



# Exportný barometer Eximbanky 2026

2026, Bratislava, Slovensko



# 1. Čo považujete za hlavné prekážky pri exporte?

Najväčšou prekážkou je hľadanie alebo overenie spoľahlivého partnera (26,90 %).

Partneri – nájsť / overiť spoľahlivého partnera



26,90 %

Finančné riziko / platby



20,40 %

Regulácia / legislatíva / certifikácia



18,00 %

Geopolitické / politické riziko



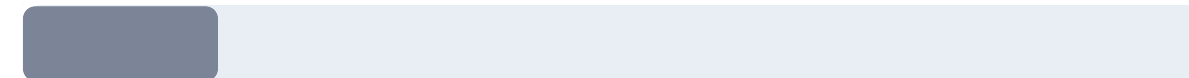
16,70 %

Logistika / colné procesy



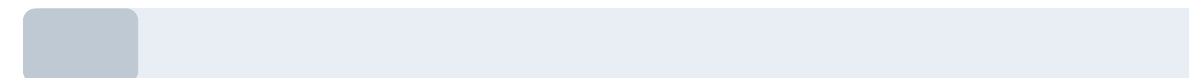
10,20 %

Iné



4,90 %

Kultúrne a trhové rozdiely



2,90 %

**Partneri**

Dominantná téma

**Platby**

Druhý faktor

**Regulácia**

Tretí faktor

Praktické riziká spojené s dôveryhodnosťou partnerov, financovaním a administratívou zostávajú kľúčové.

## 2. Čo je dôležité pri výbere lokálneho partnera?

Pri výbere partnera rozhoduje najmä znalosť lokálneho trhu a legislatívy (27,50 %).

