraničný obchod

Trendové ukazovatele slovenského exportu

Dôležitosť exportu v národnej ekonomike bola preukázaná v rastovej trajektórii viacerých svetových ekonomík, najmä ázijských, kde sú príkladmi Čínska ľudovodemokratická republika, Singapur, či Južná Kórea a iné. Preto sa politickí predstavitelia v prostredí rastúcej globálnej konkurencie snažia zvyšovať exportnú výkonnosť jednotlivých ekonomík. Nie však iba na úrovni celkovej hodnoty národných exportov, ale hlavne v kvalitatívnej rovine, reprezentovanej exportom sofistikovanej produkcie, špičkových technológií, zvyšujúcim sa podielom služieb na exporte, ako nosných determinantov medzinárodnej konkurencieschopnosti.

V tomto procese je kľúčové, aby štát aktívne a účinne prispieval k rozvoju vývozných firiem, respektíve v súčasnom COVID-19 období k ich zotaveniu.

Z dlhodobého hľadiska podporu štátu exportným firmám predstavuje účinná, efektívna a adresná, ale najmä systémová proexportná politika. Z krátkodobého hľadiska je to aktívna podpora podnikateľských misií, podpora účasti na významných veľtrhoch a výstavách v krajinách prioritného, či mimoriadneho významu a rozšírenie portfólia služieb, ktoré exportérom zaisťujú štátnu finančnú a inštitucionálnu podporu.

V podmienkach Slovenskej republiky s prihliadnutím na veľkosť trhu, geografickú polohu, chýbajúce nerastné suroviny a aj ďalšie absentujúce komparatívne výhody, nie je reálna iná rozvojová cesta pre slovenskú ekonomiku, ako excelovanie v zahraničnom obchode.

Takýto proces by sa mal stať dlhodobou stratégiou krajiny, ktorá sa postupne premietne do rýchlejšieho a predvídateľnejšieho rozvoja domácej ekonomiky, vyšších úspor národnej práce, efektívnejšej transformácie štruktúry produkcie a vnútorných zdrojov.

Dôsledkom môže byť úplná eliminácia nepriaznivých dopadov vyplývajúcich z nedostatočného vybavenia výrobnými zdrojmi. Efektívnym využitím rozvojovej politiky opierajúcej sa o zmysluplný rast špecializácie krajiny, optimalizáciou podmienok vlastnej produkcie, väčšou koncentráciou efektívneho využívania dostupných zdrojov je možné vlastný rozvoj urýchľovať a pozície slovenských producentov na medzinárodnom trhu trvale zlepšovať.

Proexportná politika a jej efektívne využitie v rastovom potenciáli slovenskej ekonomiky je možné len v prípade zvýšenia konkurencieschopnosti ponukových možností domáceho trhu, čo vyžaduje vysokú mieru inovačnej schopnosti domácich firiem. V súčasnosti však dominujú nášmu exportu priame zahraničné investície (PZI). Ich dopad na slovenskú ekonomiku bol a naďalej je markantný a možno ho hodnotiť pozitívne. Chybou však bolo, resp. aj je, že súbežne s PZI nebol podporený rozvoj vedy a výskumu, s následným kreovaním odvetví s vysokou pridanou hodnotou.

Od roku 2005 dosiahla dynamika slovenského exportu najväčšie tempo rastu, ktoré pretrvávalo až do vypuknutia svetovej finančnej krízy v roku 2008 a následnej globálnej ekonomickej recesie roku 2009. Zotavenie prišlo v roku 2010 a dynamika exportu začala opäť narastať.

„Od roku 2015 aj napriek pretrvávajúcej aktívnej obchodnej bilancii sa však rast exportu začal spomaľovať a znižovalo sa aktívne saldo obchodnej bilancie. To medzi rokmi 2016 až 2019 kleslo až o 68,43 percent, z úrovne 3 367 miliónov eur v roku 2016 na 1 063 miliónov eur v roku 2019.”

Tento nepriaznivý trend negatívne vplýva na štátny rozpočet a ďalšie makroekonomické parametre SR a je dôsledkom pretrvávajúcich problémov v teritoriálnej, ako aj komoditnej štruktúre slovenského zahraničného obchodu.

Klesajúci trend exportnej výkonnosti SR začal už koncom roku 2017 a v plnej sile sa prejavil už v „predpandemickom“ období v rokoch 2018 a 2019.

V roku 2020 dosiahlo aktívne saldo zahraničného obchodu SR pomerne vysokú hodnotu 2 714,5 miliónov eur, čo by v porovnaní s výškou aktívneho obchodného salda z roku 2019 (1 063 miliónov eur) mohlo indikovať pozitívny výsledok, vstupujú tu však aj iné faktory.

Medziročný rast salda nie je dôsledkom zvýšeného slovenského vývozu, ale výrazne zníženého dovozu spôsobeného recesiou svetovej ekonomiky v spojitosti s pandemiou COVID-19. V číselnom vyjadrení – v medziročnom porovnaní 2020/2019 vývoz klesol o 6,1%, dovoz však klesol až o 8,3 %.

Príčinami poklesu sú predovšetkým nevyhovujúca komoditná a teritoriálna štruktúra vývozu zahraničného obchodu SR ako dôsledok nevyhovujúcej produkčnej bázy, čo rezultuje v postupnom znižovaní konkurencieschopnosti slovenskej produkcie na zahraničných trhoch, a naopak nárast dovozu, najmä z tretích krajín mimo EÚ.

Ukazuje sa, že výrazná orientácia slovenského exportu na trhy EÚ sa v čase ekonomickej recesie Únie stáva našou veľkou slabinou. Negatívny trend je umocnený pomerne nízkou kvalitou nášho exportu, s prílišnou orientáciou na produkciu automobilového a elektrotechnického priemyslu, tovarov s nízkou pridanou hodnotou a slabou teritoriálnou diverzifikáciou. Je preto nevyhnutné rozšíriť počet krajín, kam chceme smerovať vývoz a rozšíriť ponukové portfólio slovenských výrobcov.

„Exportná výkonnosť Slovenska je dlhodobo vysoká a presahuje 90%, avšak v posledných rokoch klesá (podľa ITC, 2021).“

Rozsahom pomerne malá slovenská ekonomika je tak existenčne závislá od úrovne exportu a exportnej výkonnosti, podobne ako napríklad ekonomiky štátov s porovnateľným počtom obyvateľstva – Dánsko, Fínsko, Chorvátsko, Írsko, či Slovinsko.

Problematickou sa ukazuje aj pridaná hodnota slovenského exportu. Slovenskému importu dlhodobo dominuje tovar určený na sekundárne spracovanie a určený na reexport a v rokoch 2016 – 2017 tento tovar predstavuje až 71 percent celkového importu Slovenska.

V roku 2014 podiel vývozu SR na trhy EÚ dosiahol 83,9 percent, pričom hlavným exportným trhom bolo Nemecko (21,9%), nasledované Českom (12,6%) a Poľskom (8,2%). V roku 2019 sa tento podiel ešte zvýšil na úroveň 84,2 percent a štruktúra krajín bola obdobná. (Nemecko 22,3%, ČR 11% a Poľsko 7,5%).

V rozsahu šiestich rokov sa nielenže nepodarilo diverzifikovať teritoriálnu štruktúru vývozov v zmysle Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov na roky 2014 – 2020, naopak, závislosť slovenského exportu na trhoch EÚ ešte vzrástla.

Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu SR zaznamenala v roku 2020 v medziročnom porovnaní zmeny. Z pohľadu hlavných ekonomických zoskupení sa znížil hlavne vývoz do krajín EÚ (o 7,3 percent) a tvoril 78,3-percentný podiel z celkového vývozu SR. Vývoz do krajín OECD predstavuje sumárne podiel 87,5 percent, pričom klesol o 6,6 percent.

OECD hodnotí situáciu v SR ako problematickú najmä v segmente malých a stredných podnikov. Len 8 percent malých a 30 percent stredných podnikov exportuje tovary a služby mimo EÚ.

Keď porovnáme štatistiky vývozu členských krajín OECD na trhy mimo EÚ, tak mimo združenia v priemere exportuje až 15 percent malých a 37 percent stredne veľkých podnikov.¹

Exportná kondícia ekonomiky SR

V komoditnej štruktúre slovenského exportu v r. 2014 tri tovarové skupiny (HS87 – vozidlá, HS85 – el. stroje a zariadenia a H84 – stroje a zariadenia) tvorili 58 percent. V roku 2019, pred vypuknutím pandémie, tieto tri tovarové skupiny tvorili až 63- percentný podiel.

„Takáto štruktúra nielenže nekorešponduje s cieľmi proexportnej politiky, ale priamo ohrozuje ekonomickú bezpečnosť slovenského hospodárstva a v časoch recesie ekonomík cieľových trhov môže viesť k výraznému ochladeniu, či dokonca kolapsu ekonomiky.“

V roku 2020 poznamenanom pandemiou COVID-19 tento podiel stúpol ešte o 1 percentuálny bod a dosiahol úroveň 64 percent!

Automobilový priemysel vďaka prílevu priamych zahraničných investícií (Volkswagen A.G., PSA Slovakia, Kia Motors, Jaguar Land Rover) na Slovensku zamestnáva priamo 135 tisíc a sekundárne 250 tisíc pracovníkov, s ročnou produkciou viac ako 1,1 milióna áut.

Spočiatku bol príchod zahraničných investorov pre našu ekonomiku pozitívny predovšetkým z dôvodu znižovania nezamestnanosti, rastu exportu, zvyšovania príjmov do štátneho rozpočtu. S expanziou automobilového a elektrotechnického priemyslu sa však paralelne nerozvíjali veda a výskum a nekreovali sa nové sofistikované priemyselné odvetvia s vysokou pridanou hodnotou. Slovensko tak vtedy zmeškalo príležitosť naštartovať produkciu špičkových technológií a ich následný export.

Problémom je, že súbežne s automotive produkciou, až na pár výnimiek, tu absentuje kvalitná slovenská výroba, prípadne aj zahraničná, avšak s vysokou mierou pridanej hodnoty, ktorá by prispela k väčšej diverzifikácii a kvalite slovenského exportu. Pre rozvoj krajiny by tak priniesla viac znalostí a zručností pracovnej sily aj vyššiu mieru automatizácie.

Rast konkurencieschopnosti slovenskej produkcie je možný len zvyšovaním jej inovačného potenciálu, ktorý sa dosahuje len prostredníctvom rozvoja ľudského kapitálu. Slovensko však dlhodobo klesá v rebríčkoch testovania stredoškôľakov a dostáva sa na chvost vzdelanostnej úrovne medzi vyspelými štátmi a v niektorých prípadoch až na úroveň rozvojových krajín.² Industry 4.0 a COVID-19 navyše umocnili trendy transformácie pracovných miest, bez ktorých budovanie produkčných kapacít a následný uplatniteľný export v zahraničí nebude možný.

Produkčná báza v SR preto nebude konkurencieschopná bez zásadnej zmeny školského systému s kritickým dôrazom na kvalitu. Tieto zmeny musia byť koncepčné a dlhodobé a presa-

¹OECD. (2021). Performance of SME and Entrepreneurship Characteristics in Slovak Republic: SME and ENTREPRENEURSHIP policy in the slovak Republic: Oecd ilibrary. SME and Entrepreneurship Policy in the Slovak Republic | OECD iLibrary.

https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9097a251-en/1/3/2/index.html?itemId=/content/publication/9097a251-en&_csp_ =50b8c5160e2c77488067d64008038962&itemIGO=oecd&itemContentType=book

²World Population Review. (2021). Education Rankings By Country 2021. Education rankings by country 2021. <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/education-rankings-by-country>

hujúce rámeč jedného politického cyklu, ako je to napríklad pri dlhovej brzde či plánoch rozvoja energetickej sústavy. Nedocenení pedagógovia, neinovované penzum vedomostí a absencia moderných zručností v školskom systéme bude znamenať prepad konkurencieschopnosti SR a následne aj pridanej hodnoty v exporte.

Nedostatočná výkonnosť na trhoch tretích krajín predstavuje smutné špecifikum slovenského exportu. Pomocnú ruku v tomto v tomto smere by mala podať ekonomická diplomacia. Avšak bez revolučnej zmeny v ekonomickej diplomacii, jej adresného a merateľného prínosu pre slovenské malé a stredné firmy nemožno očakávať adekvátny rast exportu do týchto destinácií. Takáto kvantitatívna a kvalitatívna zmena by priniesla kompenzáciu teritoriálneho disbalansu v zahraničnom obchode s Čínou, Ruskou federáciou, Južnou Kóreou, Vietnamom, SAE alebo krajinami západného Balkánu.

Dekarbonizácia a ekologizácia tvorby HDP (European Green Deal, Fit for 55 a i.) sa stávajú dominantnými témami v EÚ, čo bude vytvárať výrazný tlak na priemyselne orientovanú ekonomiku, typickú pre SR. O ďalšej miere uplatniteľnosti slovenského exportu do roku 2030 rozhodnú inovačné aktivity a nevyhnutný prudký rast investícií do komerčne uplatniteľného výskumu zo strany firiem a nastavenie vzdelávacej a výskumnej infraštruktúry SR zo strany štátu.

Vysoko otvorená slovenská ekonomika je prioritne závislá na ekonomickej kondícii zahraničných trhov, v súčasnej pandémieu poznačenej ére však štát musí aktívne a účinne prispieť k rozvoju a zotaveniu vývozných firiem.

Z dlhodobého hľadiska pomoc štátu predstavuje účinná, efektívna a adresná proexportná politika, z krátkodobého hľadiska je to aktívna podpora podnikateľských misií a účasť podnikov na významných veľtrhoch a výstavách v krajinách prioritného, či mimoriadneho významu a rozšírenie portfólia služieb, ktoré exportérom zaisťujú štátnu finančnú a inštitucionálnu podporu.

