Exportný barometer Eximbanky 2026: Kľúčom k úspešnému exportu sú partneri, dôkladná príprava a odvaha

29.6.2026 - Martina Vráblik Solčányiová | Exportno-importná banka Slovenskej republiky - Eximbanka

Slovenskí exportéri považujú za kľúč k úspechu na zahraničných trhoch spoľahlivých partnerov, znalosť miestneho prostredia, dôkladnú prípravu a odvahu. Vyplýva to z Exportného barometra Eximbanky 2026, ktorý mapoval skúsenosti, výzvy, potreby a odporúčania firiem pôsobiacich v medzinárodnom obchode.

Výsledky prieskumu potvrdzujú, že slovenské firmy vnímajú export ako dlhodobý proces založený na dôvere, kvalitných partnerstvách a systematickej príprave. Pri vstupe na zahraničné trhy považujú za kľúčové najmä spoľahlivých obchodných partnerov, bezpečné obchodné podmienky a kvalitné informácie o cieľových trhoch.

Za najvýznamnejšiu prekážku pri exporte respondenti označili vyhľadanie alebo overenie spoľahlivého obchodného partnera (26,9 %). Nasledujú finančné riziká a platobné podmienky (20,4 %) a regulačné, legislatívne či certifikačné požiadavky (18,0 %). Výsledky naznačujú, že pri expanzii na zahraničné trhy firmy najčastejšie riešia otázky súvisiace s dôveryhodnosťou partnerov, financovaním a orientáciou v miestnom podnikateľskom prostredí.

Dôležitosť partnerstiev sa potvrdila aj pri otázke výberu lokálneho partnera na zahraničnom trhu. Respondenti za najdôležitejšie považujú znalosť lokálneho trhu a legislatívy (27,5 %), reputáciu a dôveryhodnosť partnera (23,7 %) a dlhodobú spoluprácu (19,6 %). Výsledky naznačujú, že slovenskí exportéri pri výbere partnerov uprednostňujú odbornosť, dôveru a stabilitu obchodných vzťahov.

Prieskum zároveň ukázal, že firmy venujú významnú pozornosť riadeniu exportných rizík. Najčastejšie využívajú dôkladný výber a preverovanie partnerov (27,6 %), zmluvné zabezpečenie a nastavenie platobných podmienok (21,5 %) či prieskum trhu a podnikateľského prostredia (18,8 %). Dôležitú úlohu pritom zohrávajú aj odborné inštitúcie, ekonomická diplomacia a lokálne kontakty, ktoré pomáhajú znižovať riziká spojené so vstupom na nové trhy.

„Výsledky Exportného barometra potvrdzujú, že úspech na zahraničných trhoch dnes nezávisí len od kvality produktu alebo služby. Rozhodujúca je schopnosť nájsť spoľahlivých partnerov, porozumieť miestnemu trhu a efektívne riadiť riziká. Práve v týchto oblastiach zohráva Eximbanka významnú úlohu pri podpore slovenských exportérov pri vstupe na zahraničné trhy a rozvoji ich medzinárodných obchodných aktivít,“ uviedol **Rastislav Podhorec**, generálny riaditeľ Eximbanky.

Skúsenosti respondentov sa odrazili aj v odporúčaniach pre ďalších exportérov. Najčastejšie uvádzali potrebu vybrať si kvalitného partnera a budovať s ním dlhodobý vzťah (30,19 %). Dôležitý je podľa nich aj dôkladný prieskum trhu, využívanie podpory odborných inštitúcií a osobné spoznanie miestneho prostredia. Úspech na zahraničných trhoch tak podľa slovenských exportérov stojí na kombinácii kvalitnej prípravy, spoľahlivých partnerstiev a dobrej znalosti trhu.

Z pohľadu exportných aktivít zostáva najvýraznejšie zastúpená Európa, pričom firmy zároveň prejavujú záujem o ďalšiu teritoriálnu diverzifikáciu a vyhľadávanie nových obchodných príležitostí aj mimo svojich tradičných exportných destinácií.

V otvorených odpovediach respondenti najčastejšie upozorňovali na potrebu bezpečných obchodných a platobných podmienok, význam osobných stretnutí a networkingu, ako aj na potrebu podpory exportérov zo strany odborných inštitúcií. Medzi praktické výzvy, s ktorými sa stretávajú, patria najmä colná administratíva, certifikácie, financovanie a preverovanie obchodných partnerov.

O Exportnom barometri Eximbanky 2026

Prieskum prebiehal v období od 9. marca do 9. júna 2026 formou elektronického dopytovania a zapojilo sa doň 116 respondentov z radov slovenských exportérov, firiem a zástupcov podnikateľského prostredia. Cieľom prieskumu bolo získať prehľad o exportných aktivitách slovenských firiem, ich skúsenostiach, výzvach, potrebách a plánoch ďalšej expanzie na zahraničné trhy.

Navštívte náš web.

Sledujte aktuálne informácie o exporte a zahraničnom obchode na našom Linkedin profile, Facebooku, Instagrame a Youtube.

O Eximbanke

Eximbanka je ako jediný priamy nástroj štátu na podporu exportu dôležitou súčasťou reťazca zodpovedného za presadzovanie hospodárskej politiky krajiny v oblasti vonkajších ekonomických vzťahov. Ponúka širokú škálu finančných produktov spojených s vývozom, predovšetkým úverové poistenie, financovanie a záruky. Ako štátna exportno-úverová agentúra umožňuje vstup slovenským exportérom do obchodných a investičných vzťahov, kde komerčný finančný sektor prejavuje menší záujem prevziať na seba riziko a plní preto komplementárnu funkciu.

Kontakt pre médiá: Martina Vráblik Solčányiová

EXIMBANKA SR

Tel.: +421 903 542 072

vrablik@eximbanka.sk

https://eximbanka.sk/exportny-barometer-eximbanky-2026-klucom-k-uspesnemu-exportu-su-partneri-dokladna-priprava-a-odvaha