Znalosť lokálneho trhu a legislatívy



27,50 %

Reputácia / dôveryhodnosť



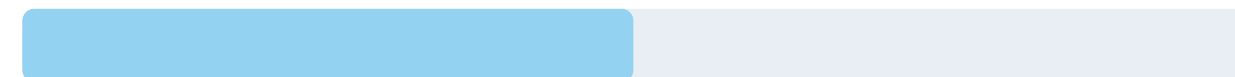
23,70 %

Dlhodobá spolupráca / vzťah



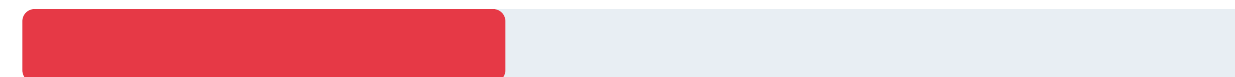
19,60 %

Distribučná sieť / schopnosť priniesť zákazníkov



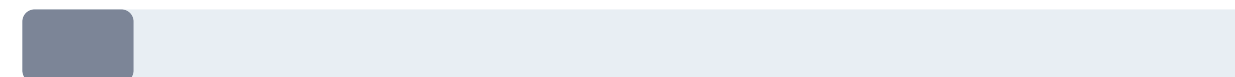
14,80 %

Technické zázemie / odbornosť



11,70 %

Iné



2,70 %

**Odbornosť**

Znalosť trhu a legislatívy

**Dôvera**

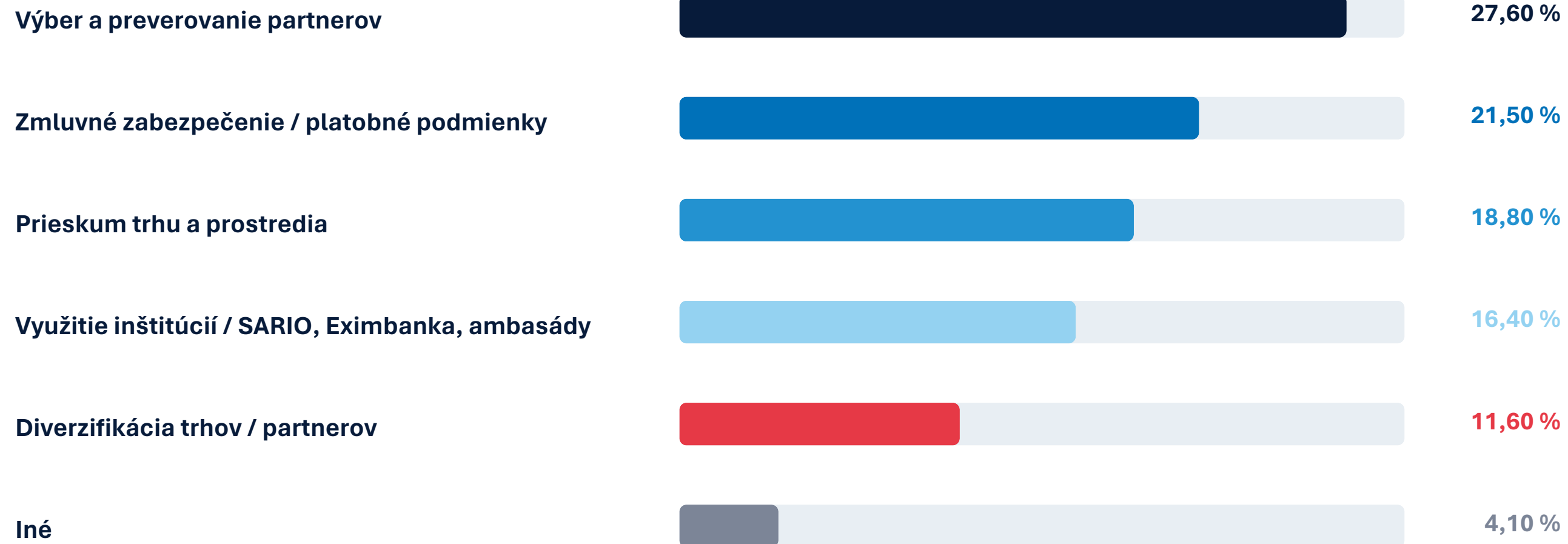
Reputácia a dôveryhodnosť

**Stabilita**

Dlhodobý vzťah

# 3. Ako riadite exportné riziká?

Exportéri sa najviac spoliehajú na preverovanie partnerov (27,60 %) a jasné obchodné podmienky (21,50 %).



Prevenia je silnejšia ako reakcia: firmy kladú dôraz na overenie partnerov ešte pred vstupom na trh.