Zahraničný obchod a svetová ekonomika v období pandémie

Svetová ekonomika je ako celok postavená na špecializácii práce jednotlivých štátov, pričom jadrom je teória komparatívnych nákladov a vyplývajúca koncepcia komparatívnej výhody, ktorá predstavuje základ pre súčasný systém medzinárodného obchodu.³

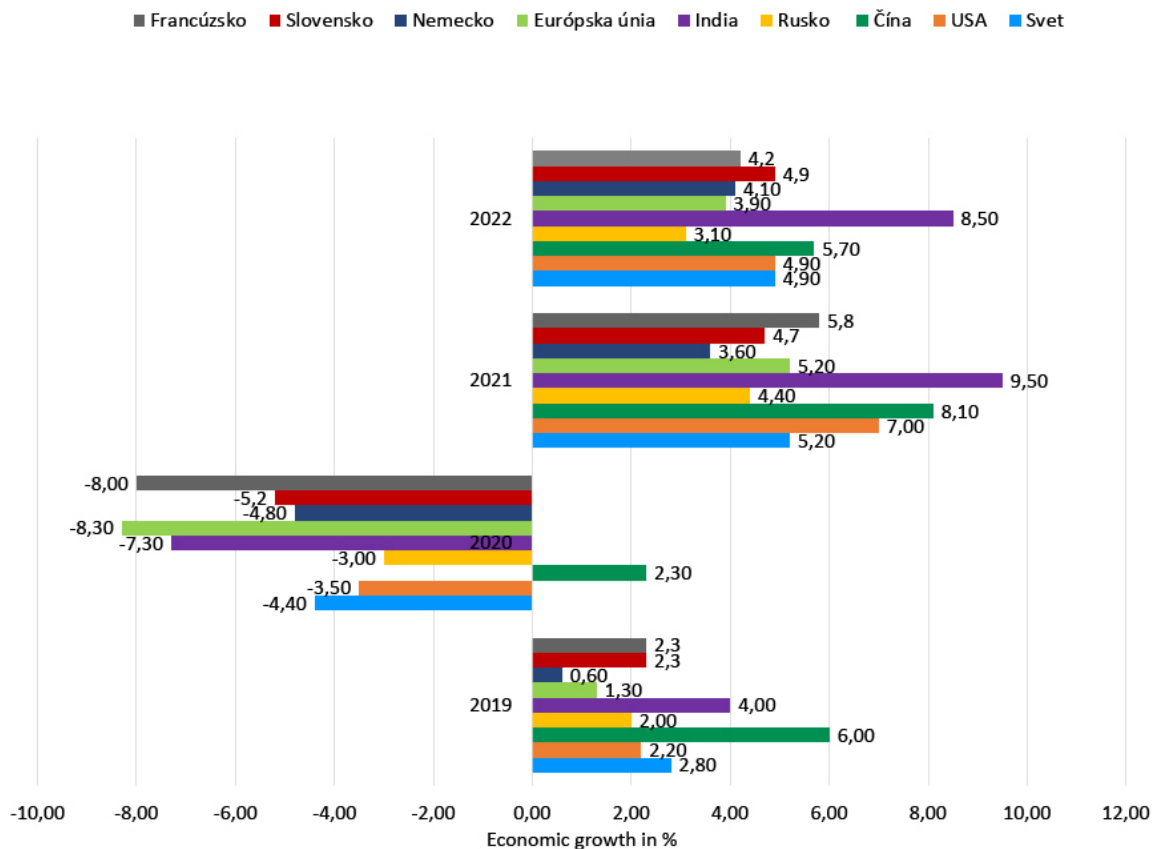
Celosvetová pandémia COVID-19 so sebou priniesla nestabilitu v medzinárodnom obchode, keď teória komparatívnej výhody nefungovala efektívne. Príjmy štátov, ktorých export závisel od špecializácie na jeden alebo dva konkrétne produkty sa stali na svetovom trhu krehkými, pandémia spôsobila rozpad dodávateľských reťazcov a neistotu v neustále fragmentovanejších globálnych hodnotových reťazcoch. Mnoho vlád nariadilo dočasné zatvorenie prevádzok, ale aj samotné firmy dobrovoľne prijali takéto rozhodnutia.

Zatvorenie hraníc, pokles výroby, domáceho aj zahraničného dopytu, vyústil k zníženiu celosvetového dovozu a vývozu. Už v januári 2020 Medzinárodný menový fond predpovedal globálny ekonomický rast na úrovni mínus 3,5 percent. Mnohé vyspelé ekonomiky uzavreli ekonomický rok so stratou USA - 3,5 %, Nemecko s -4,8 %, Francúzsko s -8,0 %, Spojené kráľovstvo s -10,0% a Rusko -3,0 % a predikciu nielen potvrdili, ale aj prekonalí.

³ **Medzinárodný obchod** (v angličtine international trade) predstavuje vzájomnú zahraničnoobchodnú výmenu tovarov a služieb medzi krajinami sveta, t.j. zahŕňa zahraničný obchod niekoľkých krajín.

Naopak Čína, kde pandémia prepukla už koncom roka 2019, už v druhej polovici roka 2020 zaznamenala postupnú revitalizáciu a rast ekonomiky bol na úrovni 2,3 % rastu HDP, t.j. vyšší oproti predikcii MMF. A hoci to bol najpomalší rast za viac ako tri dekády, no stále postačujúci na udržanie si prvenstva v globálnom ekonomickom raste. Podrobnejší predpoklad vývoja a predikcie svetovej ekonomiky a jej najväčších hráčov v rokoch 2019 až 2022 znázorňuje graf 1.

Graf 1: Vývoj a predikcia vývoja rastu vybraných ekonomík od pandémie COVID-19 v rokoch 2019 až 2022 (v percentách)



Prameň: MMF, 2021. Údaje za eurozónu MMF, 2020.

Dôvodov, prečo je potrebné venovať náležitú pozornosť problematike zahraničného obchodu a predovšetkým exportu, je viacero.

Zahraníčný obchod je jednou z ekonomických veličín, prostredníctvom ktorej odborníci posudzujú konkurenčnú schopnosť krajiny. Je považovaný za stimul ekonomického rastu krajiny, je dôležitým determinantom ovplyvňujúcim jej dlhodobú platobnú schopnosť, medzinárodnú kredibilitu, celkový ekonomický rating, ktorý je v ďalšom kroku významný pre atraktivitu zahraničných investorov. Prostredníctvom zahraničného obchodu sa realizujú všetky ekonomické výstupy/vstupy z/do národnej ekonomiky a to bez ohľadu na charakter ich úžitkovej hodnoty – fyzický tovar, know-how, patenty, vynálezy, autorské práva, oblasť ich vzniku. V užšom slova zmysle je zahraničný obchod chápaný ako výmena hmotného tovaru, v širšom ako pohyb tovaru a služieb.⁴

⁴ Baláž a kol.: Medzinárodné podnikanie (2019)

Primárny význam exportu a importu je obrovský pre ekonomiky aj pre firmy v nej pôsobiace. Export pre výrobcov znamená rozšírenie výroby, dosahovanie úspor z rozsahu (Economy of Scale), rast ziskov a zdrojov z predaja, ktorých časť môžu investovať do vedy, výskumu, nákupu nových technológií, rastu konkurencieschopnosti ich produkcie, čiže prispievajú k úspešnému rozvoju firmy.

Pre národné ekonomiky má export takmer existenčný význam, determinuje celkovú životnú úroveň v krajine, výšku príjmov do štátneho rozpočtu, zvýšenie domácich dôchodkov, následný rast úspor, investícií, zamestnanosti a agregátneho domáceho dopytu. Má priaznivý dopad aj na platobnú bilanciu, menu, na vnútornú i vonkajšiu ekonomickú rovnováhu. Rovnako to platí aj pre efekty importu, ktorý je buď nevyhnutný, akými sú suroviny, technológie, patenty, alebo výhodný, čo sa prejavuje v nižších cenách, vyššej spotrebe a prínose úspor. Výraznou mierou sa teda podieľa na ekonomickom raste krajiny, tvorbe HDP, aj tvorbe devízových príjmov.

Význam zahraničného obchodu v ekonomike je možné definovať viacerými spôsobmi. Najčastejšie určuje *vzťah medzi celkovým objemom toho, čo sa v krajine vyrobí a objemom celkovej spotreby za určité časové obdobie* (napríklad 1 rok). Je teda vzťahom HDP k domácejmu dopytu (DD)⁵ a čistému exportu, pričom **čistý export** predstavuje rozdiel medzi exportom tovarov a služieb (X) a importom tovarov a služieb (M), t. j.

$$HDP = DD + X - M.$$

Pre národnú ekonomiku má zahraničný obchod mimoriadny význam a najčastejšie je posudzovaný z hľadiska jeho ekonomického, politického a kultúrneho významu.

Svetové hospodárstvo predstavuje proces širokospektrálneho prepájania národných ekonomík prostredníctvom medzinárodných ekonomických vzťahov. Býva analyzované a prognózované podľa konkrétnych tendencií vývoja, štruktúry, väzieb, mechanizmov a faktorov. Nakoľko v jednotlivých štátoch, či individuálnych podnikateľských subjektoch v súčasnej etape vývoja svetového hospodárstva nie je možné dostatočne efektívne a vo veľkých objemoch vyrábať široké spektrum výrobkov a dostatočne efektívne ich aj distribuovať, či zabezpečiť potrebnými službami a servisom, je prehlbovanie medzinárodnej delby práce základnou podmienkou efektívneho fungovania a napredovania globalizovaného svetového hospodárstva.

Teória, ale aj praktické skúsenosti potvrdzujú, že čím je ekonomický rozmer krajiny menší a čím je absencia rozvojových, hlavne prírodných zdrojov citeľnejšia, tým je väčšia potreba zapojenia sa do medzinárodnej delby práce. Táto skutočnosť následne aktívne zasahuje do vývoja a rozvoja vnútornej štruktúry ekonomiky a vytvára potenciálnu základňu pre rast flexibility, adaptability a efektívnej produkcie, a tým i zvyšovania miery konkurencieschopnosti danej ekonomiky napríklad na báze minimalizácie spotreby všetkých druhov vstupov, energií a surovín.

Miera závislosti menších ekonomík na realizácii vývozných a dovozných obchodných operácií je väčšia ako v prípade veľkých ekonomík.

„Pre stredné a malé ekonomiky s počtom obyvateľov do 20 miliónov obyvateľov predstavuje zahraničný obchod esenciálnu súčasť zdravého ekonomického rastu.”

⁵ DD – domáci dopyt predstavuje súčet zložiek konečnej spotreby domácnosti, konečnej spotreby neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam, konečnej spotreby verejnej správy a tvorby hrubého kapitálu.

Miera ekonomickej závislosti na exporte meraná ako podiel exportu na hrubom domácom produkte v týchto krajinách dlhodobo osciluje, či prekračuje úroveň 70 percent (napr. Slovensko, Česko, Holandsko, Írsko a ďalšie).

Preto vlády v štátoch s počtom obyvateľov do 20 miliónov musia zahraničnoobchodným vzťahom a podpore exportu venovať mimoriadnu pozornosť.

V prípade veľkých ekonomík, akými sú USA, Brazília, Rusko alebo Čína, nepresahuje podiel exportu na hrubom domácom produkte 25 percent. Hoci sú tieto krajiny aj veľkými exportérmi a importérmi v absolútnom vyjadrení, ich produkcia a rast ekonomiky je z väčšej časti pokrytá dostatočne veľkým dopytom domáceho trhu.

Zahraničný obchod v ekonomike SR

Postavenie Slovenska a jeho zahraničnoobchodnej politiky sú dlhodobo podmienené mnohými faktormi. Z historického, politického, či geografického hľadiska je zahraničný obchod SR determinovaný spoločným vývojom v rámci spoločnej Československej republiky. Kým do roku 1948 bola ekonomika previazaná a orientovaná na trhy strednej a západnej Európy, po roku 1948 sa ekonomika Československa na dlhé obdobie svojho vývoja niesla v znamení adaptovania sa na politickú a ekonomickú realitu povojnového rozdelenia Európy a mocenského vplyvu ZSSR.

Domáci tradiční producenti a vývozcovia dovtedy silných priemyselných odvetví (odevy, textil, koža, sklo, obuv) boli postupne vytláčaní zo svojich pôvodných trhov západnej Európy a rýchlo klesal podiel zahraničnoobchodných väzieb s týmito krajinami.⁶ Rozpad Sovietskeho zväzu začiatkom 90-tych rokov sa prejavil najmä na strate odbytu pre Československé podniky a postupné znižovanie ekonomickej vzájomnej závislosti predurčilo Československo a neskôr Slovensko na hlbšiu integráciu s EÚ.

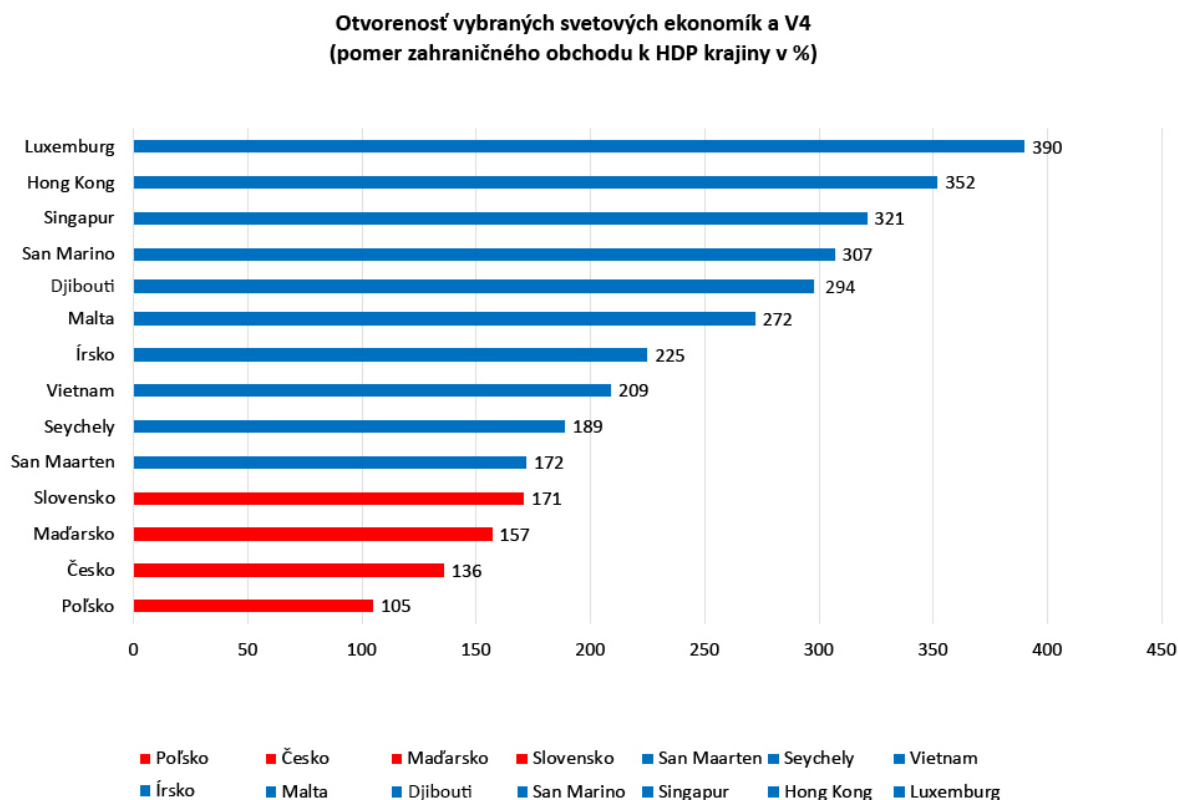
Vstupom do Európskej únie nastali zmeny aj vo vývoji zahraničného obchodu a zahraničnoobchodných vzťahoch SR. Slovensko začalo uplatňovať princípy spoločnej obchodnej a poľnohospodárskej politiky EÚ. Pre slovenských exportérov sa sprístupnil bezbariérový trh Európskeho hospodárskeho priestoru, väčšia liberalizácia nastala aj vo vzťahu k nečlenským krajinám EHP. Upravili sa zmluvné zahraničnoobchodné vzťahy SR.

