

Exportné kluby Eximbanky ako nástroj modernej exportnej politiky

1.6.2026 - | Exportno-importná banka Slovenskej republiky - Eximbanka

Martina Vráblik-Solčányiová, riaditeľka marketingu a komunikácie Eximbanky, v komentári pre TREND.sk približuje význam Exportných klubov ako priestoru, kde firmy získavajú praktické informácie, kontakty a skúsenosti potrebné na zvládanie rizík zahraničných trhov.

Slovensko je typická exportná ekonomika. Táto veta sa síce opakuje často, no realita, ktorá sa za ňou skrýva, sa mení rýchlejšie než kedykoľvek predtým. Export dnes už nie je len o tom vyrobiť kvalitný produkt a nájsť odberateľa. Firmy vstupujú do prostredia, kde sa mieša geopolitika, regulácia, menové riziká aj kultúrne rozdiely. Dodávateľské reťazce sa skracujú, trhy sa fragmentujú a neistota sa stáva novým štandardom. V takomto prostredí prestávajú stačiť tradičné nástroje podpory, ktoré boli nastavené na stabilnejšie obdobie a predvídateľnejšie obchodné vzťahy.

Exportné kluby Eximbanky môžu na prvý pohľad pôsobiť nenápadne. Nie sú to veľké investičné programy ani masívne finančné schémy, ktoré by okamžite zmenili štatistiky exportu. Ich sila je inde – v prepájaní ľudí, skúseností a praktických informácií. Ak fungujú dobre, dokážu vytvoriť priestor, kde sa podnikatelia rozprávajú otvorene o tom, čo im v exporte reálne funguje a čo nie, bez zbytočnej formálnosti a bez potreby predávať vlastný úspech.

Pre veľké firmy je zahraničný obchod často štandardnou súčasťou biznisu. Majú vlastné tímy, právnikov, analytikov aj dlhodobé budované kontakty. Pre malé a stredné podniky je však export stále krok do neistoty. Nejde len o otázku dopytu, ale aj dôvery, financovania či zvládnutia rizika. Mnohé rozhodnutia sa pritom nerobia na základe tabuliek, ale skúseností z praxe. A tie sa nedajú jednoducho kúpiť ani rýchlo naučiť – prenášajú sa najmä medzi ľuďmi, často neformálne a postupne.

Práve tu majú Exportné kluby výrazný potenciál. Sú kombináciou odborných prezentácií a neformálnej diskusie, čo je ich silná stránka. Program prepája strategický pohľad, ktorý prinášajú úvodné vystúpenia vrátane eurokomisára pre obchod a ekonomickú bezpečnosť a následná diskusia s ním za účasti najvyšších domácich predstaviteľov, s konkrétnymi informáciami z teritórií, ktoré prinášajú veľvyslanci, a s praktickou skúsenosťou firiem, komerčných bánk, Eximbanky a ekonomickej diplomacie. Táto kombinácia vytvára ucelený obraz o príležitostiach aj rizikách exportu. Skutočná hodnota sa následne rozvíja v nadväzujúcich diskusiách a B2G rokovaní, kde sa všeobecné odporúčania menia na konkrétne riešenia. Práve takéto praktické detaily často rozhodujú o úspechu na trhu a nebývajú vždy v centre pozornosti koncepčných dokumentov.

Zároveň ide o príležitosť aj pre samotnú Eximbanku. Byť bližšie k firmám neznamena len ponúkať produkty, ale rozumieť ich potrebám ešte predtým, než vznikne konkrétny obchod. Ak vieme, kde sú najčastejšie bariéry, dokážeme lepšie nastaviť poistenie, záruky aj financovanie. Rovnako dôležité je, že vieme tieto nástroje vysvetliť spôsobom, ktorý je pre podnikateľov zrozumiteľný a prakticky použiteľný, nie len formálne správny.

Dôležité je, že Exportné kluby sa neobmedzujú na všeobecné debaty, ale sú cielene zamerané na konkrétne regióny. Diskusia o západnom Balkáne má prirodzene iný charakter než o subsaharskej Afrike alebo juhovýchodnej Ázii, a práve táto teritoriálna špecifickosť zvyšuje ich prínos. Čím konkrétnejšie je zameranie, tým väčšiu hodnotu prinášajú firmám, ktoré hľadajú prakticky využiteľné informácie namiesto všeobecných odporúčaní.

Rovnako podstatná je kontinuita. Dôvera nevzniká na jednom stretnutí, ale buduje sa postupne. Firmy si musia byť isté, že priestor je vhodný na zdieľanie skúseností – aj tých menej úspešných. Práve otvorenosť o chybách a rizikách môže byť pre ostatných najcennejším zdrojom poznania. Bez nej by bola z klubov len ďalšia formálna platforma bez skutočného dopadu. Exportné kluby samy o sebe slovenský export nezmenia. Môžu však pomôcť firmám robiť lepšie rozhodnutia, rýchlejšie sa orientovať v nových trhoch a vyhnúť sa zbytočným stratám. A v prostredí, kde je neistota novou normou, je práve schopnosť zdieľať skúsenosť a znižovať riziko jednou z najväčších konkurenčných výhod, aké dnes slovenské firmy môžu získať. Ich význam preto nemusí byť viditeľný okamžite, ale o to dôležitejší môže byť v dlhodobom horizonte.

<https://eximbanka.sk/exportne-kluby-eximbanky-ako-nastroj-modernej-exportnej-politiky>