01 Preveriť partnera



02 Nastaviť platby



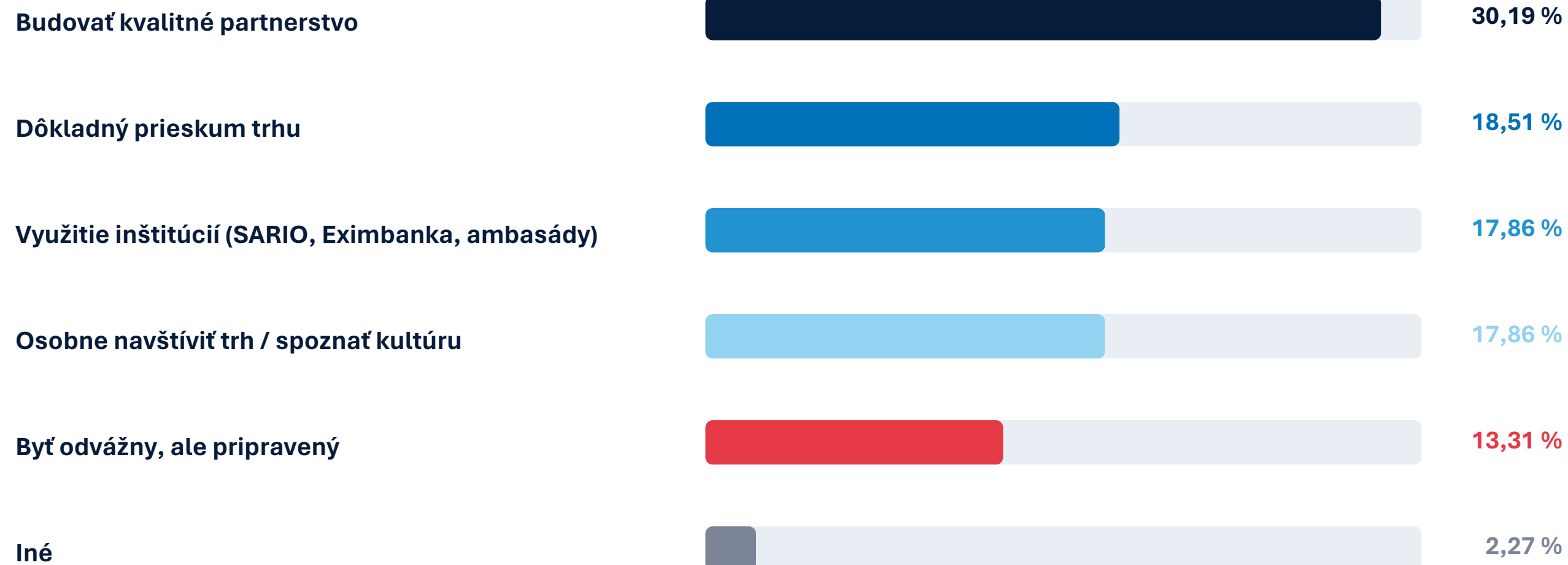
03 Poznať trh



04 Využiť inštitúcie

# 4. Aké odporúčanie by ste dali slovenským exportérom?

Najsilnejšie odporúčanie: vybrať a budovať vzťah s kvalitným partnerom (30,19 %).



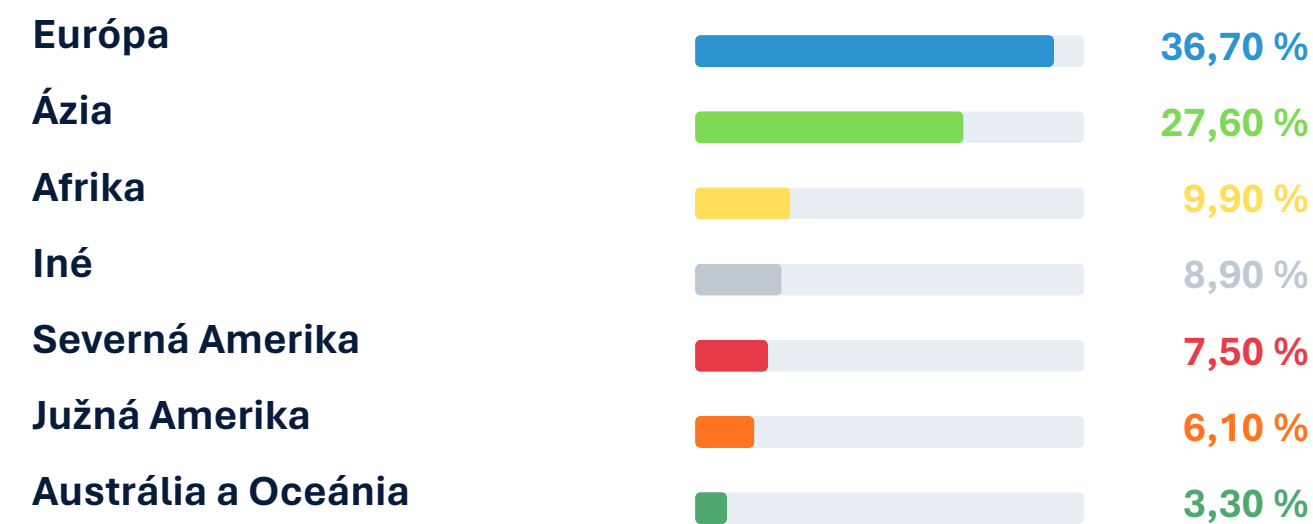
## Praktický vzorec

- 1 Príprava
- 2 Partner
- 3 Osobná znalosť trhu

Respondenti odporúčajú kombináciu odvahy, prípravy a praktického poznania prostredia.