Export má v makroekonomickom vývoji SR kľúčové opodstatnenie. Slovenská republika, determinovaná nízkym počtom obyvateľstva a nevelkou rozlohou, avšak s výrazným výrobným potenciálom, je významne odkázaná na participáciu v medzinárodnom obchode.

⁶Túto politickú doktrínu divergencie v zahraničnom obchode od západnej Európy, ktorá priniesla katastrofálne dôsledky pre konkurencieschopnosť československých firiem, preukazuje pozícia západných obchodných partnerov v zahraničnom obchode. V roku 1948 bolo realizované na trhoch západných priemyselných krajín 45,7 % československého exportu, avšak v roku 1953 to bolo už len 14,9 % (Kosta, J., 1992 a Baláž a kol., 2019).

„V roku 2018 bola SR až 60. ekonomikou podľa veľkosti HDP, ktorý tvoril len 0,12-percentný podiel na svetovej ekonomike (MMF, 2019), avšak siedmou najotvorenejšou ekonomikou vo svete. V roku 2020 bolo Slovensko jedenástou najotvorenejšou ekonomikou na svete a najotvorenejšou ekonomikou v rámci V4 (graf 2).”

Graf 2: Otvorenosť vybraných svetových ekonomík + krajín V4 (pomer zahraničného obchodu k HDP krajiny v percentách)



Prameň: World Bank, 2021. Dostupné: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>

Tieto výsledky potvrdzujú existenčnú dôležitosť zahraničného obchodu v ekonomickom napredovaní národného hospodárstva SR. V podmienkach Slovenskej republiky s prihliadnutím na veľkosť trhu, geografickú polohu, chýbajúce nerastné suroviny aj ďalšie absentujúce komparatívne výhody, nie je reálna iná rozvojová cesta pre slovenskú ekonomiku, ako excelovanie v zahraničnom obchode na trhoch krajín EÚ27 a výrazne vyššia exportná konkurencieschopnosť na trhoch prudko rastúcich tretích krajín.

Pokiaľ sa takýto proces stane dlhodobou stratégiou krajiny, postupne sa premietne do rýchlejšieho rozvoja domácej ekonomiky, vyšších úspor národnej práce, efektívnejšej transformácie štruktúry produkcie a vnútorných zdrojov. Jeho dôsledkom môže byť úplná eliminácia nepriaznivých dopadov vyplývajúcich z nedostatočného vybavenia výrobnými zdrojmi.

Efektívnym využitím rozvojovej politiky opierajúcej sa o zmysluplný rast špecializácie krajiny, optimalizáciu podmienok vlastnej produkcie, väčšiu koncentráciu na efektívne využívanie dostupných zdrojov je možné zároveň vlastný rozvoj urýchľovať a pozície domácich producentov na vlastnom i medzinárodnom trhu trvale zlepšovať.

Vývoj zahraničného obchodu SR od vstupu do EÚ

Stav zahraničného obchodu SR je potrebné hodnotiť v širších súvislostiach. **Po vstupe Slovenska do štruktúr EÚ v roku 2004** bol vypracovaný ucelený systém podpory exportu našej ekonomiky. Účinná proexportná politika predstavovala cestu pre ekonomický rast, zvyšovanie konkurencieschopnosti a exportnej výkonnosti, pričom zahraničný obchod v tomto procese bol a aj ostáva významným nástrojom.

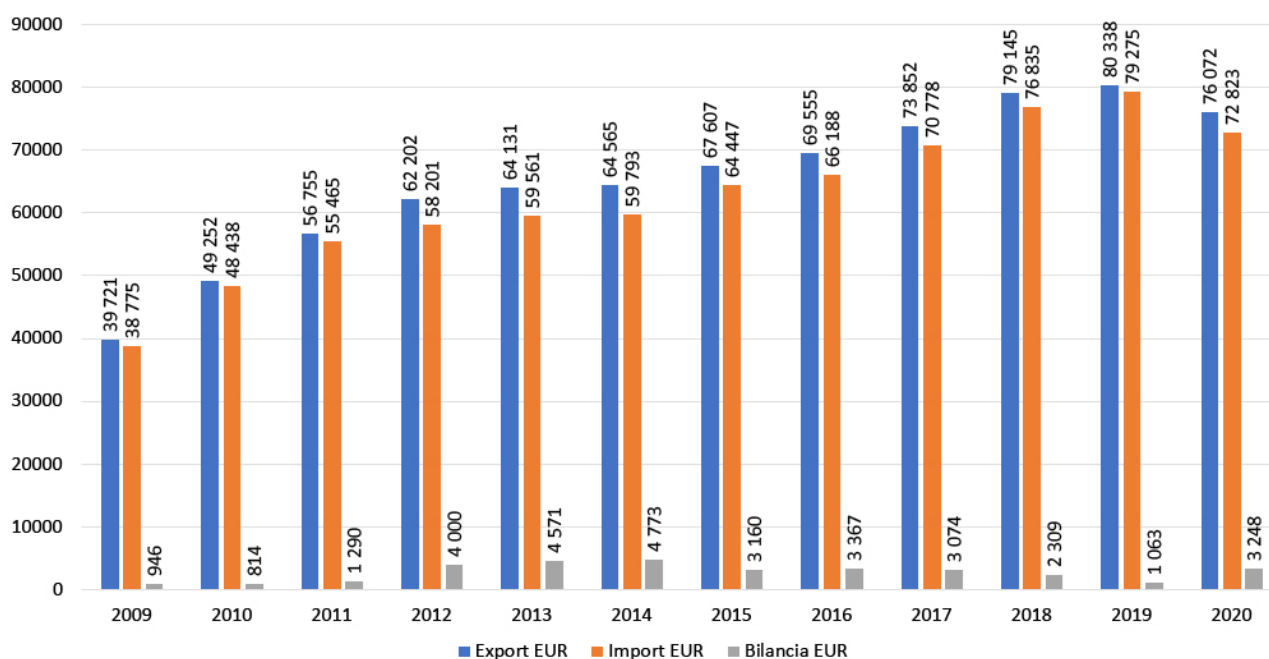
Pri analýze slovenského zahraničného obchodu od vzniku SR až po začiatok milénia bolo badať vysoké pasívne saldo obchodnej bilancie, ktoré bolo spôsobené výrazne menším exportom oproti zvyšujúcemu sa objemu dovozov. Túto skutočnosť by sme na prvý pohľad mohli hodnotiť negatívne. Avšak po bližšej analýze komoditnej štruktúry dovozu v tomto období je zrejmé, že tento negatívny jav bol spôsobený príchodom zahraničných investorov a nákupom (dovozom) nových strojov, strojových zariadení a vyspelých technológií, ktoré následne naštartovali novú produkciu a rezultovali vo výraznom zvýšení slovenského exportu.

Dopad priamych zahraničných investícií na slovenskú ekonomiku bol markantný a možno ho hodnotiť pozitívne, avšak s výhradami, ktoré boli v predchádzajúcom texte spomenuté. Od roku 2005 dosiahla dynamika slovenského exportu najväčšie tempo rastu, ktoré pretrvávalo až do vypuknutia svetovej finančnej krízy v roku 2008 a následnej globálnej ekonomickej recesie roku 2009.

Obrovský rozmach slovenského exportu bol bohužiaľ svetovou hospodárskou krízou v roku 2008 – 2009 zastavený a objem nášho zahraničného obchodu sa medziročne prepadol o približne 18 %.

Zotavenie prišlo v roku 2010 a dynamika exportu začala opäť narastať. Od roku 2015 však, aj napriek naďalej pretrvávajúcej aktívnej obchodnej bilancii, tempo rastu exportu začalo spomaľovať, znižovalo sa aktívne saldo obchodnej bilancie. Saldo medzi rokmi 2016 až 2019 kleslo až o 68,43 percent, z úrovne 3 367 milióna eur v roku 2016 na 1 063 milióna eur v roku 2019 (viď. graf 3). Kým dlhodobý rastúci trend exportnej výkonnosti SR (pomer ZO k HDP) kulminoval v roku 2018, odvtedy tiež postupne klesá.

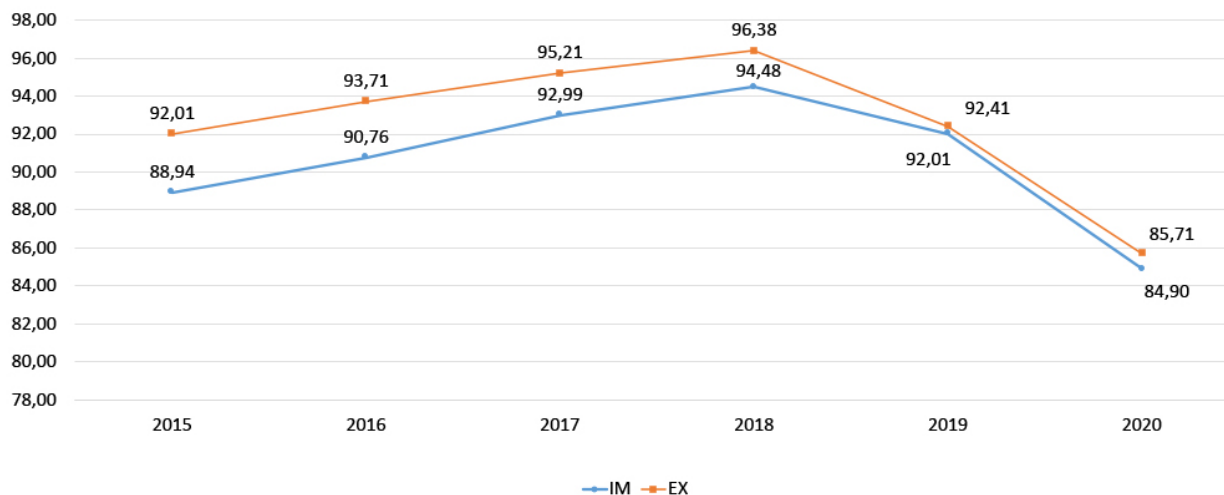
Graf 3: Vývoj zahraničného obchodu SR v rokoch 2009 – 2020 (tovarov, milióna eur)



Prameň: Spracované z údajov MH SR 2020, Výsledku ZO SR

Pokles nie je neočakávaný a primárne súvisí s nevyhovujúcou komoditnou a teritoriálnou štruktúrou slovenského exportu (grafy 6 až 11). Vývoj exportnej výkonnosti SR, ako aj dovoznej náročnosti,⁷ je spracovaný v nasledujúcom grafe 4.

Graf 4: Vývoj exportnej výkonnosti a dovoznej náročnosti SR v r. 2015 – 2020 (export a import tovarov a služieb/HDP v %)



Prameň: The World Bank, 2021.

Online: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NE.IMP.GNFS.ZS&country=#>

Nepriaznivý vývoj exportu a exportnej výkonnosti, predstavuje obrovský prepád s negatívnym vplyvom na štátny rozpočet SR, a s tým súvisiace následné konzekvencie pre slovenskú ekonomiku, je dôsledkom pretrvávajúcich problémov v teritoriálnej, ako aj komoditnej štruktúre slovenského zahraničného obchodu. Negatívny dopad v tomto období spôsobilo postupné ochladzovanie ekonomiky EÚ, predovšetkým nemeckej, čo malo za následok príbrzdzenie tovarových tokov ako do Nemecka, tak aj ďalších krajín EÚ. Tento trend sa začal prejavovať už koncom roka 2017, najmarkantnejšie v rokoch 2018 a 2019, a prepád podporený aj celosvetovou pandémiou, pokračoval aj počas roku 2020.

Pandémia COVID-19 poznačila aj vývoj zahraničného obchodu SR, ako neoddeliteľnej súčasti medzinárodného trhu.

V roku 2020 zahraničnoobchodné saldo SR dosiahlo pomerne vysokú hodnotu, bolo na úrovni 2 714,5 milióna eur, čo v porovnaní s výškou aktívneho obchodného salda z roku 2019 (1 063 milióna eur) by sa mohlo považovať za pozitívny výsledok, avšak nie je tomu tak. Nie je to dôsledok zvýšeného slovenského vývozu, keďže ten medziročne klesol o 6,1 %, ale výrazne zníženého dovozu o 8,3 percentuálnych bodov.

Príčin stagnácie a poklesu exportu s následne aj exportnej výkonnosti slovenskej ekonomiky je viacero, nie je to len dôsledok celosvetovej pandémie. Príčinami klesajúceho exportu v pandemickom období sú predovšetkým pokles dopytu u najväčších obchodných partnerov, a taktiež nevyhovujúca komoditná a teritoriálna štruktúra, čo sa následne prejavuje v postupnom znižovaní konkurencieschopnosti slovenskej produkcie na zahraničných trhoch.

⁷Dovozná náročnosť je veličina meraná ako podiel dovozu výrobkov a služieb na HDP.

„Výrazná orientácia slovenského exportu na trhy EÚ sa v čase ekonomickej recesie Únie stáva našou veľkou slabinou, ktorá je navyše znásobená pomerne nízkou kvalitou nášho exportu, s prílišnou orientáciou na export produkcie automobilového a elektrotechnického priemyslu, tovarov s nízkou pridanou hodnotou a slabou diverzifikáciou, čo sa prejavilo aj na poklese exportnej výkonnosti SR.“

Export predstavuje výrazný zdroj príjmov do štátneho rozpočtu, keďže slovenská ekonomika je vysoko otvorená⁸. Čím štát dosahuje vyššiu mieru exportnej výkonnosti jeho konkurencieschopnosť je vyššia, čo napovedá, že po tovaroch danej ekonomiky existuje na zahraničnom trhu vysoký dopyt. Platí to najmä pre malé ekonomiky, ktoré na základe nedostatočného odbytového trhu vlastnej krajiny nemôžu svoju produkčnú schopnosť realizovať na domácom trhu a prevažne množstvo svojej produkcie exportujú na zahraničné trhy.

Aby bola ekonomika konkurencieschopná, nemusí sa tak diať len cestou zvyšovania exportnej výkonnosti. Vidíme to na príklade veľkých ekonomík, ako napríklad USA (EP 12,2 %), Nemecko (EP 47,4 %), ktorých exportná výkonnosť v roku 2018 (t.j. ešte v období pred svetovou pandémiou COVID – 19, ktorá tieto údaje skresľuje) bola pomerne nízka, no napriek tomu patria v oblasti konkurencieschopnosti medzi svetových lídrov. Ich ekonomiky sú totiž ťahané vysokým dopytom veľkého domáceho trhu.

Slovensko, s piatimi miliónmi obyvateľov, ale vysokou produkčnou schopnosťou, dosahuje dlhodobo vysokú exportnú výkonnosť presahujúcu 90 percent.

To potvrdzuje skutočnosť, že rozsahom pomerne malá ekonomika SR je od úrovne exportu a exportnej výkonnosti existenčne závislá, rovnako ako napríklad ekonomiky Dánska, Fínska, Chorvátska, Írska, či Slovinska, t. j. s počtom obyvateľstva 5 milióna a menej.

V komparácii s krajinami V4 uvádzame vývoj exportnej výkonnosti SR za obdobie rokov 2015 až 2020 pre ilustráciu širších súvislostí.

Pre rok 2020 svetová obchodná organizácia odhadovala pád globálneho exportu o 15 – 20 percent v dôsledku prerušenia zásobovacích reťazcov. Nakoľko ekonomiky V4 sa radia medzi vysoko proexportné, región mal byť jedným z najpostihnutejších globálnou recesiou. Tieto obavy sa však nepotvrdili naplno, keďže dopyt najväčších spotrebiteľov exportu z krajín V4 – Francúzska a Nemecka vzrástol.

Najnižšiu exportnú výkonnosť dosahuje poľská ekonomika, čo je však pochopiteľné, nakoľko ekonomiku Poľska ťahá nielen export, ale aj silný domáci dopyt 38 miliónov obyvateľov. Maďarsko a Česká republika, s počtom 10 miliónov obyvateľov, sú na tom veľmi podobne. Ich exportná výkonnosť v rokoch 2015 – 2019, vykazuje klesajúci trend, dokonca výraznejší, ako v prípade SR.

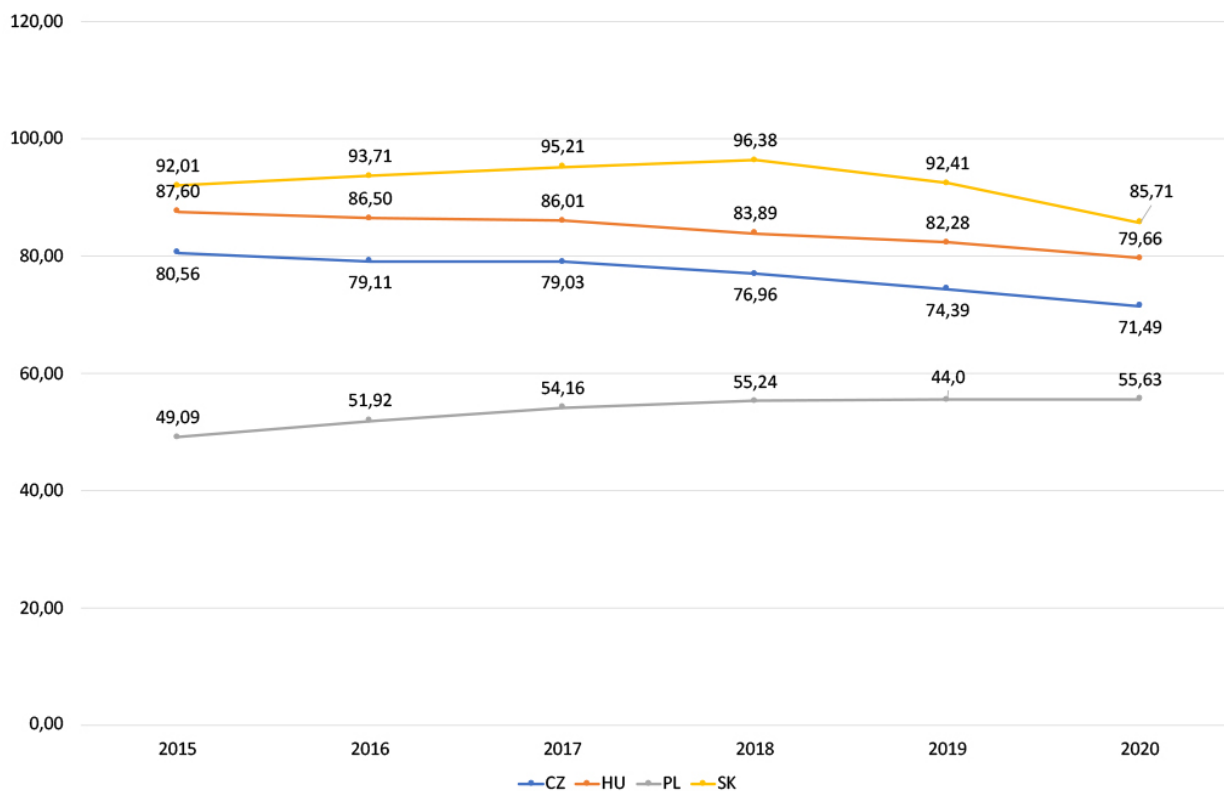
Zaujímavé sú však údaje za rok 2020, keď exportná výkonnosť Maďarska aj ČR medziročne stúpila o viac ako 10 percent. Keď sa pozrieme bližšie na štatistiky a na tovarovú štruktúru českého exportu bez služieb, tak medziročne export tovarov vzrástol až o 18,0 percent, a to predovšetkým vďaka nárastu exportu vozidiel, strojov a dopravných zariadení.

V prípade Maďarska najväčší medziročný rast exportu (2020/2019) bol zaznamenaný v triede HS30 – farmaceutické výrobky, ale aj v triede HS10 – obilniny a HS85 – elektrické stroje a strojové zariadenia. Naopak najväčší pokles zaznamenala trieda HS87 – vozidlá a to až o 17,6 percent.

⁸Mieru (alebo intenzitu) zapojenia ekonomiky do medzinárodného obchodu označujeme pojmom **otvorenosť ekonomiky** a vyjadrujeme ju ako **podiel vývozu a dovozu na HDP %**.

„Slovenská ekonomika zaznamenala prepád exportnej výkonnosti o 7,25 percent medzi rokmi 2019 a 2020 a zaznamenala najvyšší pokles spomedzi krajín V4.“

Graf 5: Vývoj exportnej výkonnosti krajín V4 v r. 2015 – 2020 podiel tovarov a služieb na HDP (%)



Prameň: The World Bank, 2021.

Online: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NE.IMP.GNFS.ZS&country=#>

Navzdory pesimistickým výhľadom hovoriacich o dvojciferných stratách na hrubom domácom produkte krajín V4, sa tieto predpoklady nepotvrdili a to najmä z dôvodu relatívneho zotavenia medzinárodného obchodu s tovarmi. Ekonomiky V4 v roku 2020 síce skončili v červených číslach, ale v prípade Poľska medziročný pokles (2020/2019) bol na úrovni 2,7%⁹, Maďarsko 5,0% a ČR o 5,6%¹⁰.

Hrubý domáci produkt Slovenska v 2020 sa medziročne znížil o 5,2%¹¹. Aj napriek turbulentnému roku sa zachoval výrobný potenciál strednej Európy. Politika Donalda Trumpa, ktorý aktívne podporoval repatriáciu amerického kapitálu zo zahraničia a následná celosvetová pandémia mali významný negatívny vplyv na outsourcing nadnárodných korporácií. Tie za ostatné roky vytvorili v krajinách V4 okolo pol milióna lepšie platených pracovných miest, čím prispeli k zvýšeniu životnej úrovne.

⁹Rafal Benecki, D. (2021, January 29). Poland: GDP in 2020 not as bad as initially feared. Retrieved March 27, 2021, from <https://thinking.com/snaps/poland-gdp-in-2020-not-as-bad-as-initially-feared/>

¹⁰Prognóza ČNB – zima 2021. (n.d.). Retrieved March 27, 2021, from <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/prognoza/>

¹¹Hrubý domáci Produkt vo 4. ŠTVRŤROKU 2020. (n.d.). Retrieved March 27, 2021, from https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/products/informationmessages/inf_sprava_detail

Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu SR

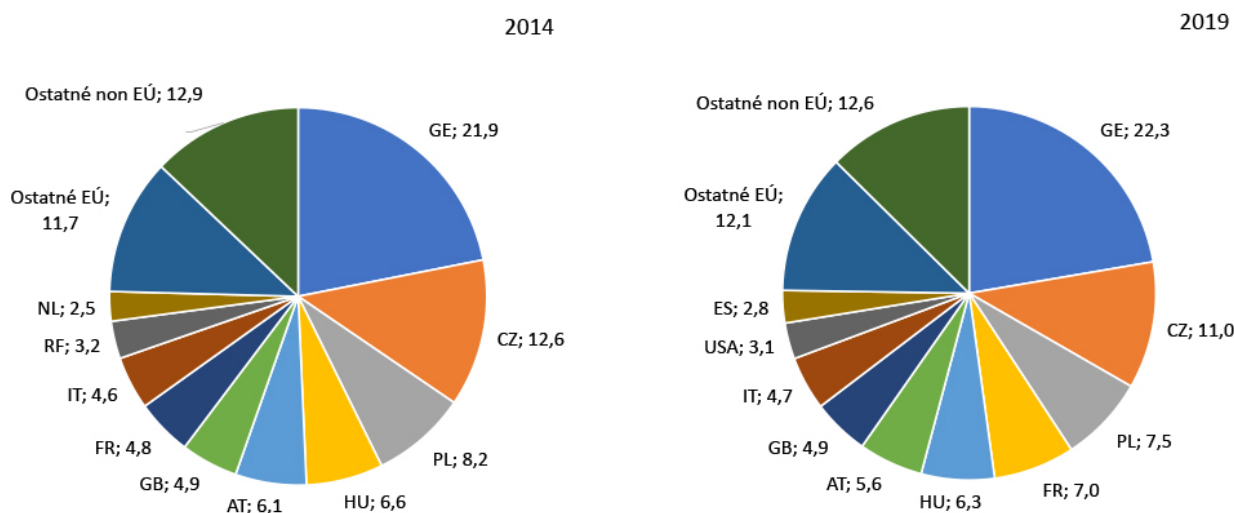
Pri bližšej analýze dosiahnutých výsledkov vývoja exportu a exportnej výkonnosti SR sa ukazuje existenčná nevyhnutnosť diverzifikácie teritoriálnej, ako aj komoditnej štruktúry zahraničného obchodu SR.

Už v proexportnej stratégii SR¹² na roky 2014 až 2020 bola diverzifikácia zahraničného obchodu (teritoriálna aj komoditná) zaradená medzi prioritné ciele. Keď sa pozrieme, aké sme v tomto smere dosiahli výsledky, tak sú viac ako neuspokojivé.

Porovnali sme teritoriálnu štruktúru exportu SR v rokoch 2014, ako bázického roku, kedy sa súčasná proexportná politika začala uplatňovať a roku 2019, t. j. ešte pred celosvetovou pandémiou, ktorá by výsledky za rok 2020 mohla skresliť.

V roku 2014 podiel vývozu zo SR na trhy EÚ dosiahol až 83,9 percent, hlavným exportným trhom bolo Nemecko (21,9 % podiel), nasledované ČR (12,6%) a Poľskom (8,2%). V roku 2019 podiel EÚ na našich vývozoch dosiahol ešte vyšší podiel a to 84,2%. (Nemecko 22,3%, ČR 11%, Poľsko 7,5%). Podrobnejší prehľad teritoriálnej štruktúry vývozu SR v rokoch 2014 a 2019 uvádza graf 6.

Graf 6: Teritoriálna štruktúra vývozu SR v rokoch 2014 a 2019 (%)



Prameň: Spracované z údajov ŠÚ SR Data Cube – Štatistika zahraničného obchodu – HS4, 2020.
Dostupné z: <https://conferences.euba.sk/merkur/>

„V rozsahu šiestich rokov sa nielenže nepodarilo diverzifikovať teritoriálnu štruktúru slovenského exportu, naša závislosť na trhoch EÚ ešte vzrástla.“

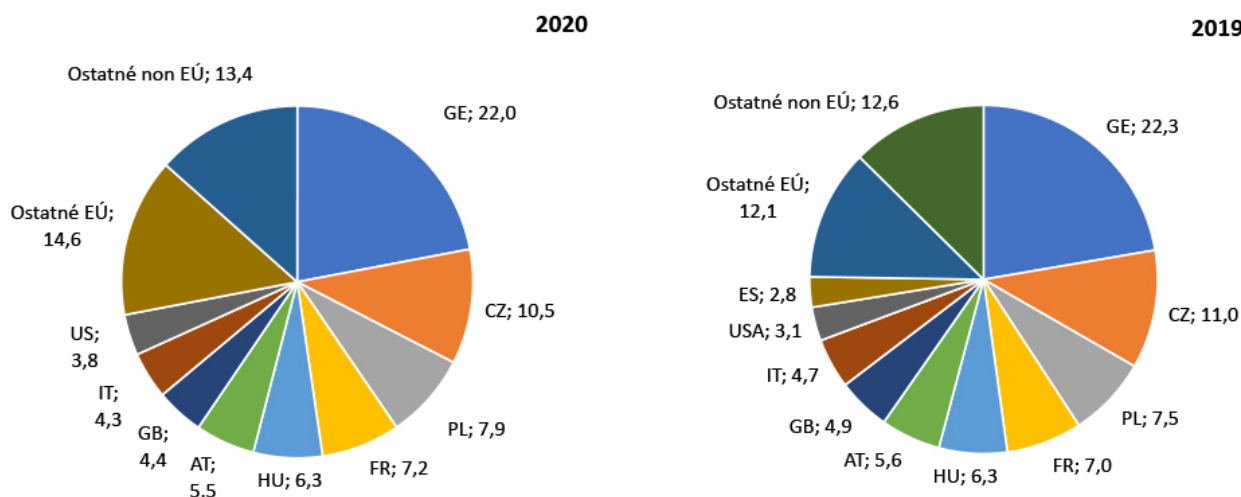
A to aj napriek jasne kvantifikovaným cieľom a definovaním prioritných teritórií pre slovenský export sa nepodarilo zvýšiť konkurencieschopnosť slovenských exportérov v týchto krajinách, naopak, ich podiel na slovenskom exporte sa v období 2014 až 2020 ešte znížil.

¹²Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov na roky 2014 – 2020.

Táto skutočnosť predstavuje pre slovenskú ekonomiku veľké riziko a svedčí o nedostatočne prepracovanej a širokospektrálnej podpore exportu, ktorý je samozrejme dôsledkom nedobre nastavenej produkcie, nedostatočnej podpore malých a stredných podnikov, vedy, výskumu, vývoja. V čase ekonomickej recesie EÚ nemajú slovenskí producenti vybudované odbytové trhy v tretích krajinách, ktoré by v krízových časoch potiahli našu ekonomiku a stlmili negatívny dopad.

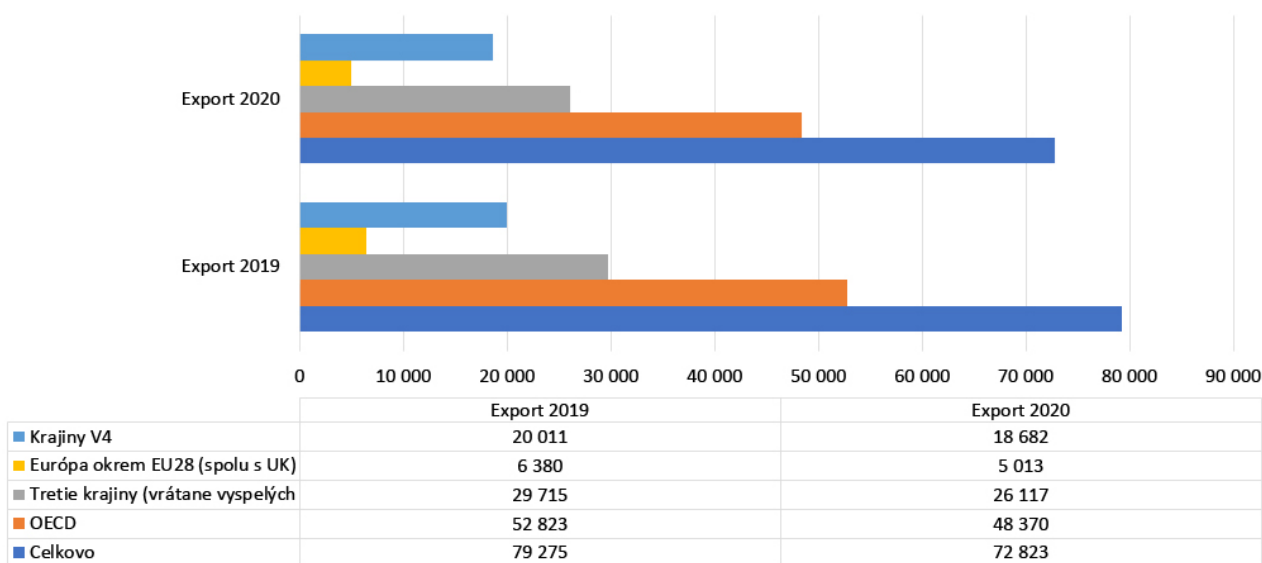
V roku 2020 teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu SR zaznamenala v medziročnom porovnaní určité zmeny. Z pohľadu hlavných ekonomických zoskupení sa znížil hlavne vývoz do krajín EÚ a to až o 7,3 % a tvoril 78,4 % - ný podiel z celkového vývozu SR. Do krajín OECD klesol o 6,6 %, s celkovým podielom 87,5 %.

Graf 7: Porovnanie teritoriálnej štruktúry exportu SR v r. 2020 a 2019 (%)



Prameň: Spracované zo štatistiky zahraničného obchodu MH SR.

Graf 8: Komparácia teritoriálnej štruktúry vývozu SR podľa ekonomických celkov v rokoch 2020/2019 (milióna eur)



Prameň: MH SR, 2021. Výsledky ZO SR

Komoditná štruktúra zahraničného obchodu SR

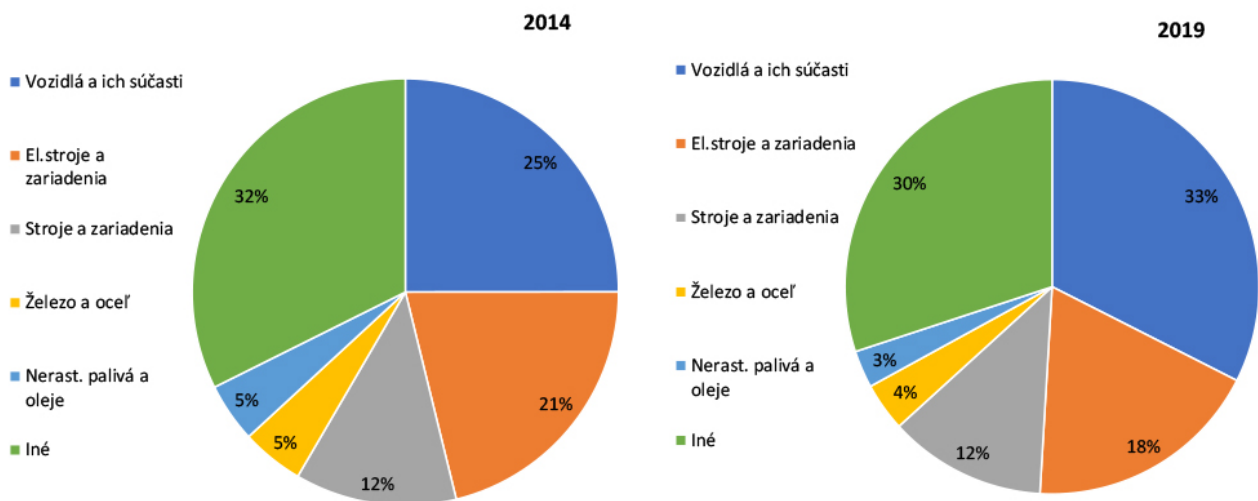
Komoditná štruktúra slovenského exportu je nie optimálna, je sústredená na vývoz malej skupiny tovarov. Preto v proexportnej politike SR na roky 2014 – 2020 bol aj definovaný cieľ jej väčšej diverzifikácie.

Kým v roku 2014 sa tri tovarové skupiny – vozidlá, elektrické stroje a zariadenia, stroje a zariadenia, podieľali 58 percentami na slovenskom exporte, v roku 2019 tieto tri tovarové skupiny tvorili až 63-percentný podiel.

Dominancia a dlhodobý podiel troch tovarových skupín nekorešponduje s cieľmi proexportnej politiky, ale priamo ohrozuje ekonomickú bezpečnosť slovenského hospodárstva. Počas recesie ekonomík cieľových trhov (EÚ) to môže viesť k výraznému ochladeniu, či dokonca kolapsu ekonomiky. Medziročné porovnania slovenského exportu zobrazujú grafy 9 a 10.

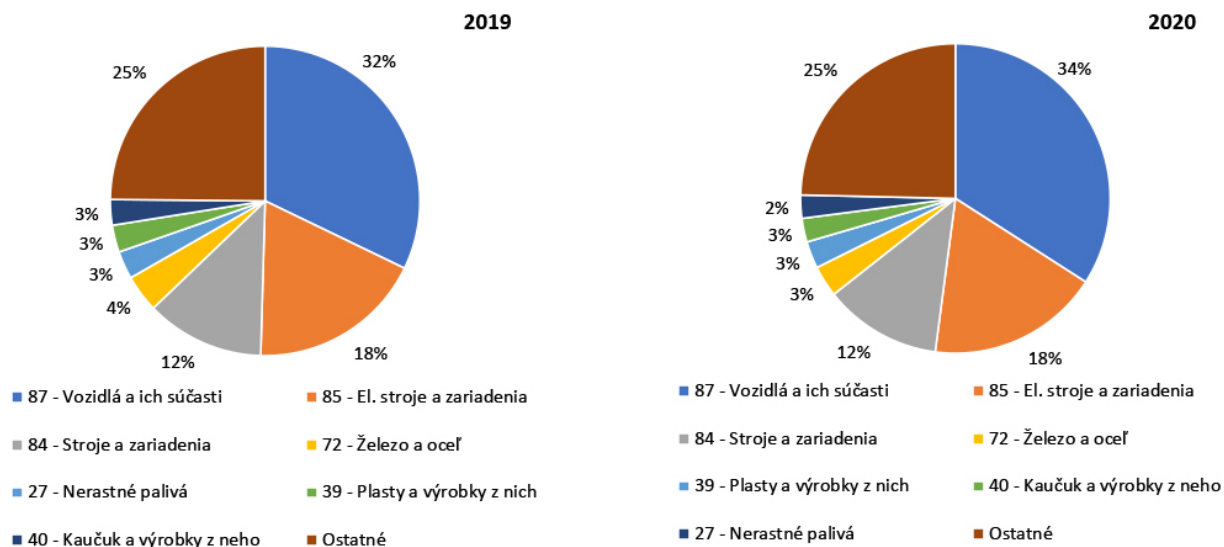
„Pandémiou poznačený rok 2020 spôsobil, že dominancia troch tovarových skupín stúpila ešte o 1 percento a dosiahla úroveň 64 percent!”

Graf 9: Porovnanie komoditnej štruktúry exportu SR v rokoch 2014 a 2018 (v %)



Prameň: Spracované z údajov ŠÚ SR Data Cube – Štatistika zahraničného obchodu – HS4, 2020.
Online: <https://conferences.euba.sk/merkur/>

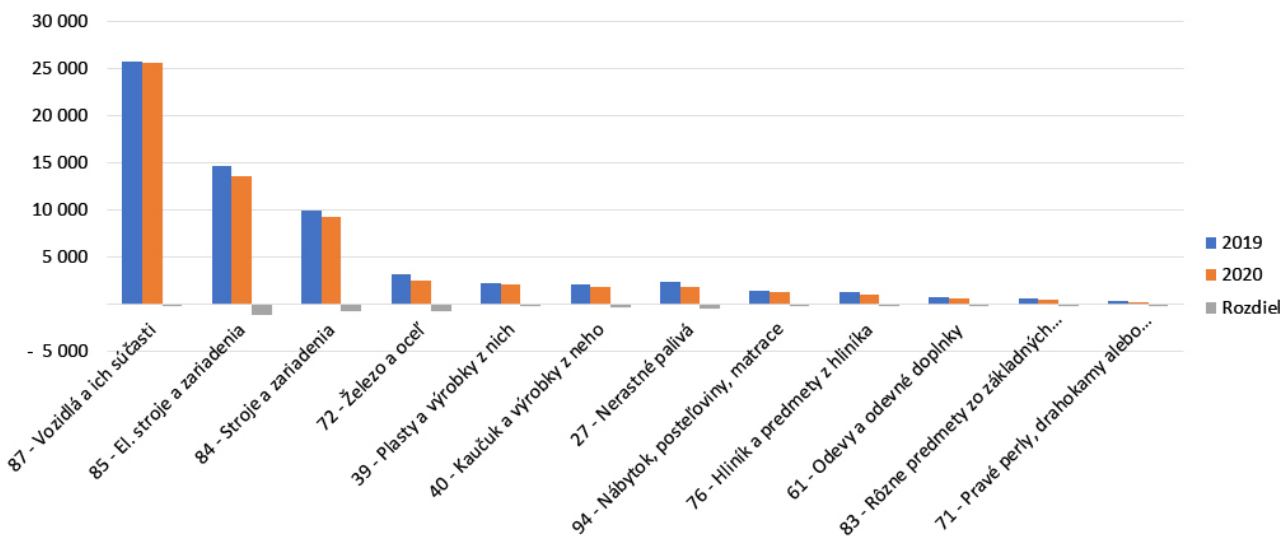
Graf 10: Porovnanie komoditnej štruktúry exportu SR v r. 2019 a 2020 (v%)



Prameň: Prameň: MH SR, 2021. Výsledky zahraničného obchodu SR

Medziročné 2019/2020 porovnanie vývozu 12-tich najväčších tovarových skupín slovenského exportu v hodnotovom vyjadrení v € uvádza nasledujúci graf 11.

Graf 11: Porovnanie komoditnej štruktúry exportu SR 2019 a 2020 (v milióny eur, najväčšie tovarové skupiny vývozu podľa HS)



Prameň: MH SR, 2021. Výsledky zahraničného obchodu SR

Prílev priamych zahraničných investícií, ktorý bol špecifický v rokoch na prelome milénia a v danom období bol výhodou, sa v druhej dekáde nového milénia stalo problémom.

Dlhodobé dominantné postavenie automobilového priemyslu, ktorý je chrbticou slovenského hospodárstva s 50-percentným podielom na priemyselnej výrobe a 13-percentným podielom na HDP krajiny, sa v súčasnosti ukazuje byť rizikom pre ekonomický rozvoj a medzinárodnú konkurencieschopnosť. Treba však poznamenať, že automobilový priemysel je výborným ťahúňom exportu, ale musí byť zameraný na domáce firmy ako v Nemecku, spojený s inováciami, komerčnými službami a pridanou hodnotou tvorenou doma.

Automobilový priemysel na Slovensku (Volkswagen A.G., PSA Slovakia, Kia Motors, Jaguar Land Rover) zamestnáva priamo 135 tisíc a sekundárne 250 tisíc pracovníkov, s ročnou produkciou viac ako 1,1 milióna áut.

Vstup zahraničných investorov do našej ekonomiky a ich produkciu však nemožno hodnotiť negatívne, práve naopak. Spočiatku bol tento stav pozitívny pre znižovanie nezamestnanosti, rast exportu, zvyšovali sa príjmy do štátneho rozpočtu. Chybou bolo, že automobilový priemysel nebol paralelne doplnený aj rozvojom vedy a výskumu, kreovaním nových sofistikovaných priemyselných odvetví s vysokou pridanou hodnotou. To mohlo naštartovať produkciu špičkových technológií a ich následný export.

V súčasnosti absentuje kvalitná slovenská výroba, až na malé výnimky, prípadne zahraničná, ale s vysokou mierou pridanej hodnoty u nás, ktorá by prispela k väčšej diverzifikácii a kvalite slovenského exportu. Takáto produkcia je spojená s požiadavkou vyššej miery znalostí a zručností pracovnej sily, miery automatizácie a digitalizovaných tokov informácií, čiže megatrendom známy ako Industry 4.0. Nemeniaci a nevyhovujúci stav komoditnej štruktúry zahraničného obchodu dokumentujú aj vyššie uvedené grafy 10 a 11.

Z tovarového hľadiska najviac klesol vývoz monitorov a projektorov¹³, televíznych prijímačov o 563 milióna eur, ropných olejov a olejov získaných z bitúmenových nerastov, iných ako surových o 346,7 milióna eur, plochých valcovaných výrobkov zo železa alebo nelegovanej ocele, valcovaných za tepla o 214,9 milióna eur, elektrických prístrojov osvetľovacích a signalizačných o 209,6 milióna eur a nových pneumatík z kaučuku o 208,7 milióna eur. Najviac vzrástol vývoz pšenice a raže o 76,5 milióna eur a kotlov na ústredné kúrenie o 73 milióna eur

Pre lepšiu orientáciu v dlhodobejšom vývoji komoditnej štruktúry slovenského exportu uvádzame tabuľku 1, spracovanú podľa tried HS2 colného sadzobníka v rokoch 2016 až 2020.

¹³ Hlavnou príčinou bolo zatvorenie továrne Samsung vo Voderadoch, s výsledkom približne 500 nezamestnaných u štvrtej najziskovejšej firmy na Slovensku v čase plnej funkčnosti závodov v Galante a Voderadoch.

Tabuľka 1: Prehľad vývoja komoditnej štruktúry ZO SR v r. 2016 – 2020 (HS2, milióna eur)

| Kód HS/Komodita | Hodnota 2016 (mil. €) | Po-diel (%) | Hodnota 2017 (mil. €) | Po-diel (%) | Hodnota 2018 (mil. €) | Po-diel (%) | Hodnota 2019 (mil. €) | Po-diel (%) | Hodnota 2020 (mil. €) | Po-diel (%) |
|---|-----------------------|--------------|-----------------------|--------------|-----------------------|--------------|-----------------------|--------------|-----------------------|--------------|
| Vývoz celkom: | 70 032,20 | | 74 813,30 | | 79 144,50 | | 80 459,50 | | 75 436,30 | |
| 87/Vozidlá, iné ako koľajové, ich časti | 19 904,00 | 28,42 | 19 964,90 | 26,69 | 23 762,91 | 30,02 | 26 122,59 | 32,47 | 25 839,00 | 34,25 |
| 85/Elektrické stroje, prístroje a zariadenia | 14 404,20 | 20,57 | 15 497,30 | 20,71 | 15 266,84 | 19,29 | 14 861,95 | 18,47 | 14 696,30 | 19,48 |
| 84/Jadrové reaktory, kotly, stroje, prístroje, zariadenia | 8 774,30 | 12,53 | 9 134,80 | 12,21 | 9 485,23 | 11,98 | 9 904,79 | 12,31 | 9 945,50 | 13,18 |
| 72/Železo a oceľ | 2 744,80 | 3,92 | 3 496,20 | 4,67 | 3 680,27 | 4,65 | 3 044,08 | 3,78 | 3 133,00 | 4,15 |
| 27/Nerastné palivá, minerálne oleje; bitúmenové látky | 2 324,10 | 3,32 | 3 371,10 | 4,51 | 2 388,21 | 3,02 | 2 341,33 | 2,91 | 2 339,30 | 3,10 |
| 39/Plasty a výrobky z nich | 2 150,30 | 3,07 | 2 313,50 | 3,09 | 2 383,79 | 3,01 | 2 267,41 | 2,82 | 2 274,90 | 3,02 |
| 40/Kaučuk a výrobky z neho | 2 073,60 | 2,96 | 2 164,60 | 2,89 | 2 245,48 | 2,84 | 2 173,59 | 2,70 | 2 149,50 | 2,85 |
| 73/Predmety zo železa alebo z ocele | 1 612,80 | 2,30 | 1 712,10 | 2,29 | 1 930,66 | 2,44 | 1 852,43 | 2,30 | 1 864,30 | 2,47 |
| 94/Nábytok; posteľoviny; svietidlá | 1 425,50 | 2,04 | 1 478,90 | 1,98 | 1 594,31 | 2,01 | 1 494,43 | 1,86 | 1 494,60 | 1,98 |
| 76/Hliník a predmety z hliníka | 1 000,70 | 1,43 | 1 117,70 | 1,49 | 1 281,55 | 1,62 | 1 227,08 | 1,53 | 1 235,00 | 1,64 |
| Spolu | 56 414,30 | 80,55 | 60 251,10 | 80,54 | 64 019,25 | 80,89 | 65 289,68 | 81,15 | 64 971,40 | 86,13 |

Prameň: MH SR, 2021. Výsledky zahraničného obchodu SR

„Ekonomika SR je mimoriadne intenzívne naviazaná na vývoz produkcie zahraničných investorov, ktorí sú v ekonomike SR prítomní z dôvodu veľmi výhodného pomeru produktivity a mzdových nákladov.“

Jadro ich priemyselnej produkcie je však orientované zväčša na kompletizáciu produktov a menej na ich vývoj, výskum, dizajn, marketing a iné časti hodnotového reťazca automobilového priemyslu s vysokou mierou pridanej hodnoty. Prehľad najväčších exportérov poukazuje na mimoriadne nízky podiel exportu slovenskej proveniencie.

Z uvedených dôvodov sú najmä v postpandemickom období vyhliadky na rastúce makroekonomické benefity exportu SR pomerne pesimistické. Dôvodom sú najmä rastúce nároky na digitálne zručnosti a od toho sa odvíjajúce pozície v priemyselnej výrobe, ktoré bohužiaľ nemajú dostatočné zastúpenie na trhu práce v SR. Naopak, pozitívom je klesajúci podiel 10 najväčších firiem na celkovom exporte SR. Tento fakt opodstatňuje zmyslupnosť exportnej podpory slovenských malých a stredných firiem, kde je predpoklad continuity tvorby pridanej hodnoty, zvyšovanie objemu exportu a multiplikátorov makroekonomických benefitov v rámci národného hospodárstva.

Prehľad najväčších exportérov v roku 2019 a 2018 uvádza tabuľka 2

Tabuľka 2: Najväčší exportéri SR – TOP 10 v roku 2019 a 2018

| | Spoločnosť | Export 2019 v mil. € | Export 2018 v mil. € | na 2019/2018 v % |
|-----|--|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------|
| 1. | Volkswagen Slovakia, a.s., Bratislava | 10 307 | 10 320 | -0,1 |
| 2. | Kia Motors Slovakia, s.r.o., Teplička nad Váhom | 5 507 | 5 120 | 7,6 |
| 3. | PCA Slovakia, s.r.o., Trnava | 3 156 | 2 748 | 14,9 |
| 4. | Slovnaft, a.s., Bratislava | 2 100 | 2 378 | -11,7 |
| 5. | Samsung Electronics Slovakia, s.r.o., Galanta | 1 440 | 1 760 | -18,2 |
| 6. | Slovenské elektrárne, a.s., Bratislava | 1 321 | 1 298 | 1,8 |
| 7. | Foxconn Slovakia, s.r.o., Nitra | 1 205 | 1 205 | 0,0 |
| 8. | Schaeffler Slovensko, s.r.o., Kysucké Nové Mesto | 1 064 | 1 132 | -6,0 |
| 9. | Continental Matador Rubber, s.r.o., Púchov | 992 | 879 | 4,9 |
| 10. | Mondi SCP, a.s., Ružomberok | 694 | 763 | -9,1 |

Prameň: spracované na základe údajov Trend (2021) dáta za rok 2020 k 6/21 ešte nie sú aktualizované.

Dôkazom nevyhovujúcej komoditnej štruktúry zahraničného obchodu, súvisiacej s relatívne nízkym kvalitatívnym rozmerom exportu slovenských malých a stredných podnikov a pomerne nízkou mierou pridanej hodnoty je ukazovateľ medzinárodného obchodu meraného cez pridanú hodnotu (TiVA)¹⁴.

Napríklad v roku 2016 v medzinárodnom porovnaní, mala SR aj vysoký podiel dovezenej hodnoty na hrubom exporte, na úrovni 44,5 percent, čo nie je s ohľadom na veľkosť ekonomiky neprirodzené. Spomedzi sledovaných ekonomík však bol dosiahnutý nižší parameter domácej pridanej hodnoty len v prípade Luxemburska a Malty.

V oblasti automobilového priemyslu dosahuje parameter TiVA (meraný ako podiel domácej pridanej hodnoty na hrubom exporte) dokonca len 40 percent. To potvrdzuje odkázanosť v SR etablovaných automobiliek na dovoz tovarov a služieb pre modernú produkciu automobiliek od zahraničných dodávateľov, keďže domáci slovenský trh na ich poskytovanie nemá kapacitu, know-how alebo nie sú domáci výrobcovia cenovo konkurencieschopní.

Tento záver dopĺňajú dáta o importe medzispotrebného tovaru¹⁵, ktoré jasne dokazujú, že v roku 2015 až 68,3 percent dovozu medzispotreby na Slovensko bolo určených na reexport a v roku 2016 tento ukazovateľ dosiahol až 71,6 percent, pričom len 28,4 percent bolo určených na vnútornú spotrebu.

Priemer importu medzispotreby v rámci krajín OECD sa hýbe na úrovni 38,5%.¹⁶ Najvyšší ukazovateľ pre automobilový priemysel bol dosiahnutý v prípade Japonska (10,4 %), Brazílie (14,8 %) a Číny (15,8 %). Medzi dôvody tejto úspešnosti možno zaradiť tak veľkosť trhu, ako aj mieru protekcionizmu v dovoze automobilov, prítomnosť zahraničných automobiliek cez PZI, ale predovšetkým schopnosť komerčne aplikovať výstupy vedy a výskumu u domácich automobilových producentov a väčšiu „sebestačnosť“ pri dovoze kľúčových inovatívnych služieb a komponentov.

¹⁴ Z angl. „Trade in Value Added“. Takáto kvantifikácia umožňuje dôkladnejšie identifikovať prínos nosných priemyselných odvetví (z hľadiska tržieb) pre výkonnosť domácej ekonomiky (z hľadiska nielen exportu, ale aj reálnej tvorby HDP, keďže veľká časť exportovaného tovaru mohla byť predtým importovaná zo zahraničia a finalizovaná v krajine posledného exportéra s minimálnou mierou participácie na pridanej hodnote a tým aj makroekonomických prínosoch medzinárodného obchodu cez GVC). Najjednoduchším spôsobom kvantifikácie prínosu exportérov z jednotlivých hospodárskych odvetví pre výkonnosť ekonomiky je index participácie. Bližšie pozri OECD (2020).

¹⁵ Medzispotrebný tovar, je taký ktorý sa používa v sekundárnej produkcii a vo výrobe a teda jeho primárne určenie je re-export

¹⁶ Prešo, P. (2019). Pridaná hodnota, kde si? MHSR.

<https://www.mhsr.sk/ministerstvo/centrum-pre-hospodarske-otazky/publikacie/komentare/pridana-hodnota-kde-si>


Tabuľka 3: Pozícia SR v GVC a tvorbe pridanej hodnoty v medzinárodnom obchode 2005 –2016**Podiel zahraničnej pridanej hodnoty na hrubom exporte – celkovo**

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| Slovenská rep. | 43,0 | 46,5 | 46,1 | 45,1 | 41,9 | 43,9 | 46,7 | 46,6 | 46,8 | 45,9 | 44,8 | 44,5 |
| Maďarsko | 44,0 | 46,2 | 45,9 | 46,7 | 43,5 | 47,5 | 47,8 | 47,0 | 46,1 | 46,0 | 43,1 | 44,1 |
| Česká rep. | 34,4 | 35,6 | 36,3 | 35,5 | 33,3 | 37,2 | 38,7 | 39,3 | 38,9 | 39,7 | 39,3 | 37,7 |
| Poľsko | 24,7 | 27,2 | 27,7 | 27,8 | 24,4 | 26,9 | 28,4 | 27,3 | 27,3 | 27,5 | 26,6 | 26,9 |
| Nemecko | 18,6 | 20,4 | 21,1 | 21,4 | 18,1 | 21,5 | 23,2 | 23,1 | 22,4 | 21,7 | 21,0 | 20,3 |
| Rakúsko | 25,5 | 26,5 | 26,6 | 27,2 | 23,3 | 28,0 | 29,7 | 29,9 | 29,5 | 28,7 | 26,5 | 26,6 |
| V. Británia | 14,3 | 15,0 | 14,9 | 16,6 | 15,9 | 17,5 | 18,8 | 18,8 | 18,0 | 16,3 | 15,1 | 15,4 |
| EU 13 | 32,9 | 34,8 | 35,0 | 35,0 | 31,8 | 34,7 | 36,2 | 35,9 | 35,2 | 35,0 | 33,9 | 33,3 |
| EU 28 | 22,1 | 23,8 | 24,3 | 25,3 | 22,3 | 25,0 | 26,5 | 26,7 | 26,0 | 25,6 | 24,6 | 24,3 |
| USA | 10,8 | 11,4 | 11,7 | 12,9 | 9,4 | 11,1 | 12,7 | 12,4 | 11,5 | 11,2 | 9,5 | 9,0 |
| Čína | 26,3 | 25,9 | 24,8 | 23,0 | 19,5 | 21,1 | 21,7 | 20,8 | 20,4 | 19,5 | 17,3 | 16,7 |
| Japonsko | 10,2 | 12,2 | 13,2 | 15,2 | 10,9 | 12,2 | 14,3 | 14,0 | 15,2 | 15,8 | 13,2 | 11,4 |
| India | 18,8 | 20,6 | 20,7 | 24,5 | 21,8 | 23,7 | 25,1 | 25,1 | 24,8 | 23,0 | 19,1 | 16,1 |
| Rusko | 9,9 | 9,3 | 9,4 | 10,4 | 10,5 | 9,7 | 9,4 | 8,7 | 8,9 | 9,4 | 10,8 | 10,2 |
| Turecko | 15,4 | 17,5 | 18,1 | 19,6 | 15,7 | 17,2 | 19,4 | 20,5 | 19,1 | 18,2 | 16,8 | 16,5 |

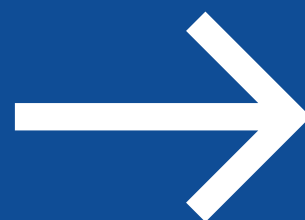
Podiel zahraničnej pridanej hodnoty na hrubom exporte – príklad automobilový priemysel

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| Slovenská rep. | 65,6 | 68,4 | 66,1 | 65,2 | 55,9 | 57,6 | 59,7 | 60,5 | 60,8 | 59,4 | 59,6 | 59,9 |
| Maďarsko | 55,7 | 57,6 | 58,1 | 60,6 | 57,2 | 58,7 | 61,0 | 64,4 | 64,2 | 64,5 | 54,4 | 60,4 |
| Česká rep. | 44,8 | 45,9 | 46,4 | 44,4 | 42,3 | 46,1 | 47,8 | 49,3 | 49,2 | 50,6 | 54,3 | 50,5 |
| Poľsko | 40,4 | 43,4 | 45,1 | 43,2 | 38,7 | 43,2 | 43,5 | 41,9 | 42,5 | 42,2 | 39,3 | 42,6 |
| Nemecko | 25,4 | 25,8 | 26,6 | 27,2 | 25,2 | 27,2 | 28,1 | 27,8 | 26,7 | 26,3 | 24,3 | 25,5 |
| Rakúsko | 47,5 | 48,2 | 47,1 | 45,8 | 39,7 | 45,4 | 47,1 | 45,0 | 46,5 | 46,5 | 41,4 | 44,6 |
| V. Británia | 30,6 | 31,6 | 32,8 | 33,2 | 32,6 | 33,3 | 35,9 | 35,7 | 32,3 | 30,1 | 29,2 | 31,0 |
| EU 13 | 49,1 | 51,4 | 52,1 | 51,4 | 45,8 | 48,7 | 50,2 | 51,9 | 52,1 | 52,7 | 51,4 | 52,0 |
| EU 28 | 31,3 | 32,9 | 34,1 | 34,3 | 30,9 | 33,0 | 34,5 | 34,5 | 33,6 | 33,3 | 31,5 | 32,7 |
| USA | 24,0 | 24,6 | 26,7 | 27,1 | 25,7 | 26,1 | 27,6 | 26,3 | 24,6 | 26,3 | 23,7 | 23,8 |
| Čína | 22,0 | 22,1 | 22,1 | 20,3 | 17,4 | 19,4 | 20,7 | 19,3 | 19,4 | 19,3 | 16,3 | 15,8 |
| Japonsko | 8,7 | 10,7 | 11,5 | 13,5 | 9,4 | 10,8 | 12,4 | 11,6 | 12,9 | 13,6 | 12,0 | 10,4 |
| India | 25,3 | 27,1 | 28,1 | 33,2 | 29,0 | 32,5 | 33,9 | 32,8 | 33,7 | 31,3 | 28,1 | 23,5 |
| Rusko | 29,1 | 29,7 | 31,0 | 36,6 | 29,1 | 30,3 | 32,1 | 31,6 | 33,2 | 31,5 | 30,5 | 29,1 |
| Turecko | 27,9 | 29,2 | 29,3 | 29,8 | 24,3 | 27,0 | 30,4 | 30,8 | 30,3 | 29,6 | 27,4 | 26,5 |

Prameň: Spracované na základe údajov TiVA (OECD, 2020)



Závery a systémové opatrenia



Závery

Dôležitosť exportu v národných ekonomikách jednotlivých štátov si politickí predstavitelia dobre uvedomujú a preto sa snažia v prostredí rastúcej globálnej konkurencieschopnosti zvyšovať svoju exportnú výkonnosť. Nie však iba na úrovni celkovej hodnoty svojich exportov, ale hlavne v *kvalitatívnej oblasti exportu*, reprezentovanej exportom sofistikovanej produkcie, špičkových technológií, zvyšujúcim podielom služieb na exporte, ako nosných determinantov medzinárodnej konkurencieschopnosti.

Viacere štúdie, a aj výsledky našej štúdie zahraničného obchodu SR poukazujú na to, že bez zásadne intenzívnejšej inovačnej aktivity, komerčného využívania výsledkov vedy a výskumu nie je možné zvyšovať konkurencieschopnosť slovenskej produkcie na zahraničných trhoch a v globálnych hodnotových reťazcoch (najmä malých a stredných podnikov). Dokonca možno konštatovať, že sú už ohrozené jestvujúce pracovné miesta a výkonnosť slovenských exportérov.

Zlepšovania v týchto kategóriách je podmienené značnými investíciami do oblasti inovácií, vedy a výskumu, k budovaniu konkurencieschopnej znalostnej ekonomiky. Nástrojom by mala byť efektívna hospodárska a následná systematická proexportná politika štátu, ktorá v dnešnej dobe na Slovensku nemá dostatočnú inštitucionálnu, fiškálnu ani vzdelávaciu prioritu. **Zmeny, primárne sa týkajúce systému vzdelávania a prepojenosti na trhu práce, musia nastať urgentne.**

V čom je najväčšia slabina slovenského exportu? Málo sofistikovaná produkcia, strácanie konkurenčnej schopnosti a výhod v medzinárodnom kontexte, ako aj prílišná orientácia na trhy EÚ.

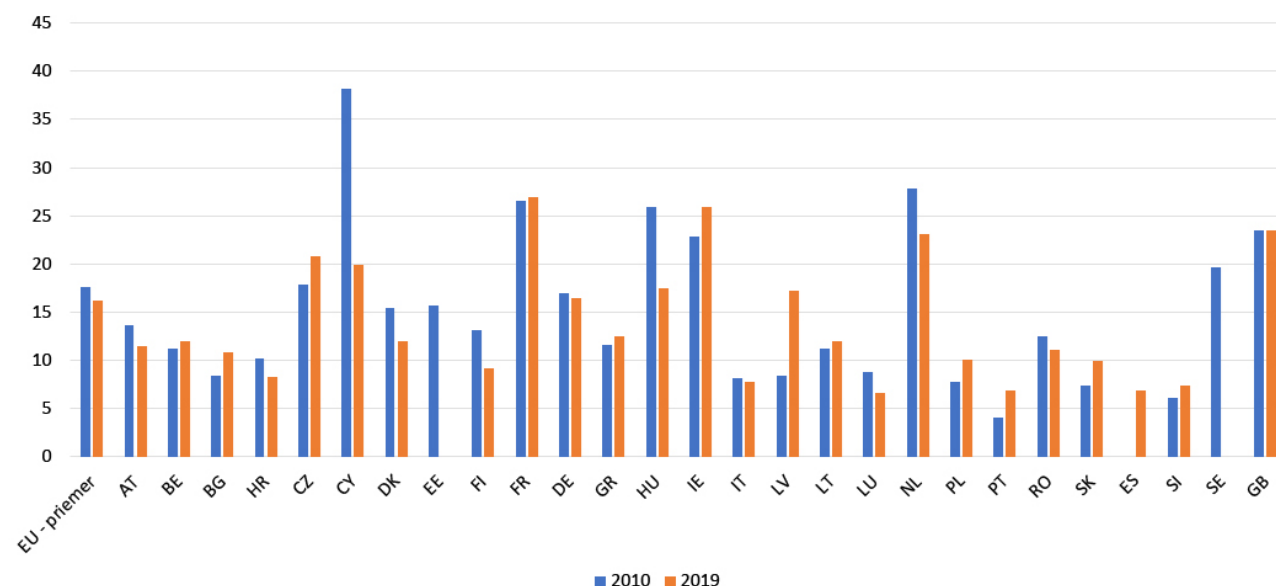
Preto sme sa zamerali na spracovanie a porovnanie údajov o podiele high-tech exportu na celkovom exporte v EÚ (ako priemer EÚ) a v SR, komparáciu SR so všetkými členskými krajinami v tomto ukazovateli. A nakoľko výsledky v týchto ukazovateľoch (tab. 4 a graf 12) nie sú pozitívne, porovnali sme aj intenzitu výdavkov na vedu a výskum v EÚ a SR v rokoch 2010 – 2019 ako percentuálny podiel na HDP, ktorá jasne zdôvodňuje, prečo export SR stráca konkurencieschopnosť.

Tabuľka 4: Podiel high-tech exportu na celkovom exporte v EÚ a SR v 2010 – 2019 (%)

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| EÚ 28 (EÚ27) | 17,6 | 16,8 | 16,7 | 17,2 | 16,6 | 17,4 | 17,6 | 16,0 | 15,5 | 16,2 |
| SR | 7,4 | 7,5 | 9,6 | 11,0 | 11,1 | 11,2 | 10,8 | 11,8 | 10,6 | 9,9 |

Prameň: World Bank, 2021. Dostupné na internete: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>

Graf 12: Porovnanie komoditnej štruktúry exportu SR 2020/2019 (v mil. €, najväčšie tovarové skupiny vývozu)



Prameň: Spracované na základe WORLD BANK, 2021.

Tabuľka 5: Intenzita výdavkov na vedu a výskum v EÚ a SR v r. 2010 – 2019 (percentuálny podiel na HDP)

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| EÚ 28 (EÚ27) | 1,86 | 1,91 | 1,96 | 1,98 | 2,00 | 2,01 | 1,99 | 2,03 | 2,07 | 2,10 |
| SR | 0,61 | 0,66 | 0,80 | 0,82 | 0,88 | 1,16 | 0,79 | 0,89 | 0,84 | 0,83 |

Prameň: OECD, 2021. Dostupné na internete: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>

„Vo všetkých ukazovateľoch je SR na chvoste EÚ, z krajín V4 nás Česká republika a Maďarsko vysoko prevyšujú. V intenzite výdavkov na vedu a výskum SR nedosahuje ani 40 percent priemeru EÚ.“

A tento jav je dlhodobý a to aj napriek proklamovaniu nápravy každej vlády za ostatných 15 rokov.

Hoci je slovenská ekonomika prioritne závislá na ekonomickej kondícii zahraničných trhov, štát musí aktívne a účinne prispieť k rozvoju a v súčasnej „covid-ére“ k zotaveniu vývozných firiem. Z dlhodobého hľadiska takúto pomoc predstavuje účinná, efektívna a adresná proexportná politika, z krátkodobého hľadiska je to aktívna podpora podnikateľských misií, podpora účastí podnikov na významných veľtrhoch a výstavách v krajinách prioritného, či mimoriadneho významu, rozšírenie portfólia služieb, ktoré exportérom zaisťujú štátnu finančnú a inštitucionálnu podporu – MH SR, SARIO, MZVEZ SR, EXIMBANKA, SOPK.

Zmena je možná len cez aktivizáciu vedy a výskumu, a to najmä cez budovanie vedecko-výskumných centier, aktivizáciu univerzít v komerčnom výskume, prakticky orientované vzdelávanie študentov, štátnu podporu inovačných aktivít, ako aj fiškálne stimuly do výskumu investujúcich firiem.¹⁷ V tomto procese je kľúčová súčinnosť štátu a jeho proexportnej politiky.

Očakávaným výsledkom by mal byť vyšší podiel sektoru komerčných služieb, ale pre zachovanie industriálnej dôležitosti SR aj transformácia automobilového a elektrotechnického priemyslu a väčšia participácia slovenských firiem na hodnotových reťazcoch v činnostiach ako výskum a vývoj, dizajn, digitalizácia výroby a procesov, marketing a konečný predaj, príp. zahranično-obchodná činnosť. Je nutné zdôrazniť, že len takouto transformáciou postavenou na inováciách možno zvyšovať makroekonomické benefity a životnú úroveň participácie štátov na globálnych hodnotových reťazcoch.¹⁸

Nízka angažovanosť malých a stredných firiem je významný problém slovenského exportu. Výška nákladov, nedostatok kapitálu, know-how, personálnych kapacít, jazykovej vybavenosti, ale aj vedomostí a zručností z oblasti techniky zahraničného obchodu spôsobuje, že 10 najväčších exportérov zo SR je majoritne výsledkom prílevu zahraničných investorov.

Až 7 z 10 najväčších exportérov je výlučne v rukách zahraničného investora a vo zvyšných troch prípadoch vlastní majoritný podiel akcií. Ďalším zásadným problémom je fakt, že 10 najväčších exportérov tvorí až 40 percent celkového exportu, čo spôsobuje riziko značnej volatility v prípade odchodu významného investora či exportéra do zahraničných destinácií s prijateľnejším pomerom produktivity práce a mzdových nákladov.

Malé a stredné podniky v SR tvoria 97 % slovenských firiem, vytvárajúcich až 72 % pracovných miest v podnikateľskej sfére. Medzi nimi sa nachádzajú aj exportéri, ktorých potreby zanikajú

¹⁷ Podrobnejšie EUBA, 2019. Dostupné na: <https://www.economy.gov.sk/uploads/files/L7RmyFHH.pdf>

¹⁸ SIEA, 2021. Dostupné:

https://www.siea.sk/materials/files/inovacie/publikacie/studia_Automobilovy_priemysel_na_Slovensku_a_globalne_hodnotove_retafce_SIEA_web.pdf

v dátach zdanlivo vykazujúcich rastúci potenciál nášho exportu, no v skutočnosti tieto dáta deformujú nadnárodné spoločnosti, ktoré veľkú časť svojho v SR generovaného zisku vyvážajú do zahraničia. Na základe uvedeného musia byť realizované zásadné proexportné stimuly pre malé a stredné podniky v SR.

Podpora malého a stredného podnikania sa zdá byť jedným z možných riešení optimalizácie a odstránenia monotónnosti exportu našej ekonomiky. Zmena tohto stavu by mala patriť k prioritným záujmom Slovenska z hľadiska domácej, ako aj proexportnej politiky. Malé a stredné podniky pritom trpia žiadnym až minimálnym brandingom krajiny v zahraničí, čo kladie vysoké nároky na efektívne fungujúcu a na výsledky orientovanú ekonomickú diplomaciu SR.

Špecifikom slovenského exportu je nedostatočná výkonnosť na trhoch tretích krajín. Bez revolučnej zmeny ekonomickej diplomacie a jej adresným a merateľným prínosom pre slovenské malé a stredné firmy nemožno očakávať rast exportu do tretích krajín a kompenzáciu deficitu v zahraničnom obchode s krajinami ako ČĽR, Ruská federácia, J. Kórea, Vietnam a i.

Stagnujúca, či mierne klesajúca konkurencieschopnosť SR v kľúčových rebríčkoch konkurencieschopnosti (index globálnej konkurencieschopnosti, index konkurencieschopnosti IMD a index „Doing business“) je prejavom nedostatočnej reakcie jednotlivých vlád na problémy podnikateľského sektora v SR, na čo viacerí významní ekonómovia v SR upozorňovali už v predkrízovom období.

Z hľadiska komoditnej štruktúry exportu vnímame dlhodobé dominantné postavenie automobilového priemyslu, ktorý je chrbtovou kosťou nášho národného hospodárstva s 50 percentným podielom na priemyselnej výrobe a 13-percentným podielom na HDP krajiny.

Takáto naviazanosť našej ekonomiky na jeden priemyselný segment, sa v súčasnosti ukazuje byť rizikom ekonomického rozvoja ekonomiky SR a medzinárodnej konkurencieschopnosti. Osobitne to platí, ak domáce firmy nebudú schopné implementovať kľúčové trendy v odvetví, označené pod názvom *Industry 4.0* – automatizácia, digitalizácia, elektromobilita a iné inovatívne prvky.

Problematickou je aj teritoriálna štruktúra exportu zo Slovenska, ktorá smerom do EÚ dlhodobo oscilovala nad úrovňou 80%. V roku 2020 podiel celkového vývozu zo SR do krajín EÚ predstavoval 78,4 % a do krajín OECD 87,5 %. Táto monotónnosť teritoriality nášho exportu sa premieta do náchylnosti na ekonomické, ale i politické zmeny na obmedzenom teritóriu a limituje exportné príjmy.

Proexportná politika a jej efektívne využitie v rastovom potenciáli ekonomík je možné len v prípade ponukových možností domácej ekonomiky (žiadané tovary na medzinárodných trhoch). Tento efekt vyžaduje vysokú mieru inovačnej schopnosti domácich firiem, ktoré sú možné len prostredníctvom rozvoja ľudského kapitálu. SR sa dlhodobo umiestňuje v rebríčkoch testovania stredoškôlkov na miestach porovnateľných s niektorými rozvojovými krajinami.¹⁹ Industry 4.0 a COVID-19 navyše umocnili trendy transformácie pracovných miest, bez ktorých budovanie produkčných kapacít a následne uplatniteľný export v zahraničí nebude možný.

Proexportná politika SR je špecifická v zásadnej orientácii ekonomiky SR na automobilový priemysel. Inovatívne prvky sú kľúčovým trendom automobilového priemyslu (autonómne prvky, elektromobilita, digitalizácia) a to ešte umocňuje potrebu reformy vzdelávacieho systému a podporu inovačnej aktivity slovenských firiem.

¹⁹ Konkrétne v čítaní s počtom bodov 458 na úrovni Chile alebo Ukrajiny, ktorej stredoškôláci dosiahli ešte o 8 bodov lepšie hodnotenie ako SR. V oblasti matematiky a vedných disciplín sme na úrovni pod priemerom krajín OECD. Stredoškôláci vybraných štyroch provincií ČĽR dosahujú výsledky s hodnotením vyšším o takmer 100 bodov (555 až 591 bodov) ako slovenskí stredoškôláci.

Zdroj: https://www.oecd.org/pisa/PISA-results_ENGLISH.png

Produkčná báza v SR preto nebude konkurencieschopná bez zásadnej zmeny školského systému s kritickým dôrazom na kvalitu. Tieto zmeny musia byť koncepčné a dlhodobé, presahujúce rámec jedného politického cyklu tak, ako je to napr. pri dlhovej brzde, plánoch rozvoja energetickej sústavy a pod. Nezaplatení učiteľia, neinovované penzum vedomostí a absencia moderných zručností v školskom systéme pri týchto zmenách bude znamenať ďalší prepád konkurencieschopnosti SR a následne aj prepád pridanej hodnoty v exporte, nižší rast životnej úrovne.

Zvrchovaný cieľ dekarbonizácie predstavuje zásadnú výzvu pre export EÚ. Proexportná politika SR je špecifická svojou priemyselnou výrobou (3. najvyšší podiel na HDP v EÚ) a tým, že značná časť energeticky náročného priemyslu zostala v rukách slovenských akcionárov – spracovanie kovov, papierenský priemysel, výroba cementu, chemický priemysel. European Green Deal, balíček Fit for 55 a iné “dekarbonizačné” projekty Európskej komisie kladú cez neustále rastúcu cenu energií, najmä elektrickej, v SR nároky na cenovú konkurencieschopnosť slovenských exportérov z týchto energeticky náročných odvetví. Bez koncepcnej politiky na podporu energeticky náročných firiem nemožno očakávať udržanie zamestnanosti, ziskovosti a fiškálnych príjmov SR od firiem v danom sektore.

Nasledujúce parciálne odporúčania by mali byť podnetom k vytvoreniu efektívneho inštitucionálneho rámca pre podporu exportu:

- *aktívna, efektívna a adresná pomoc štátu pre podporu zahraničného obchodu SR a jej exportnej výkonnosti;*
- *masívna finančná podpora slovenského exportu, najmä malých a stredných podnikov s vlastnou rozpočtovou kapitolou;*
- *určenie priorít a inštitúcií vo vzdelávaní zamestnancov verejnej správy v oblasti zahraničného obchodu a podnikateľského prostredia SR;*
- *určenie priorít a inštitúcií vo vzdelávaní malých a stredných podnikateľov v oblasti proexportnej podpory a techniky zahraničného obchodu;*
- *definícia prioritných krajín s odôvodnením a zámermi;*
- *podpora podnikateľských subjektov na veľtrhoch a výstavách v zahraničí, ktorá predstavuje najefektívnejší nástroj na expanziu MSP na nové trhy, udržania existujúcich a celkové posmelenie subjektov MSP k medzinárodnému podnikaniu;*
- *zvýšenie a výrazné skvalitnenie siete ekonomickej diplomacie SR, obsadiť pozície expertmi v oblasti zahraničného obchodu, PZI, podnikateľského prostredia SR.*

Systémové opatrenia

Berúc do úvahy slovenskú ekonomickú závislosť od exportu, ktorá je vyjadrená približne 90 percentnou proporčnosťou exportu na každoročnom HDP Slovenskej republiky, považujeme za nevyhnutné, aby bola systematická podpora exportu súčasťou výkonu opatrení v kontexte pripravovaného plánu obnovy a ďalších strategických dokumentov.

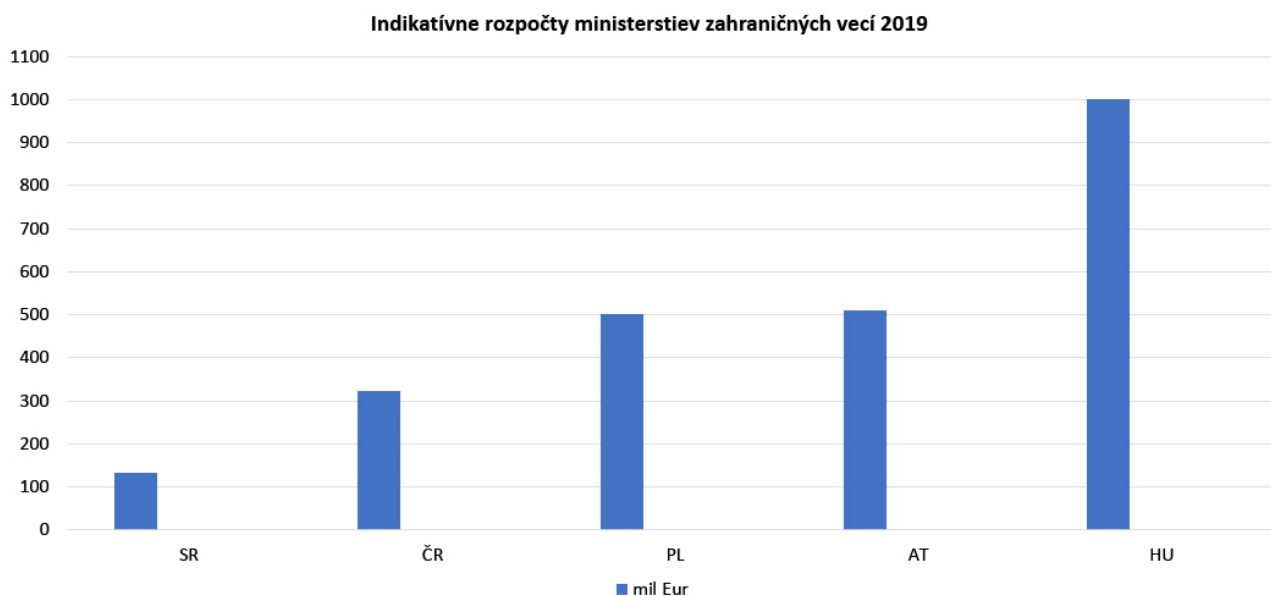
Ponúkané podporné finančné mechanizmy v rámci EÚ vnímajú slovenskí exportéri ako príležitosť pri zvyšovaní konkurencieschopnosti na medzinárodných trhoch.

Rada slovenských exportérov navrhuje nasledovné

1. Dodatočné finančné zdroje na podporu exportu

Alokovanie dodatočných finančných prostriedkov na zdokonalenie systému podpory exportu v rámci slovenskej zahraničnej služby tak, aby bolo efektívne realizovateľné prepojenie politiky a ekonomiky v medzinárodných vzťahoch. Táto oblasť je v súčasnosti prudko podfinancovaná a nedisponuje ani dostatočným ľudským kapitálom či už v ústredí alebo na zastupiteľských úradoch.

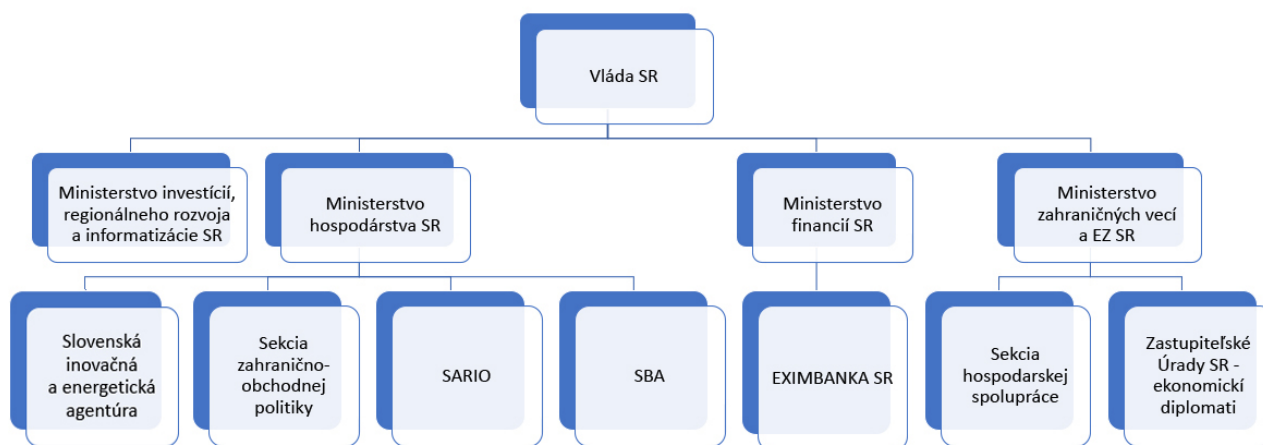
Graf 13: Rozpočty rezortov zahraničia SR okolitých štátov v prepočte na eurá v roku 2019



(Konečné rozpočty sa môžu mierne líšiť. Táto informácia má len ilustratívny charakter.)

2. Koordinačné centrum exportu

Vzhľadom na kompetenčnú roztrieštenosť naprieč ministerstvami a štátnymi inštitúciami v oblasti podpory exportu, navrhujeme vytvorenie jedného nadrezortného telesa na Úrade vlády SR, ktoré bude združovať všetky kompetenčne príslušné štátne inštitúcie, koordinovať a riadiť, gesčne aj finančne, realizáciu proexportných podporných opatrení a nástrojov s cieľom odstrániť duplicity a zvýšiť výkonnosť. Do diskusie by mali byť prizvané aj relevantné podnikateľské združenia.



*súčasný stav kompetencií v oblasti podpory exportu na Slovensku. Do úvahy treba po novom brať aj Ministerstvo investícií, regionálneho rozvoja a informatizácie, ktoré do nedávna riadilo inovačných diplomatov v zahraničí.

3. Databáza exportérov a branding

Identifikácia a vytvorenie jednotnej databázy slovenských exportérov, ktorá bude sprístupnená pre všetky relevantné inštitúcie a následná realizácia podporných mechanizmov a opatrení v rámci propagácie slovenských výrobkov a služieb v medzinárodnom prostredí s cieľom stotožnenia so značkou Slovenska, ide o vytvorenie medzinárodnej identity tzv. globálneho brandingu.

4. Digitalizácia a komunikácia

Pre rýchlejšiu a efektívnejšiu komunikáciu je potrebné prijať opatrenia smerom k digitalizácii databáz, informácií, procesov a služieb, ktoré sú určené na informačnú a procesnú interakciu medzi štátom a podnikateľom. S cieľom adresnejšej a časovo aj obsahovo relevantnejšej komunikácie s podnikateľským sektorom je potrebné investovať do technológií a ľudských zdrojov v rámci štátnej správy a profesionálne aktívne využívať najmodernejšie komunikačné technológie a prostriedky.

Zoznam zdrojov a použitej literatúry

BALÁŽ, Peter a kol. (2019). Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 2, 2019, 304 s. Economics. ISBN 978-80-89710-51-5

Pavelka, L. – Ružeková, V. – Zubaľová, L. 2021. Inštitucionálna podpora financovanie exportu a zahraničných investícií vo vybraných krajinách EÚ. Vydavateľstvo Leges, s.r.o. Praha, 2021. 196 s. ISBN978-80-7502-503-6.

ZÁBOJNÍK, Stanislav a Denisa ČIDEROVÁ. (2020). Medzinárodný obchod - repetitórium. Žilina: EDIS-vydavateľské centrum ŽU, 2020, 181 s. ISBN 978-80-554-1722-6.

KOSTA, J. (1992). Československo-nemecké hospodárske vzťahy. Vývoj – problémy – perspektívy. 12 s. [07. 07. 2021], In: <https://mv.iir.cz/article/view/781/830>

MMF. (Medzinárodný menový fond). Databáza World Economic Outlook (2020). Dostupné na: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>

MMF. (Medzinárodný menový fond). Databáza World Economic Outlook (2021). July update. Dostupné na: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/07/27/world-economic-outlook-update-july-2021>

OECD a WTO. 2020. TiVA – databáza Trade in Value Added. [online]. [cit. 2021-07-19] Dostupné na: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C4

TRADEMAP. 2021. Databáza medzinárodného obchodu (ITC). [online]. [cit. 2021-07-12]. Dostupné na: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

TREND (2019). Databáza najväčších firiem v SR „Trend TOP“. [25. 06. 2021], In: <https://www.etrend.sk/rebricky-firiem.htm>

WORLD BANK (2021). World Development Indicators. [08. 07. 2021], Dostupné na: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Česká národná banka. 2021. Prognóza ČNB – zima 2021. (n.d.). Retrieved March 27, 2021, from <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/prognoza/>

EUROSTAT. 2021. EU trade since 1988 by SITC. Online: < <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> > . EUROSTAT. 2021. GDP and main components (output, expenditure and income). Online: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Kosta, J. (1992). Československo-nemecké hospodárske vzťahy. <https://mv.iir.cz/article/download/781/830>

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky . (2021). Výsledky zahraničného obchodu. Výsledky zahraničného obchodu | Bilaterálne obchodné vzťahy SR | Obchod | MHSR. <https://www.economy.gov.sk/obchod/bilateralne-obchodne-vztahy/vysledky-zahranicneho-obchodu>

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. (2014). Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014–2020. Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014–2020 | Podpora exportu | Obchod | MHSR. <https://www.economy.gov.sk/obchod/podpora-exportu/strategia-vonkajsich-ekonomickych-vztahov-sr-na-obdobie-2014-2020>

OECD. (2021). Performance of SME and Entrepreneurship Characteristics in Slovak Republic: SME and ENTREPRENEURSHIP policy in the slovak Republic: Oecd ilibrary. SME and Entrepreneurship Policy in the Slovak Republic | OECD iLibrary. https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9097a251-en/1/3/2/index.html?itemId=%2Fcontent%2Fpublication%2F9097a251-en&csp_=50b8c5160e2c77488067d64008038962&itemIGO=oecd&itemContentType=book

Prešo, P. (2019). Pridaná hodnota, kde si? MHSR. <https://www.mhsr.sk/ministerstvo/centrum-pre-hospodarske-otazky/publikacie/komentare/pridana-hodnota-kde-si>

Rafal Benecki, D. (2021, January 29). Poland: GDP in 2020 not as bad as initially feared. Retrieved March 27, 2021, from <https://thinking.com/snaps/poland-gdp-in-2020-not-as-bad-as-initially-feared/>

SIEA, 2021. Dostupné: https://www.siea.sk/materials/files/inovacie/publikacie/studia_Automobilovy_priemysel_na_Slovensku_a_globalne_hodnotove_retazce_SIEA_web.pdf

Štatistický úrad SR. 2020. Hrubý domáci Produkt vo 4. ŠTVRŤROKU 2020. (n.d.). Retrieved March 27, 2021, from https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/products/informationmessages/inf_sprava_detail

UNCTAD. 2021. UNCTAD STAT Goods and services (BPM6): Trade openness indicators, annual. Online: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=90759>

World Population Review. (2021). Education Rankings By Country 2021. Education rankings by country 2021. <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/education-rankings-by-country>

SIEA 2021, Export priebojných slovenských firiem, [https://www.inovujme.sk/files/dokumenty-np-zivse/Inovujem.sk_export_priebojnych_slovenskych_firiem%20\(3\).pdf](https://www.inovujme.sk/files/dokumenty-np-zivse/Inovujem.sk_export_priebojnych_slovenskych_firiem%20(3).pdf)