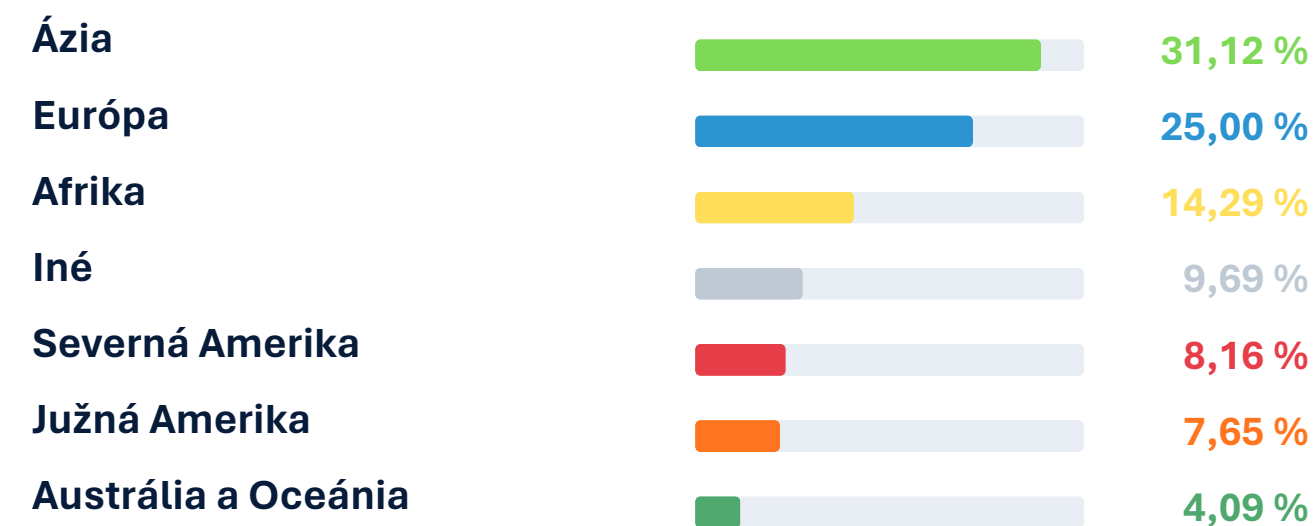
## 5. Do akých teritórií aktuálne exportujete?

Najväčší podiel tvorí Európa (36,70 %), výrazné zastúpenie má aj Ázia (27,60 %).



## 6. Do akých teritórií sa chystáte exportovať?

Najväčší plánovaný záujem smeruje do Ázie (31,12 %), za ňou nasleduje Európa (25,00 %) a Afrika (14,29 %).



# 7. Priestor pre vaše poznámky a komentáre

V otvorených odpovediach sa opakovane objavili bezpečné platby, podpora inštitúcií, nové ázijské trhy a networking.



## Bezpečné podmienky

Potreba bezpečných obchodných a platobných podmienok.



## Podpora exportérov

Väčšia podpora štátu, Eximbanky a ďalších inštitúcií.



## Ázijské trhy

Záujem o juhovýchodnú Áziu, Indiu, Indonéziu a Thajsko.



## Networking

Význam osobných stretnutí a prepájania s partnermi.



## Praktické bariéry

Colná administratíva, certifikácie, financovanie a preverovanie partnerov.

Firmy potrebujú bezpečný vstup na trh, dôveryhodných partnerov a praktické prepájanie s novými príležitosťami.

## 01 Exportné trhy

Aktuálne dominuje Európa, no plánovaný záujem sa výrazne posúva smerom k Ázii.

## 02 Najväčšia bariéra

Najsilnejšou prekážkou je nájsť alebo overiť spoľahlivého partnera.

## 03 Riadenie rizík

Firmy kladú dôraz na preverovanie partnerov, zmluvné zabezpečenie a prieskum trhu.

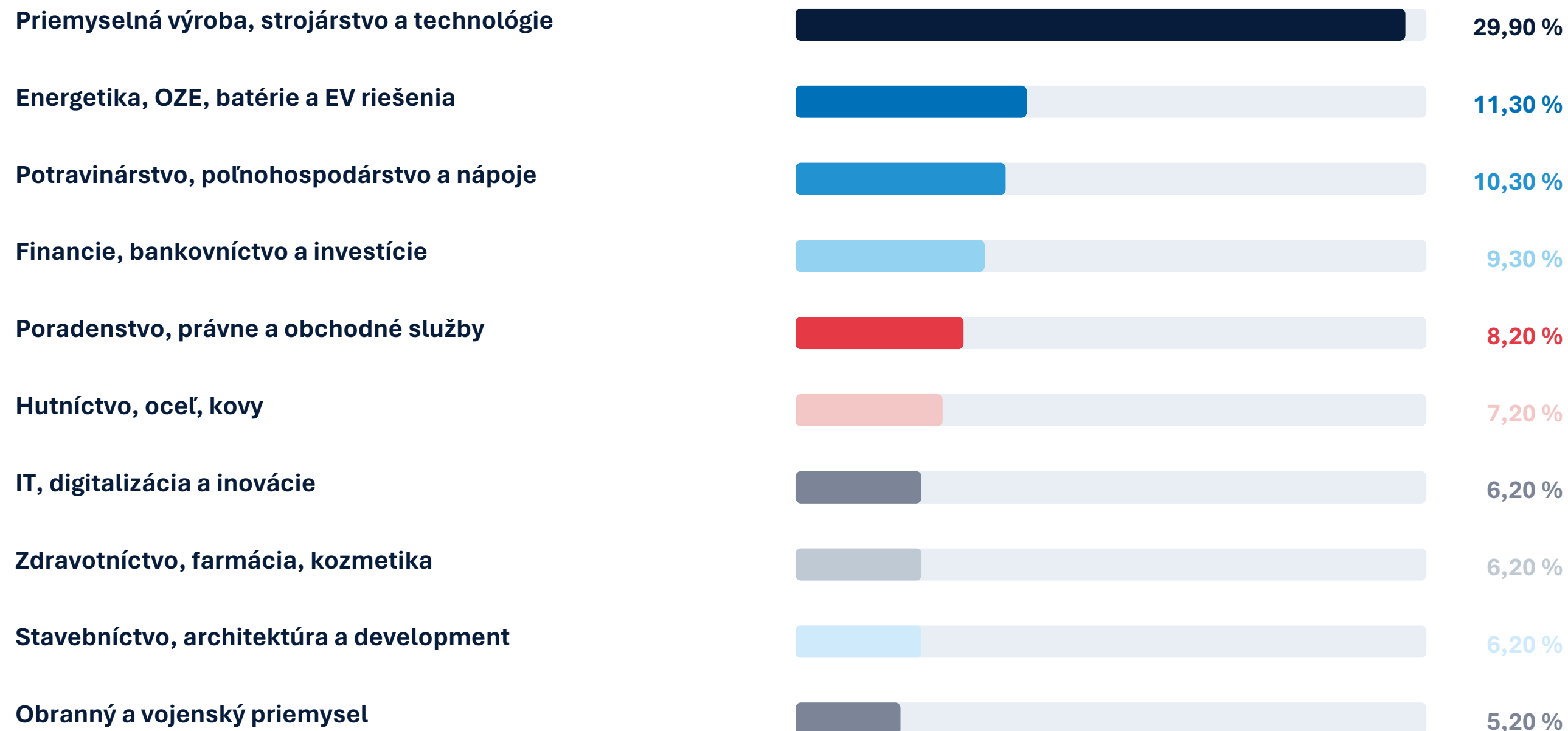
## 04 Odporúčanie exportérov

Kľúčom je kvalitný partner, dôkladná príprava, odvaha a osobné poznanie trhu.

**Spoločná línia odpovedí: bezpečný, pripravený a partnersky ukotvený vstup na zahraničné trhy.**

# Najčastejšie sektory / oblasti podnikania respondentov

Najčastejšie boli zastúpené firmy z priemyselnej výroby, strojárstva a výrobných technológií.



**energetika**

ďalšie silné oblasti

**financie**

zastúpenie služieb

**Cieľ:** získať prehľad o exportných aktivitách slovenských firiem, ich skúsenostiach, výzvach, potrebách a plánoch ďalšej expanzie na zahraničné trhy.

## Cieľová skupina

Slovenskí exportéri, firmy, klienti a zástupcovia podnikateľského prostredia.

## Metóda

Online prieskum

## Zber dát

9. marec 2026 – 9. jún 2026

## Počet respondentov

116

## Typ otázok

Uzavreté, viacnásobný výber a otvorené odpovede.

## Vyhodnotenie

Percentuálne vyhodnotenie, kategorizácia otvorených odpovedí a porovnanie odpovedí.

Poznámka: Pri otázkach o exportných teritóriách je potrebné zohľadniť, že časť respondentov tvorili účastníci Exportného klubu EXIMBANKY SR zameraného na juhovýchodnú Áziu.



web: [eximbanka.sk](http://eximbanka.sk)

E-mail: [press@eximbanka.sk](mailto:press@eximbanka.sk)

Sledujte nás aj na sociálnych sieťach:

