2025



Bratislava

ZAPOJENIE MSP DO MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU NA TRHOCH TRETÍCH KRAJÍN

Spolufinancovaný Európskou úniou

PROGRAM SLOVENSKO

MINISTERSTVO HOSPODÁRSTVA SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Vydavateľ: Slovak Business Agency

© SBA, Bratislava, 2025

Všetky práva vyhradené.
Údaje, ktoré sú obsahom tejto publikácie, je možné použiť len s uvedením zdroja.
Neprešlo jazykovou úpravou.

Obsah

Zoznam tabuliek a grafov ... **3**
Zoznam skratiek ... **4**
Manažérske zhrnutie ... **6**
Úvod ... **9**
1 Zahraničný obchod MSP s tretími krajinami – stav ... **11**
1.1 Vývoz MSP do tretích krajín ... 12
1.2 Dovoz MSP z tretích krajín ... 14
1.3 Početnosť exportérov a importérov v sektore MSP ... 15
1.4 Teritoriálna štruktúra obchodu MSP na trhoch tretích krajín ... 18
1.5 Odvetvová štruktúra obchodu MSP na trhoch tretích krajín ... 20
2 Vývoj exportu MSP zo SR do tretích krajín ... **22**
2.1 Odvetvový pohľad ... 22
2.2 Teritoriálny pohľad ... 24
3 Prekážky pri prenikaní MSP na trhy tretích krajín ... **26**
3.1 Regulačné a administratívne bariéry vo vnútroštátnom právnom poriadku ... 28
3.2 Hodnotenia expertov ... 34
3.3 Výsledky eurobarometrov a štatistických zisťovaní ... 36
3.4 Kompozitný ukazovateľ výkonnosti MSP ... 40
4 Prehľad a zhodnotenie podpory internacionalizácie MSP na Slovensku ... **43**
4.1 Národná úroveň ... 43
4.1.1 Finančné nástroje ... 45
4.1.2 Nefinančné nástroje ... 49
4.1.3 Zameranie na cieľové skupiny a tematické oblasti ... 50
4.1.4 Nástroje z hľadiska fáz podnikania a internacionalizácie ... 51
4.1.5 Prehľad nástrojov podľa aktérov v období 2020 – 2023 ... 52
4.2 Nadnárodná úroveň ... 54
4.2.1 Nástroje priamej internacionalizácie MSP ... 55
4.2.2 Geostrategické nástroje ... 57
4.2.3 Nástroje s nepriamym efektom na internacionalizáciu MSP ... 59
5 Identifikácia možností podpory MSP pri prieniku na trhy tretích krajín ... **60**
5.1 Prioritné trhy ... 60
5.1.1 Identifikácia prioritných trhov spomedzi tretích krajín ... 60
5.1.2 Rastový potenciál Ukrajiny ... 62
5.2 Prioritné odvetvia a komodity ... 63
5.3 Prioritné skupiny podnikov v rámci MSP ... 65
5.4 Možnosti rozšírenia exportu služieb ... 66
5.5 Podpora rôznych foriem internacionalizácie ... 67
6 Príklady úspešnej praxe ... **69**
7 Návrh odporúčaní ... **77**
7.1 Odporúčané zmeny vo vnútroštátnm právnom poriadku ... 77
7.2 Odporúčané systémové zmeny ... 79
7.3 Odporúčané zmeny v existujúcich nástrojoch ... 79
7.4 Odporúčané zmeny nástrojov v kompetencii EÚ ... 80
Záver ... **81**
Zoznam použitej literatúry ... **83**
Prílohy ... **87**

Zoznam tabuliek a grafov

Tab. č. 1: Podiel exportérov do tretích krajín (% podnikov, 2021) ... 16
Tab. č. 2: Podiel exportérov na jednotný trh EÚ (% podnikov, 2021) ... 17
Tab. č. 3: Charakteristika respondentov ... 27
Tab. č. 4: Bariéry medzinárodného obchodu (% podnikov) ... 37
Tab. č. 5: Eurofondové projekty ... 46
Tab. č. 6: Prioritné trhy v tretích krajinách podľa vybraných ukazovateľov ... 61
Tab. č. 7: Konkurenčná výhoda slovenského vývozu oproti iným krajinám (počet) ... 64
Tab. č. 8: Vybrané formy internacionalizácie ... 67
Tab. č. 9: Priame investície SR v zahraničí (stav, 2023) ... 68
Tab. č. 10: RCA vo vývoze elektrických zariadení a elektroniky ... 95
Tab. č. 11: RCA vo vývoze zmiešaného vrátane zbrojárskeho tovaru ... 97
Tab. č. 12: RCA vo vývoze produktov z plastov a gumy ... 98
Tab. č. 13: RCA vo vývoze textilných priadzí a produktov ... 99
Tab. č. 14: RCA vo vývoze chemických a farmaceutických produktov ... 100
Tab. č. 15: RCA vo vývoze kovov a kovových výrobkov ... 100
Tab. č. 16: RCA vo vývoze nekovových minerálnych produktov ... 101
Tab. č. 17: RCA vo vývoze potravinárskych produktov ... 101
Tab. č. 18: Index reštrikcií v obchode so službami v jednotlivých tretích krajinách ... 102
Tab. č. 19: Počet ekonomických diplomatov ... 107

Graf č. 1: Štruktúra vývozu podľa veľkosti podnikov v krajinách V4 (%, 2021) ... 12
Graf č. 2: Priemerná hodnota vývozu na exportéra v krajinách V4 (tis. eur, 2021) ... 13
Graf č. 3: Štruktúra dovozu podľa veľkosti podnikov v krajinách V4 (%, 2021) ... 14
Graf č. 4: Priemerná hodnota dovozu na importéra v krajinách V4 (tis. eur, 2021) ... 15
Graf č. 5: Významní vývozní partneri MSP spomedzi tretích krajín (tis. eur, 2021) ... 18
Graf č. 6: Významní dovozní partneri MSP spomedzi tretích krajín (tis. eur, 2021) ... 19
Graf č. 7: Vývoz MSP podľa odvetví (tis. eur, 2021) ... 20
Graf č. 8: Dovoz MSP podľa odvetví (tis. eur, 2021) ... 21
Graf č. 9: Vývoz veľkostných kategórií MSP (% z celkového vývozu do tretích krajín) ... 23
Graf č. 10: Vývoz MSP podľa odvetví (% vývozu MSP do tretích krajín) ... 23
Graf č. 11: Vývoz podľa krajín (% vývozu MSP do tretích krajín) ... 25
Graf č. 12: Inovujúce podniky na Slovensku (% podnikov) ... 39
Graf č. 13: Hodnotenie podnikateľského prostredia z hľadiska internacionalizácie MSP v krajinách EÚ ... 41
Graf č. 14: Hodnotenie regulácií z hľadiska internacionalizácie MSP v krajinách EÚ ... 41
Graf č. 15: Hodnotenie digitalizácie a ekologizácie MSP v krajinách EÚ ... 42
Graf č. 16: Vývozná hustota stredných podnikov je najvyššia (objem v tis. eur) ... 65
Graf č. 17: Index reštrikcií v obchode so službami (2023) ... 66

Zoznam skratiek

B2B	Vzťah medzi podnikmi
B2C	Vzťah medzi podnikom a spotrebiteľom
B2G	Vzťah medzi podnikom a vládnymi inštitúciami
BIC	Business Innovation Centre
EBITDA	Prevádzková ziskovosť spoločnosti
EEN	Enterprise Europe Network
EFRR	Európsky fond regionálneho rozvoja
EIB	Európska investičná banka
EIC	Európska rada pre inovácie
EIT	Európsky inovačný a technologický inštitút
EK	Európska komisia
ESF	Európsky sociálny fond
ESNA	Aliancia európskych startupových krajín
EÚ	Európska únia
EXIMBANKA SR	Exportno-importná banka SR
FASEP	Fond pre štúdium a pomoc súkromnému sektoru
FNLC	Financovanie nesúvisiace s nákladmi pri čerpaní eurofondov
GEM	Globálny monitor podnikania
GR GROW	Generálne riaditeľstvo pre vnútorný trh, priemysel a podnikanie EK
GVC	Globálne hodnotové reťazce
IKT	Informačné a komunikačné technológie
ILO	Medzinárodná organizácia práce
JRC	Spoločné výskumné centrum EK
KF	Kohézny fond
MDV SR	Ministerstvo dopravy a výstavby SR
MF SR	Ministerstvo financií SR
MH SR	Ministerstvo hospodárstva SR
MIRRI SR	Ministerstvo investícií, regionálneho rozvoja a informatizácie SR
MO SR	Ministerstvo obrany SR
MPRV SR	Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR
MSP	Malé a stredné podniky

MZVEZ SR	Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR
OECD	Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj
OZE	Obnoviteľné zdroje energie
p. b.	percentuálny bod
POO	Plán obnovy a odolnosti
RCA	Prejavená komparatívna výhoda
RVKP	Rada vlády pre konkurencieschopnosť a produktivitu
SAMRS	Slovenská agentúra pre medzinárodnú rozvojovú spoluprácu
SARIO	Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu
SBA	Slovak Business Agency
SIEA	Slovenská inovačná a energetická agentúra
SOPK	Slovenská obchodná a priemyselná komora
SPR	Ukazovatele výkonnosti MSP
STRI	Index reštrikcií v obchode so službami
SZRB	Slovenská záručná a rozvojová banka
ŠÚ SR	Štatistický úrad SR
USMAC	US Market Access Center
VAIA	Výskumná a inovačná autorita
VVI	Veda, výskum, inovácie
WEF	Svetové ekonomické fórum

Manažérske zhrnutie

Aktivita slovenských MSP na trhoch tretích krajín je relatívne nízka, patrí medzi najnižšie v rámci EÚ. MSP uprednostňujú jednotný trh Únie takmer najvýraznejšie spomedzi krajín EÚ. Dominancia jednotného trhu EÚ je daná vysokou mierou zapojenia slovenskej ekonomiky do GVC, jednou z najvyšších na svete. O to náročnejšie je aktivizovať menšie podniky za hranicami Únie.

Vývoz MSP do tretích krajín bol dlhodobo pomerne stabilizovaný s mierne rastúcou tendenciou ku koncu pandemického obdobia. Podiel sektora MSP na celkovom vývoze zo Slovenska do tretích krajín vzrástol z 15 % v roku 2014 na 18 % v roku 2021. MSP v pandemickom období rokov 2020 až 2021 preukázali svoju odolnosť na trhoch tretích krajín a najmä pružnú reakciu na teritoriálne zmeny v dopyte. Rastúcu internacionalizáciu zaznamenali MSP najmä na americkom, čínskom a tureckom trhu. Pozícia sektora MSP sa oslabila predovšetkým na trhu Spojeného kráľovstva, Švajčiarska a Ruska.

Medzi najväčších obchodných partnerov MSP spomedzi tretích krajín patrí Čína, Spojené kráľovstvo a USA. Kým Čína je najväčším importérom na Slovensko, Spojené kráľovstvo a USA naďalej zostali najdôležitejšími exportnými destináciami. Výsledkom obchodovania MSP s tretími krajinami je dlhodobo pretrvávajúci deficit ako dôsledok vysokej dovoznej náročnosti slovenskej ekonomiky. V období medzi rokmi 2014 až 2021 osciloval okolo úrovne 1 mld. eur ročne.

Na podporu internacionalizácie MSP je vhodné optimalizovať domáce podmienky dovozu, ktorý je z dôvodu ochrany domáceho trhu výraznejšie regulovaný ako vývoz. Bariéry pri vývoze tovarov a služieb sú predovšetkým na strane tretích krajín. V rámci domácich bariér, ktoré zaťažujú exportérov, je vhodné znížiť administratívnu náročnosť a regulačné bariéry pri vysielaní zamestnancov do zahraničia.

V rámci domácich bariér, ktoré zaťažujú importérov, je vhodné upraviť systém kontrol pri posudzovaní zhody výrobku a sprístupňovaní výrobku na trhu či pri dohľade nad dodávateľským reťazcom špecifických dovozcov. Zákonné normy nevylučujú duplicitné kontroly dovozcov. Kontrolný proces je zdĺhavý, administratívne náročný, čo môže brzdiť intenzitu obchodovania MSP. Podniky v pozícii zdaniteľnej osoby v dôsledku dovozu majú na podanie priznania a výkazov k dani z pridanej hodnoty, opravu a úpravu odpočítateľnej dane kratšiu časovú lehotu v porovnaní s rámcami, ktoré navrhuje európske právo. Pri registrácii zdaniteľných osôb majú správcovia dane výhodnejšie časové lehoty ako platitelia dane. Uvoľnenie časových lehôt pre MSP a sprísnenie lehôt pre orgány štátnej správy (správcovia daní, pobočky Sociálnej poisťovne) by malo pozitívny dopad na sektor MSP.

Vo finančnom sektore je vhodné nastaviť prísnejšie pravidlá pre ukončenie obchodného vzťahu, aby prípadné neodôvodnené zmrazenie nelimitovalo obchodovanie s partnermi z tretích krajín. Absentuje centrálne kontaktné miesto zahraničných platobných inštitúcií bez pobočiek na území SR, ktoré by informovalo orgány dohľadu o podozrivých obchodoch. Zámerom je nielen zamedziť podozrivým obchodom, ale aj zvýšiť informovanosť slovenských MSP o rizikových transakciách s tretími krajinami. Upozorňovanie na riziká vo finančných transakciách je dôležité vzhľadom na relatívne vysokú dôveru slovenských vývozcov k platbám zo zahraničia.

K intenzívnejším obchodom môžu prispieť podnikatelia z tretích krajín s registrovanými aktivitami na domácom trhu práce. Podmienky registrácie sú pomerne prísne. Ich zjednodušenie by bolo vhodné minimálne pre tých podnikateľov z tretích krajín, ktorí realizujú zahraničnoobchodné aktivity pre potreby významného investora alebo technologické centrum.

Podpora internacionalizácie MSP na Slovensku je pomerne rozsiahla a je kombináciou finančných a nefinančných nástrojov. Rôzne alebo aj rovnaké formy pomoci ponúkané rôznymi aktérmi však môžu medzi podnikmi vyvolávať efekt preťaženia voľbou. Neprehľadná pomoc a priveľa možností znižujú možnosť optimálnej voľby. Množstvo ponúkaných nástrojov nemusí byť nevyhnutne problematické, ak sa nástroje líšia v cieľových skupinách alebo intervenčnej logike. V takom prípade je dôležité mať funkčné jednotné kontaktné miesta v regiónoch (one-stop-shop) a funkčný koordinačný orgán na národnej úrovni. To sú základné systémové odporúčania pre zlepšenie poskytovania pomoci MSP pri internacionalizácii.

V praxi sa nástroje využívajú zväčša bez ohľadu na geografické zacielenie na trhy EÚ alebo mimo EÚ. Väčšina nástrojov je viacúčelových, najviac z nich poskytuje poradenstvo, informačné a konzultačné služby. Ďalej je to podpora účasti na medzinárodných výstavách, veľtrhoch a podnikateľských misiách. Vzdelávaniu sa venujú vzdelávacie platformy. Centralizované služby pre vybraný sektor alebo procesné audity sú zriedkavé. Medzi nástrojmi chýba komplexná podpora podniku, čo je dôležité najmä na tretích trhoch. Ak podpora podniku formou účasti na veľtrhu nie je doplnená strategickou víziou, zmenšuje sa jej šanca na úspech.

Komplexný prístup chýba aj pri čerpaní eurofondov na realizáciu projektov, ktoré podporujú konkurencieschopnosť MSP a môžu tak prispieť k internacionalizácii. Podnikateľské plány ako súčasť žiadostí o čerpanie eurofondov nie sú využité na navrhnutie komplexného balíka finančnej a nefinančnej podpory, iba na posúdenie konkrétnej investície.

Väčšina nástrojov je sústredená na podporu exportu. Realizované projekty potvrdzujú snahu slovenských subjektov preniknúť alebo udržať sa na najdôležitejšom odbytisku slovenského exportu, na jednotnom trhu EÚ. Trhy tretích krajín boli cieľom prevažne tých podnikov, ktoré už mali skúsenosti s exportom mimo EÚ. Hoci kritériom oprávnenosti podpory je sídlo, nie vlastníctvo firmy, nástroje využívali najmä podniky v tuzemskom vlastníctve, čo je významným prínosom pre tuzemský sektor MSP.

Komplexná podpora sa dostáva zahraničným investorom na Slovensku. Opačný smer, podpora investovania slovenských podnikov v zahraničí je nízka. Tuzemské firmy s domácim vlastníctvom majú problém presadiť sa v zahraničí. Nízka je najmä úroveň investovania v tretích krajinách, v roku 2023 nedosiahla ani výšku ročného zisku troch tunajších automobiliek. Strategickou výzvou môže byť investovanie v rozvíjajúcich sa tretích krajinách vrátane pristupujúcich krajín do EÚ, kam môže Slovensko preniesť svoju historickú skúsenosť z uplynulej etapy ekonomického rozvoja. Aktivácia investovania v zahraničí má šancu posunúť slovenskú ekonomiku z prijímateľa zahraničných investícií na vyššiu úroveň rozvoja so všetkými investorskými výhodami pre firmu a celé hospodárstvo.

Ostatné formy internacionalizácie majú strategické riešenia buď pripravené (nová stratégia pre oblasť vedy, výskumu a inovácií), alebo praxou overené (existujúce nástroje na podporu exportu a importu). Dôležité je sústrediť ich do prioritných teritórií, odvetví a cieľových skupín, aby sa podpora netrieštila. Priorizácia však musí byť zadefinovaná národným koordinátorom. Fragmentovaná pomoc, či už z hľadiska poskytovateľov, alebo prijímateľov, vedie k suboptimálnym výsledkom.

Hodnotenie skutočnej účinnosti nástrojov na zahraničnoobchodnú výmenu či finančný profil podniku bolo v doterajšej praxi aktérov len zriedkavé. Okrem toho na národnej úrovni chýba najčastejšie používaný ukazovateľ pomoci – počet celkovo podporených podnikov na vyhodnotenie efektu pomoci. Keď sa dostupný objem financií rozloží na veľa podnikov, existuje riziko, že na dosiahnutie skutočnej zmeny bude chýbať kritický objem podpory. Ako príklad možno uviesť, že na milión obyvateľov EÚ pripadá šesť podporených podnikov ročne. Na milión obyvateľov Slovenska pripadá 260 podnikov, ktoré boli za rok podporené iba zo strany jediného národného aktéra.

Bariérou internacionalizácie je aj interný potenciál MSP. Je obmedzený nedostatkom produktov s dostatočnou maržou, nízkou mierou inovácií a produktov zelenej ekonomiky. Osobitnú pozornosť pri internacionalizácii si zasluhujú podniky strednej veľkosti, ale aj tie, ktoré presiahli definíciu stredného podniku (small mid-caps). Je medzi nimi najviac inovátorov a majú najvyššiu vývoznú hustotu, teda hodnotu vývozu pripadajúci na jedného exportéra. Nedostatočný objem exportu je často bariérou internacionalizácie pri vývozoch na veľké trhy typu Číny alebo Indie. Intenzívnejšia podpora stredných firiem by mohla zvýšiť možnosti umiestňovať na trhoch tretích krajín väčšie množstvo tovaru. Stredné firmy majú súčasne schopnosť naviazať na seba subdodávateľské aktivity menších domácich firiem a sprostredkovať im výhodu internacionalizácie.

Úvod

Internacionalizácia malých a stredných podnikov nie je prechodným trendom, ale štrukturálnou zmenou a ekonomickou nevyhnutnosťou (japonská Biela kniha o malých a stredných podnikoch, 2024). Veľká časť globálneho rastu bude v nadchádzajúcich rokoch pochádzať z krajín mimo Európy. Rast mimoeurópskych trhov a technologické zmeny sú príležitosťami práve pre dynamické a inovatívne subjekty, čo zodpovedá charakteristike skôr menších než veľkých firiem. Ak z globálneho rastu nebudú mať úžitok MSP na Slovensku, náklady stratených príležitostí v oblasti tvorby pracovných miest a rozvoja regiónov môžu byť značné. Expanzia MSP na trhy tretích krajín nielenže zvyšuje ich výkonnosť, prispieva tiež k teritoriálnej a komoditnej diverzifikácii zahraničného obchodu. Tým zmierňuje zraniteľnosť krajiny pri dopytových alebo ponukových šokoch, čo je zvlášť dôležitou výzvou pre Slovensko ako ekonomiku s výrazne koncentrovaným vývozom.

Proces internacionalizácie firmy je vnímaný ako rastúca zainteresovanosť na medzinárodných operáciách (Welch, Paavilainen-Mäntymäki, 2013). Zahŕňa rôzne spôsoby vstupu na zahraničný trh a manažment dcérskych spoločností (Macharzina, Welge, 1989). Okrem exportu a importu internacionalizácia prebieha vo forme priamych investícií alebo vo forme nekapitálovej zmluvnej spolupráce, ktorá je pre slovenské MSP menej typická.

Teórie internacionalizácie sa vyvíjajú spolu so samotným predmetom skúmania. Známymi teóriami sú uppsalský[1] a inovačný model (Škorvagová, 2015). Uppsalský model opisuje internacionalizáciu ako sériu postupných krokov firmy bez počiatočnej skúsenosti s exportom, cez exportné začiatky prostredníctvom nezávislých agentov, následne cez predajné pobočky až po výrobné závody v zahraničí. Inovačné modely vysvetľujú prepojenie so zahraničím ako prijatie inovácie a aktívneho zisťovania, ako napredovať od experimentálneho exportu po nadobudnutie pozície skúseného exportéra. S postupujúcou globalizáciou sa skúmanie internacionalizácie sústredilo na sieťové modely (Figueira de Lemos, Ferreira, 2024). Spájaním komparatívnych výhod jednotlivých aktérov vznikajú GVC.

Uvedené teórie sú zamerané na opis internacionalizačného procesu, ktorý je prínosný pre firmy, komunity, regióny a celé ekonomiky. Preto sa mnohé krajiny snažia podporovať internacionalizáciu sektora MSP ako hlavného zamestnávateľa v domácej ekonomike a reprezentanta flexibility. Vychádzajú z premisy, že obmedzená finančná a personálna kapacita či predpisy a administratívne postupy v cieľovej krajine sú pre MSP vážnejšími bariérami internacionalizácie v porovnaní s veľkými podnikmi.

Cieľom materiálu je zhodnotiť stav, vývoj, prekážky a formy podpory medzinárodného obchodu slovenských MSP s tretími krajinami a na základe toho identifikovať príležitosti na jeho zintenzívnenie. Materiál vychádza z výziev a smerovania Koncepcie vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie SR na obdobie 2022 – 2030, schválenej vládou SR uznesením č. 206/2022 (ďalej len „Koncepcia“).

Najčastejšou formou internacionalizácie je zahraničnoobchodná výmena. Exportné a importné vzťahy slovenských MSP s tretími krajinami sú obsahom nasledujúcej (druhej) kapitoly. Okrem pozície MSP v zahraničnom obchode Slovenska kapitola uvádza aj porovnanie s ostatnými krajinami V4 a priemerom krajín EÚ. V snahe určiť vývojové tendencie výsledného ukazovateľa snáh o expanziu, tretia kapitola analyzuje vývoj exportu do tretích krajín v ostatnom desaťročí. Štvrtá kapitola mapuje prekážky pri prenikaní MSP na zahraničné trhy. Vychádza zo štruktúrovaných či hybridných rozhovorov s expertami, z prieskumov a indikátorov medzinárodných inštitúcií. Piata kapitola ponúka prehľad

[1] Názov je odvodený od mesta Uppsala, miesta pôsobenia autorov modelu.

a zhodnotenie národnej a nadnárodnej podpory internacionalizácie MSP. Osobitný dôraz kladie na aktérov, identifikovaných v Koncepcii. V šiestej kapitole sú identifikované možnosti podpory MSP pri prieniku na trhy tretích krajín so zameraním na vymedzenie prioritných trhov, komodít a veľkostnej skupiny podnikov. Selektívne príklady úspešnej praxe v oblasti podpory MSP sú v siedmej kapitole. Vychádzajúc zo zistení v predchádzajúcich častiach, ôsma kapitola uvádza návrh odporúčaní pre tvorcov politík s pozitívnym dopadom na MSP.

Pojem „slovenské MSP“ pri analýze dát zahŕňa podniky so sídlom na Slovensku s najviac 249 zamestnancami (mikropodnik: do 9 zamestnancov, malý podnik: od 10 do 49 zamestnancov, stredný podnik: od 50 do 249 zamestnancov). Zber údajov a podkladov k štúdii bol ukončený k 10. aprílu 2025. Súbor spracovaných údajov a informácií je kombináciou štatistických dát, kvalitatívnych prieskumov na národnej a európskej úrovni, štruktúrovaných a hybridných rozhovorov s expertmi (z akademického prostredia, konzultačných spoločností a inštitúcií národných aktérov), prehľadu národných stratégií a analýz, ako aj výročných správ, analýz a dokumentov národných aktérov, prehľadu literatúry a validačného názoru odborníkov.

Limitáciou predloženého materiálu je vymedzenie skupiny MSP, ktoré sa v európskej a národnej štatistike vzťahuje len na počet zamestnancov. Nezohľadňuje finančné kritériá (ročný obrat alebo ročnú súvahu), ako to požaduje nariadenie Komisie (EÚ) č. 651/2014. Pritom pri implementácii pomoci v praxi sa posudzujú aj finančné kritériá MSP. Ak medzi prekážkami uvádzame bariéry regulácie, tie nie sú komplexnou analýzou právnej úpravy, vyplývajú z hybridných rozhovorov s expertmi.

Ďalšou limitáciou štúdie je štatistické pokrytie zahraničnoobchodnej výmeny MSP. Pri pohľade na vývoz alebo dovoz podľa veľkostných kategórií podnikov nejde o úplné pokrytie zahraničného obchodu. Obchodné toky sa týkajú len podnikov, ktoré nahlásili obchodné transakcie pod platným IČO a boli úspešne spárované s obchodným registrom. Analýza zahraničného obchodu MSP sa vzťahuje na obdobie od roku 2012 (prípadne 2014, podľa dostupnosti údajov) do roku 2021. Údaje za rok 2022 sú síce zverejnené, ale podľa informácií ŠÚ SR budú upravené a nemožno z nich vyvodzovať závery. Údaje za rok 2023 ku dňu spracovania analýzy neboli zverejnené. Podľa informácií štatistického úradu Európskej únie Eurostat[2] momentálne prebieha kontrola údajov o medzinárodnom obchode s tovarmi podľa podnikových charakteristík (International trade in goods – trade by enterprise characteristics) s predpokladaným termínom zverejnenia v 1. polroku 2025. Presný termín nie je určený. Čo sa týka medzinárodného obchodu so službami podľa podnikových charakteristík (Services trade by enterprise characteristics), termín na zaslanie podkladových údajov zo ŠÚ SR do Eurostatu je 30. 6. 2025. Po kontrole budú publikované, ku dňu spracovania analýzy nie sú k dispozícii.

[2] Informácie poskytlo Centrum podpory šírenia európskej štatistiky v SR pri ŠÚ SR, ktoré v mene štatistického úradu Eurostat v zmysle právnych ustanovení poskytuje užívateľom podporu pri hľadaní európskych štatistických údajov (žiadosť s referenčným číslom SK540, odpoveď 6. 3. 2025).

1 Zahraničný obchod MSP s tretími krajinami – stav

Zapojenie slovenskej ekonomiky do globálnych hodnotových reťazcov pomohlo dynamizovať exportne orientované odvetvia a viedlo k masívnemu rozvoju zahraničného obchodu. V roku 2023 bola slovenská ekonomika dvanástou najotvorenejšou ekonomikou sveta[3]. Prínosy internacionalizácie sú však nerovnomerné. Menšie podniky nielenže zaostávajú v ich využívaní za veľkými spoločnosťami, ale majú aj slabšie zastúpenie na trhoch tretích krajín. Pritom mimoeurópske trhy zväčša prinášajú vyššiu odmenu za podstúpenie vyššieho rizika, ktoré je spojené s obchodovaním mimo jednotného trhu EÚ.

V porovnaní s významom pre domácu ekonomiku je účasť MSP v medzinárodnom obchode relatívne nižšia, čo je štandardný stav porovnateľný s inými krajinami EÚ. Sektor MSP predstavuje vyše 99 % z počtu podnikov, vytvára 74 % pracovných miest a generuje 55 % tržieb obchodovateľného sektora. Na druhej strane tvoria necelých 30 % vývozu a 40 % dovozu. Medzera medzi podielom MSP na tržbách a podielom MSP na zahraničnom obchode odráža výraznejšiu orientáciu MSP na domáci trh v porovnaní s veľkými podnikmi. MSP v rámci subdodávateľských činností na domácom trhu dodávajú komponenty veľkým podnikom, ktoré hotové výrobky v určitej fáze kompletizácie umiestňujú na zahraničných trhoch. To dotvára obraz o pozícii MSP v nepriamom vývoze naprieč krajinami EÚ. Výnimkou sú menšie európske ekonomiky (Luxembursko, Holandsko), ktorých MSP sú aktívnejšie v zahraničí než na domácom trhu.

Slovenské MSP výrazne preferujú jednotný trh Únie, prioritne Českú republiku, Nemecko, Maďarsko a Poľsko. Ich aktivita na tretích trhoch je nízka, a to aj v porovnaní s iniciatívou MSP na jednotnom trhu, aj v porovnaní s MSP iných krajín EÚ. V roku 2021 len 11 % vývozu MSP smerovalo do tretích krajín, zvyšok bol určený pre krajiny EÚ. Z hodnoty, dovezenej sektorom MSP na Slovensko, 10 % pochádzalo z tretích krajín, 90 % z krajín EÚ. Sektor MSP v iných krajinách Únie je silnejšie prepojený so štátmi mimo EÚ. Na tretie krajiny pripadá v priemere 30 % vývozu a 40 % dovozu, realizovaného sektorom MSP v EÚ.

Spomedzi tretích krajín patrí medzi významné vývozné destinácie slovenských MSP Spojené kráľovstvo, USA a Švajčiarsko. Na tieto tri trhy smerovala v roku 2021 tretina hodnoty, ktorú MSP vyviezli do tretích krajín. Najvýznamnejším dovozným partnerom MSP zostala Čína, odkiaľ v roku 2021 pochádzala tretina hodnoty, ktorú MSP doviezli z krajín mimo EÚ. Ďalšími dôležitými dovoznými partnermi boli Južná Kórea, USA, Turecko, Vietnam, Spojené kráľovstvo a Japonsko.

Zahraničný obchod slovenských MSP s tretími krajinami vykazuje výraznejšiu závislosť od importu v porovnaní s exportnou výkonnosťou na tých istých trhoch. Výsledkom je dlhodobo pretrvávajúce deficitné obchodovanie MSP s tretími krajinami. Deficit je dôsledkom vysokých dovozov najmä z Číny, ale aj z Južnej Kórei, Vietnamu a Turecka. Pasívne saldo obchodovania v roku 2021 mali slovenské MSP aj s Taiwanom, Ukrajinou, Indiou, Thajskom, Japonskom či Malajziou. Aktívne saldo ako výsledok vyšších vývozov ako dovozov bolo zaznamenané v obchode MSP so Spojeným kráľovstvom, Švajčiarskom, Mexikom či Brazíliou.

Zistenia vychádzajú z údajov o vývoze a dovoze obchodovateľného sektora, ktorý zahŕňa priemysel, stavebníctvo a trhové služby a abstrahuje od verejnej správy a obrany,

[3] Otvorenosť meraná podielom zahraničného obchodu (súčet exportu a importu) na hrubom domácom produkte. Prvých 11 miest podľa prepočtu údajov Svetovej banky obsadili: Luxembursko, San Marino, Hong Kong, Džibuti, Singapur, Írsko, Malta, Panenské ostrovy (USA), Spojené Arabské Emiráty, Cyprus, Seychely.

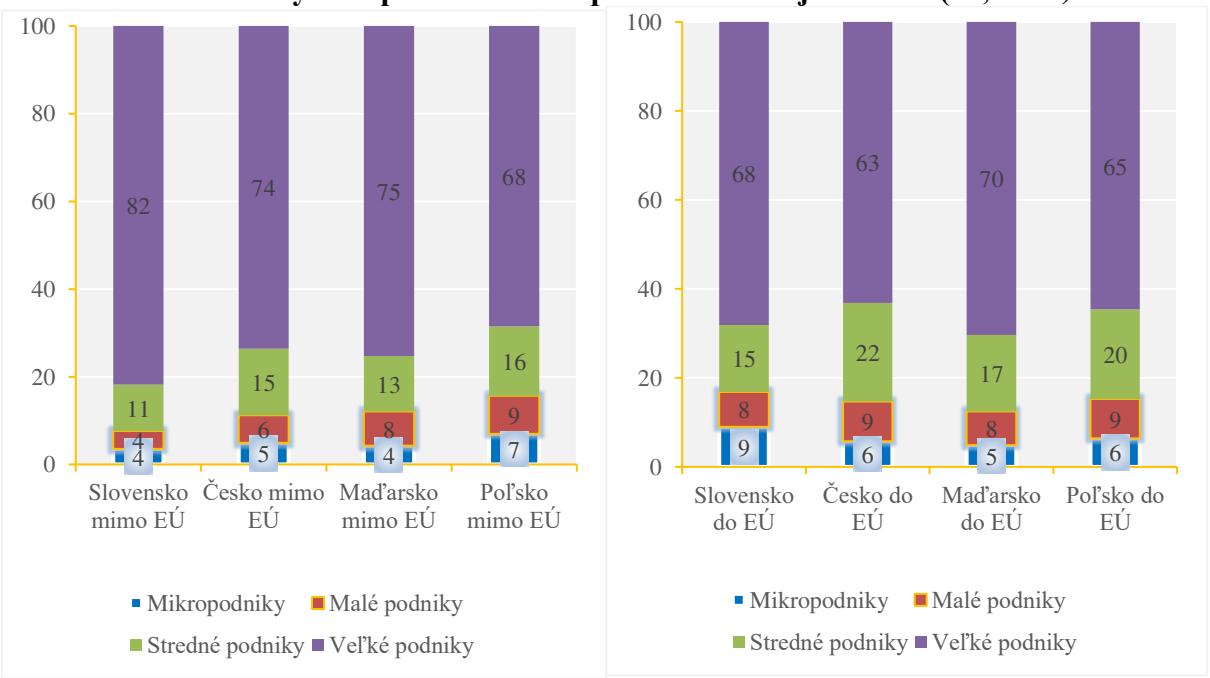
povinného sociálneho zabezpečenia a členských organizácií. Zdrojom údajov je štrukturálna podniková štatistika a definitívne výsledky zahraničného obchodu, publikované Eurostatom podľa konceptu Spoločenstva. Údaje za nezistenú veľkosť podniku (v prípade Slovenska do 1 % hodnoty) sú pripočítané k mikropodnikom (predpoklad neuvádzania počtu zamestnancov). Hodnotové ukazovatele sú v nominálnom vyjadrení, štruktúrne ukazovatele sú vypočítané z nominálnych hodnôt za rok 2021.

1.1 Vývoz MSP do tretích krajín

Sektor MSP v roku 2021 vyviezol zo Slovenska tovar a služby v hodnote 20,2 mld. eur. Z toho 10 mld. eur vyviezli stredné podniky a po 5 mld. eur malé podniky a mikropodniky. Podiel MSP na celkovom vývoze v roku 2021 predstavoval 29 % (aj v predchádzajúcich rokoch podiel osciloval okolo 30 %). Zvyšok vyviezli veľké podniky s 250 a viac zamestnancami, pričom malú časť tvoria imputované položky za plyn a elektrinu. Za 29 percentnou mierou obchodovania slovenských MSP boli prevažne vývozy do iných krajín EÚ (26 % z hodnoty celkového vývozu zo Slovenska), zatiaľ čo vývoz na trhy za hranicami EÚ zaostával (3 % z hodnoty celkového vývozu zo Slovenska). Aktivita MSP na jednotnom trhu EÚ je pomerne vysoká, vyššia ako v ostatných krajinách V4 a tiež v prevažnej väčšine krajín EÚ. Relatívne vysoká miera obchodovania na jednotnom trhu EÚ je daná intenzívnym zapojením Slovenska do GVC s centrálami prevažne v EÚ a pôsobením v stredoeurópskom regióne.

Z vývozu MSP v hodnote 20,2 mld. eur smerovalo 89 % na jednotný trh EÚ a 11 % do tretích krajín. MSP na trhy tretích krajín vyviezli tovar a služby v hodnote 2,2 mld. eur. Stredné podniky sa výraznejšie orientovali na tretie krajiny než menšie veľkostné kategórie. Stále to bol však relatívne nízky podiel, keď mimo EÚ umiestnili len 13 % svojho vývozu za stredné podniky a zvyšok vyviezli na jednotný trh EÚ. Z vývozu malých podnikov bolo 11 % určených do tretích krajín (89 % do EÚ), z vývozu mikropodnikov 7 % (93 % do EÚ).

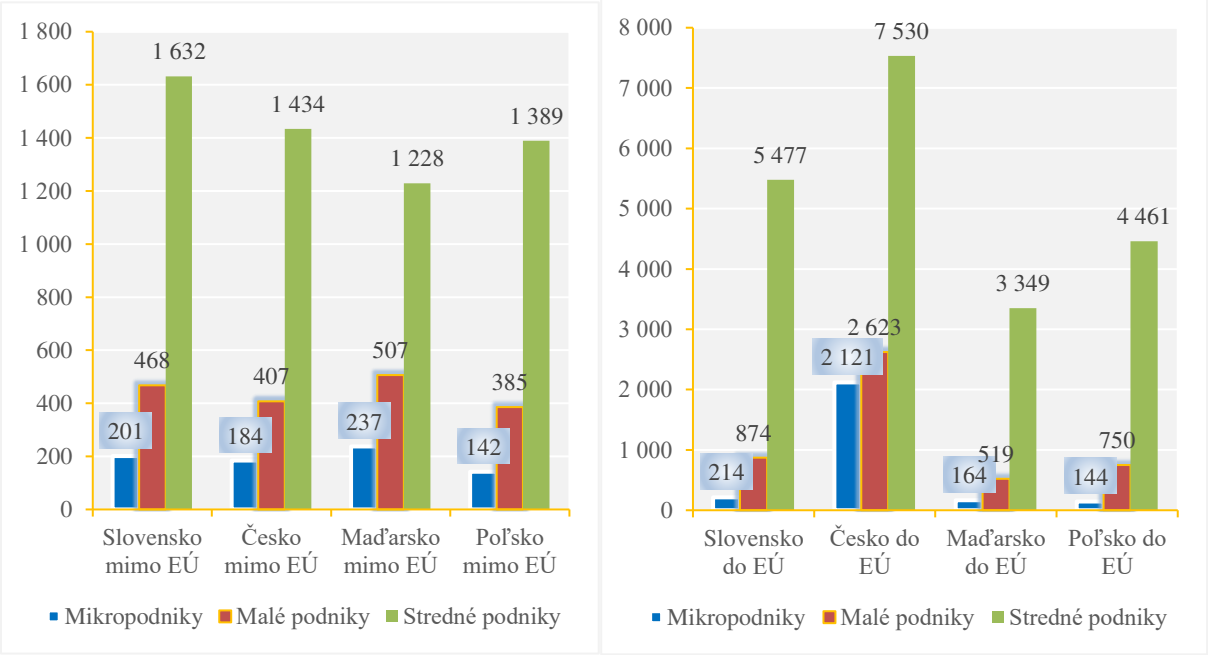
Graf č. 1: **Štruktúra vývozu podľa veľkosti podnikov v krajinách V4 (%, 2021)**



Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

Sektor MSP v ostatných krajinách V4 a EÚ je na trhoch tretích krajín aktívnejší. Slovensko sa radí medzi šesť krajín s najslabším sektorom MSP v mimoeurópskych vývozoch (spolu s Írskom, Francúzskom, Nemeckom, Slovinskom a Švédskom). Vo viacerých z týchto štátov sídlia centrály GVC (automobilového, potravinárskeho či nábytkárskeho priemyslu), ktoré realizujú vývoz celého reťazca. Sektor MSP v týchto krajinách, napriek svojej obchodnej aktivite na zahraničných trhoch, je tu prirodzene v slabšej pozícii oproti viacerým gigantom veľkých ekonomík. Špecifickým prípadom je menšia ekonomika typu Slovensko alebo Slovinsko. Jednak ide o menšie ekonomiky s obmedzeným potenciálom diverzifikácie vývozu a jednak v nej sídlia dôležití dodávatelia do GVC, ktorí realizujú podstatnú časť vývozu. Len päť podnikov zo Slovenska zabezpečuje polovicu vývozu do tretích krajín. To relativizuje medzinárodné porovnávanie podielu MSP na vývoze, preto je nižšie uvedená aj priemerná hodnota vývozu, pripadajúca na jedného exportéra. Okrem toho je v ďalšej podkapitole opísaná exportná aktivita MSP v pomere k počtu podnikov so sídlom na Slovensku.

Graf č. 2: **Priemerná hodnota vývozu na exportéra v krajinách V4 (tis. eur, 2021)**



Zdroj: Eurostat, OECD, vlastné výpočty

Spomedzi tretích krajín patria medzi významné vývozné destinácie slovenských MSP najmä trhy Spojeného kráľovstva, USA a Švajčiarska. Na uvedené trhy smerovala tretina z hodnoty, ktorú MSP vyviezli do tretích krajín. Do ďalších piatich krajín bola vyvezená druhá tretina. Išlo o Ruskú federáciu, Ukrajinu, Srbsko, Čínu a Turecko. Do Maroka, Mexika, Nórska a Kórejskej republiky bolo vyvezených po približne percente vývozu MSP do tretích krajín. Vývozy v nižšej hodnote boli umiestnené aj na vzdialenejších trhoch Spojených arabských emirátov, Austrálie, Japonska, ale aj Izraela, Kanady, Egypta, Južnej Afriky a Saudskej Arábie. Každá z uvedených krajín sa na vývoze MSP do tretích krajín podieľala menej ako jedným percentom.

Vývoz do vzdialenejších krajín môže byť rizikovejší, ale aj lukratívnejší. Existuje úzky vzťah medzi podielom MSP na tržbách a mimoeurópskym vývozom. Čím väčšia časť sektora vyváža do tretích krajín, tým dosahuje vyšší podiel z tržieb celého podnikateľského segmentu. Napríklad až 85 % estónskych MSP vyváža do tretích krajín, čo prispieva k vysokému podielu (80 %) sektora MSP na celkových tržbách podnikateľov. Vývoz do tretích krajín je jedným (nie jediným) z vysvetľujúcich faktorov úspešnosti sektora. Súbežnými vysvetľujúcimi

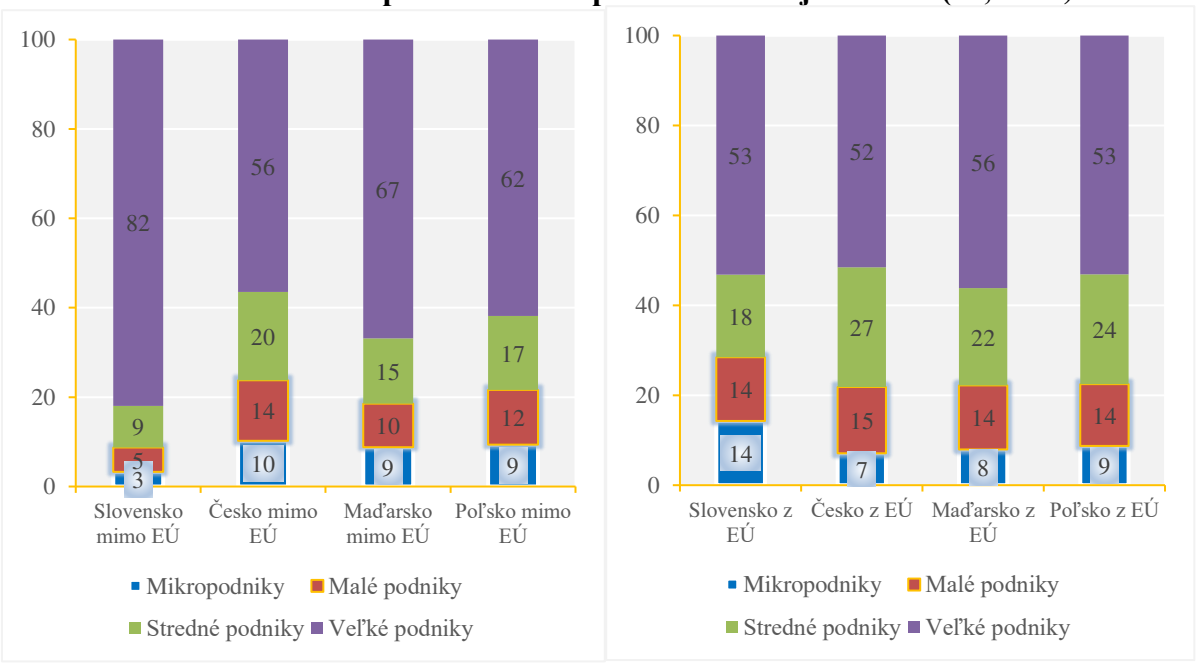
ukazovateľmi môže byť prevažujúce vlastníctvo firmy (domáci alebo zahraničný vlastník s odlišnými prepojeniami na mimoeurópskych obchodných partnerov), vek podniku, veľkosť podniku (čím väčší podnik, tým má väčšiu tendenciu k internacionalizácii), úroveň technologického vybavenia, kvalita ľudského kapitálu či dosahovanie úspor z rozsahu.

Úspory z rozsahu vznikajú pri vysokých vývozných objemoch a zvyčajne sú konkurenčnou výhodou na zahraničnom trhu, a teda zdrojom vyšších ziskov z predaja. Ak sú determinantom investícií do výskumu, inovácií a rastu firmy, potom štatistickým adeptom na rozvoj sú slovenské firmy strednej veľkosti. Priemerný slovenský stredný podnik vyváža na mimoeurópske trhy najvyšší objem spomedzi krajín V4. Otázka relatívne nízkej účasti MSP na mimoeurópskych trhoch teda nesúvisí s nízkym objemom vývozu na jedného exportéra, ale skôr s neaktivitou väčšej časti slovenských MSP na mimoeurópskych trhoch.

1.2 Dovoz MSP z tretích krajín

Sektor MSP v roku 2021 doviezol na Slovensko tovar a služby v hodnote 30 mld. eur, z toho 12 mld. eur doviezli stredné podniky a po 9 mld. eur malé podniky a mikropodniky. Podiel MSP na celkovom dovoze na Slovensko predstavoval 40 % (v predchádzajúcich rokoch od 39 % po 50%). Zvyšok vyviezli veľké podniky s 250 a viac zamestnancami, pričom malú časť tvoria imputované položky za plyn a elektrinu.

Graf č. 3: **Štruktúra dovozu podľa veľkosti podnikov v krajinách V4 (%, 2021)**



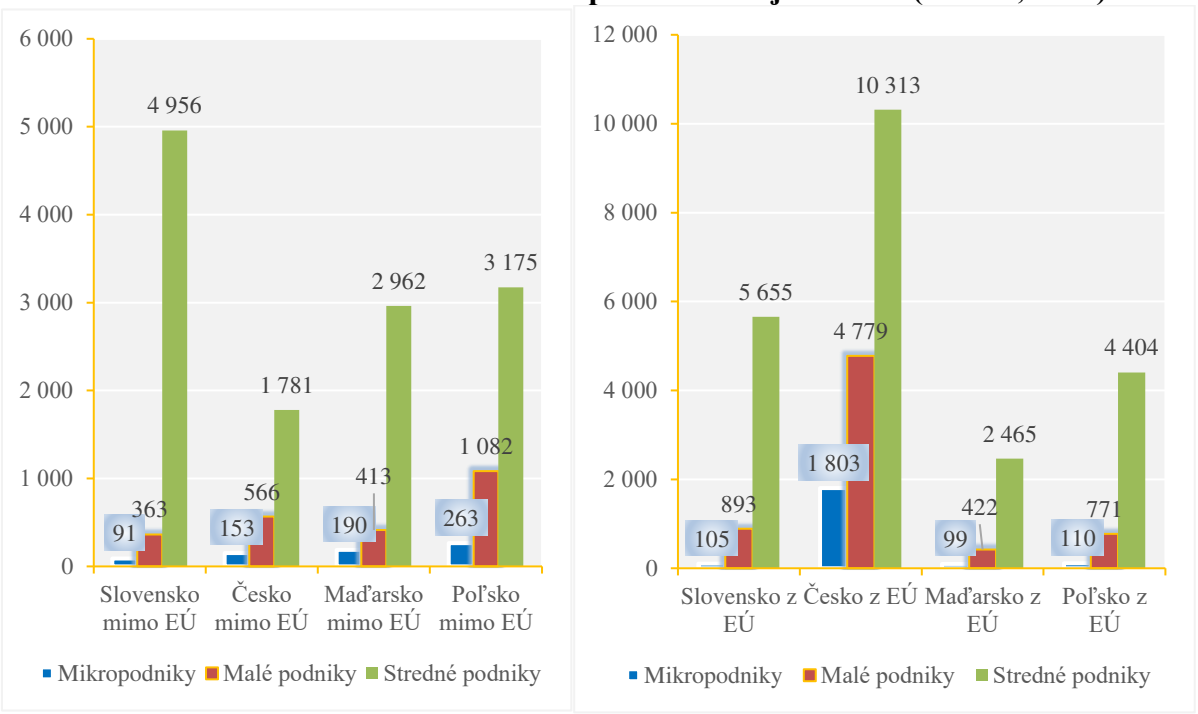
Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

Rovnako ako v prípade vývozu, aj v dovozoch MSP zohráva kľúčovú úlohu jednotný trh EÚ. Až 90 % dovozu, ktorý realizovali MSP, pochádzalo z krajín EÚ. Zostávajúcich 10 % doviezli MSP z krajín mimo EÚ. Celková hodnota dovozu MSP z tretích krajín predstavovala 3 mld. eur.

Stredné a malé podniky sú na trhoch tretích krajín aktívnejšie ako mikropodniky. Mikropodniky sú spomedzi veľkostných kategórií najvýraznejšie orientované na jednotný trh EÚ. Stredné podniky dovážajú relatívne vysoký objem nielen v porovnaní s ostatnými veľkostnými kategóriami, ale aj v porovnaní s rovnako veľkými podnikmi v iných krajinách

V4. Podnik strednej veľkosti doviezol na Slovensko v priemere 1,6-násobne až 2,7-násobne vyšší objem ako stredné podniky v ostatných krajinách V4.

Graf č. 4: **Priemerná hodnota dovozu na importéra v krajinách V4 (tis. eur, 2021)**



Zdroj: Eurostat, OECD, vlastné výpočty

Najvýznamnejším dovozným partnerom MSP je Čína. V roku 2021 z Číny pochádzala tretina hodnoty, ktorú MSP doviezli z krajín mimo EÚ. Po 5 až 8 % dovozu MSP z tretích krajín pochádzalo z Južnej Kórei, Ukrajiny, Turecka, Vietnamu, USA, Spojeného kráľovstva a Ruska. Nižší, nie však zanedbateľný dovoz pochádzal zo Švajčiarska, Taiwanu a Indie (po 2 až 3 %).

Dovoz zo vzdialenejších krajín je buď nevyhnutný, alebo výhodný (Ružeková – Pavelka, 2023). Nevyhnutnosť dovozu sa spája najmä s kritickými surovinami, ktoré sa nachádzajú na geograficky obmedzených územiach a sú nevyhnutnými vstupmi pre výrobu alebo prevádzkovanie podstatnej časti rozvinutých ekonomík. V súčasnosti je zabezpečenie kritických surovín nutnou podmienkou bezpečnosti jednotného trhu EÚ. Nevyhnutným dovozom sú aj technológie s vysokým stupňom inovatívnosti. Výhodný dovoz predstavuje lacnejšie komodity alebo úspory z rozsahu.

1.3 Početnosť exportérov a importérov v sektore MSP

Pravdepodobnosť, že slovenský podnik zo sektora MSP exportuje do tretích krajín, je nižšia ako v ostatných krajinách EÚ. Iba necelé percento (0,6 %) spomedzi MSP v ostatných rokoch exportovalo do tretích krajín, čo je najnižší podiel z krajín EÚ. Na Slovensku iba necelá desatina malých firiem a tretina stredných firiem vyváža do tretích krajín, čo je v kontraste s krajinami ako Slovinsko, Dánsko či Švédsko, kde približne pätina malých firiem a 40 % stredných firiem vyváža mimo EÚ (v tabuľke č. 1 sú červenou zvýraznené krajiny, za ktorými slovenské MSP zaostávajú).

Pravdepodobnosť, že ktorýkoľvek slovenský podnik zo sektora MSP exportuje do inej krajiny EÚ, je vyššia než priemer krajín EÚ, ale aj priemer krajín OECD. Takmer 5 % slovenských MSP vyváža na jednotný európsky trh (približne 3 % v EÚ). Každá druhá malá

alebo stredná slovenská firma umiestňuje svoje produkty na jednotnom trhu (v tabuľke č. 2 je červenou zvýraznených len niekoľko krajín, ktoré Slovensko predbehli).

Ročne takmer 30-tisíc MSP vyváža na jednotný trh EÚ a menej ako 4-tisíc MSP do tretích krajín. Na obidvoch teritóriách svoj vývoz umiestňuje 3-tisíc MSP ročne. Medzi slovenskými (a poľskými) exportérmi je najmenej firiem, ktoré vyvážajú na jednotný trh a zároveň na mimoeurópske trhy. Každý štvrtý malý exportér z EÚ (ako celku) má takto diverzifikovaný vývoz, na Slovensku len každý desiaty. Dovozom z krajín EÚ sa zaoberá v priemere 100-tisíc slovenských MSP, z tretích krajín 12-tisíc MSP. Z obidvoch teritórií dováža približne 10-tisíc firiem. Slovensko patrí medzi krajiny EÚ s najnižším podielom podnikov, ktoré importujú z oboch teritórií.

Tab. č. 1: **Podiel exportérov do tretích krajín (% podnikov, 2021)**

Krajina	Mikropodniky	Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
	A	B	C	D
EÚ	1	12	32	52
Slovensko	**0,4**	**9**	**30**	**46**
Belgicko	1	15	33	51
Bulharsko	1	10	28	47
Česko	0	10	33	59
Dánsko	3	19	37	62
Nemecko	2	8	26	47
Estónsko	2	14	39	49
Írsko	1	11	25	47
Grécko	1	9	24	41
Španielsko	2	13	33	57
Francúzsko	1	11	30	58
Chorvátsko	1	8	21	41
Taliansko	2	19	41	47
Lotyšsko	2	15	33	44
Litva	2	21	38	54
Luxembursko	2	7	26	45
Maďarsko	0	9	39	79
Malta	1	8	26	46
Holandsko	1	18	37	45
Rakúsko	2	10	31	60
Poľsko	1	13	40	69
Portugalsko	1	14	34	45
Rumunsko	1	7	23	45
Slovinsko	2	24	47	75
Fínsko	1	14	33	68
Švédsko	3	18	39	72

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty
Pozn.: Červenou sú zvýraznené štáty, ktoré mali v danej veľkostnej kategórii rovnaký alebo vyšší podiel exportérov v porovnaní so Slovenskom.

Tab. č. 2: **Podiel exportérov na jednotný trh EÚ (% podnikov, 2021)**

Krajina	Mikropodniky	Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
	A	B	C	D
EÚ	3	17	37	50
Slovensko	**4**	**41**	**60**	**62**
Belgicko	7	35	48	56
Bulharsko	0	5	24	39
Česko	0	9	38	55
Dánsko	4	19	33	45
Nemecko	5	14	33	52
Estónsko	7	37	61	68
Írsko	1	5	12	19
Grécko	1	9	26	43
Španielsko	3	17	32	45
Francúzsko	1	9	25	43
Chorvátsko	1	5	18	31
Taliansko	2	22	42	43
Lotyšsko	6	41	53	61
Litva	3	31	48	60
Luxembursko	3	12	32	33
Maďarsko	2	33	77	97
Malta	0	3	11	22
Holandsko	4	31	45	48
Rakúsko	6	21	44	66
Poľsko	3	20	46	62
Portugalsko	2	23	39	39
Rumunsko	1	13	35	50
Slovinsko	10	41	62	84
Fínsko	2	19	34	58
Švédsko	3	18	34	54

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty
Pozn.: Červenou sú zvýraznené štáty, ktoré mali v danej veľkostnej kategórii rovnaký alebo vyšší podiel exportérov v porovnaní so Slovenskom.

1.4 Teritoriálna štruktúra obchodu MSP na trhoch tretích krajín

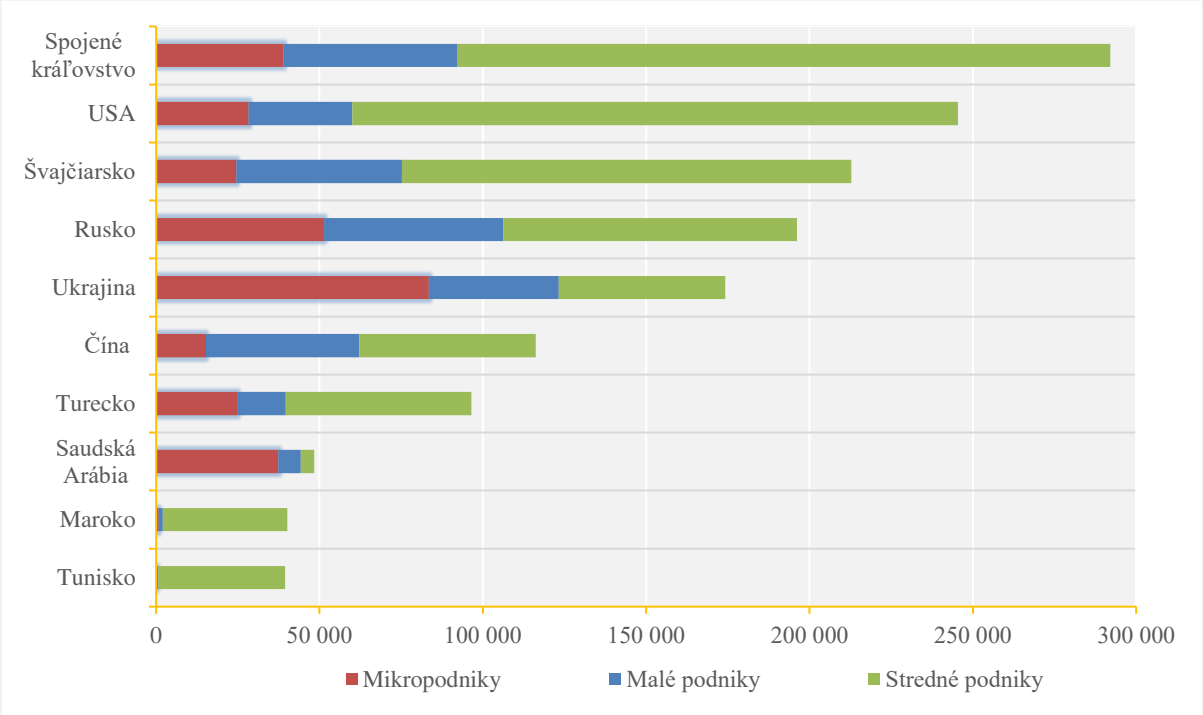
Z teritoriálneho hľadiska bolo v roku 2021 najvýznamnejšou vývoznou destináciou MSP Spojené kráľovstvo, nasledované USA a Švajčiarskom. Hodnota vývozu MSP do Spojeného kráľovstva dosiahla 292 mil. eur, do USA 245 mil. eur a Švajčiarska 212 mil. eur[4]. Na druhej strane, minimálne objemy boli vyvezené do Nigérie, Iránu a Indonézie. Ďalej sú uvedení hlavní vývozní partneri podľa veľkostných skupín podnikov.

Vývoz mikropodnikov smeroval najmä na Ukrajinu (83 mil. eur), Rusko (51 mil. eur), nasledované Spojeným kráľovstvom a Saudskou Arábiou (po 39 mil. eur). Mikropodniky významnejšie vyvážali aj do USA, Turecka a Švajčiarska (od 25 do 28 mil. eur). Podieľali sa aj na vývozoch do Hong Kongu a Nórska (po viac ako 8 mil. eur do každej z týchto krajín). Do Hong Kongu mikropodniky vyviezli objem vyššej hodnoty ako malé podniky a tiež viac ako stredné podniky.

Vývoz malých podnikov nebol koncentrovaný na jednu destináciu. Polovica z ich exportu mimo EÚ smerovala do piatich krajín: na Ukrajinu, do Číny, Švajčiarska, Spojeného kráľovstva a Ruska (od 40 po 55 mil. eur). Významnejší vývoz malých podnikov bol určený aj do USA a Turecka (32, resp. 15 mil. eur). Do Iránu, Kataru, Tuniska, Malajzie a Čile malé podniky vyviezli minimálne hodnoty objemu (do 500 tis. eur v každej z uvedených krajín).

Hlavnými exportnými partnermi stredných podnikov boli Spojené kráľovstvo (200 mil. eur), USA (185 mil. eur) a Švajčiarsko (138 mil. eur). Ďalšími významnými trhmi boli Rusko, Turecko, Čína a Ukrajina (od 50 do 90 mil. eur). Vývozy v minimálnych hodnotách stredné podniky umiestnili v Nigérii (380 tis. eur), Iráne, Taiwane a Indonézii (do 2 mil. eur v každej z uvedených krajín).

Graf č. 5: **Významní vývozní partneri MSP spomedzi tretích krajín (tis. eur, 2021)**



Zdroj: Eurostat

[4] Absolútne hodnoty vývozu a dovozu (v koncepte Spoločenstva) sú uvedené len za krajiny, pri ktorých utajené obchody jednotlivých vývozcov alebo dovozcov zásadne neskresľujú výsledky zahraničného obchodu.

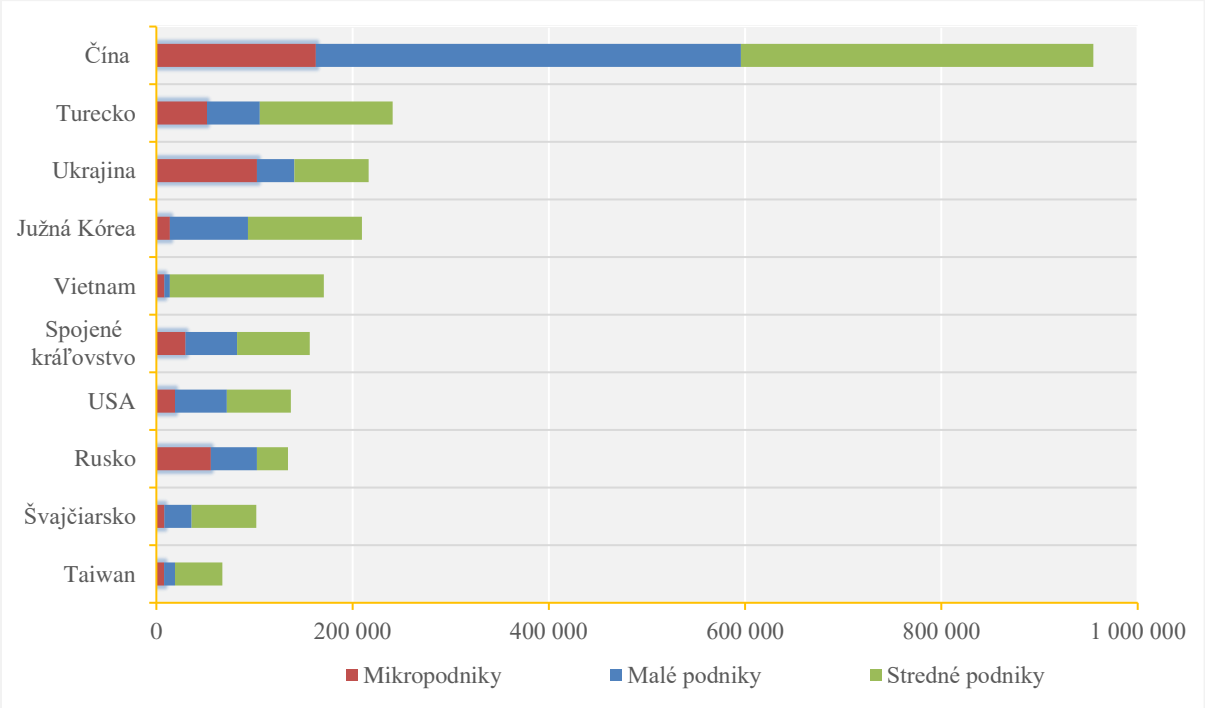
Najvýznamnejším dovozným partnerom MSP z teritoriálneho hľadiska bola Čína, za ktorou s výrazným odstupom nasledovalo Turecko, Ukrajina a Južná Kórea. Hodnota tovarov a služieb, ktoré MSP doviezli na Slovensko z Číny, dosiahla takmer 1 mld. eur (z 3 mld. eur celkového dovozu MSP z tretích krajín). Dovoz MSP z Číny v hodnotovom vyjadrení bol rovnaký ako súhrn dovozov z ďalších piatich významných dovozných partnerov (Turecka, Ukrajiny, Južnej Kórei, Vietnamu a Spojeného kráľovstva). Na druhej strane, minimálne objemy boli dovezené z Austrálie, Kazachstanu, Saudskej Arábie a Kataru. Ďalej sú uvedení hlavní dovozní partneri podľa veľkostných skupín podnikov.

Čína je hlavným importným partnerom mikropodnikov (dovoz v hodnote 162 mil. eur), ako aj malých (433 mil. eur) a stredných podnikov (360 mil. eur). Okrem Číny mikropodniky významnejšie dovážali aj z Ukrajiny (102 mil. eur). Minimálne objemy pochádzali z Kataru, Kazachstanu, Tuniska, Singapuru či Argentíny.

Malé podniky okrem Číny najviac doviezli z Južnej Kórei (80 mil. eur). Nasledovalo Turecko, USA, Spojené kráľovstvo (približne po 50 mil. eur z každej z uvedených krajín). Významnejším partnerom je ešte Rusko, Ukrajina a Švajčiarsko. Minimálne objemy pochádzali z Tuniska, Čile, Spojených arabských emirátov a Singapuru.

Najväčším importným partnerom stredných podnikov po Číne je Vietnam (157 mil. eur), nasledovaný Tureckom (135 mil. eur), Južnou Kóreou (116 mil. eur), Ukrajinou a Spojeným kráľovstvom (po 75 mil. eur). Minimálne objemy stredné podniky doviezli zo Saudskej Arábie, Kazachstanu a Nórska.

Graf č. 6: **Významní dovozní partneri MSP spomedzi tretích krajín (tis. eur, 2021)**



Zdroj: Eurostat

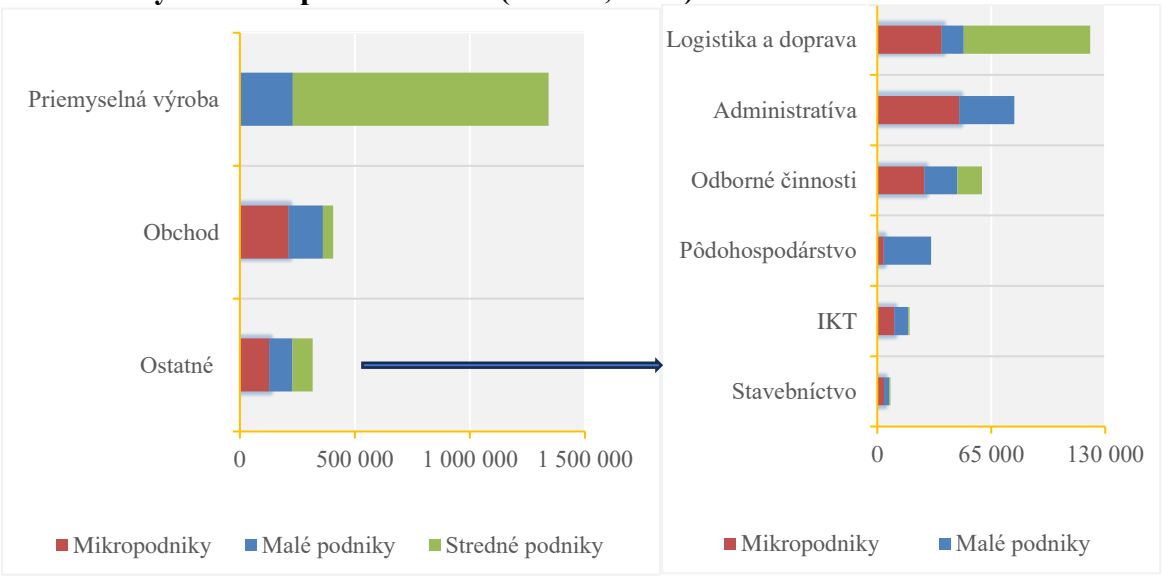
1.5 Odvetvová štruktúra obchodu MSP na trhoch tretích krajín

Z odvetvového hľadiska sa na vývoze MSP do tretích krajín dlhodobo najvýraznejšie podieľajú podniky priemyselnej výroby. Z vývozu MSP do tretích krajín v roku 2021 pripadlo na priemyselné spracovateľské firmy 62 %. Ďalších 19 % vyviezli obchodné spoločnosti. Z ostatných odvetví vyvážali najmä logistické a dopravné podniky.

MSP podnikajúce v oblasti priemyselnej výroby vyviezli do tretích krajín tovar a služby v hodnote 1,3 mld. eur. Vo vývoze mimo EÚ dominovali výrobcovia kovových súčiastok a konštrukcií s vyvezenou hodnotou 328 mil. eur. Nasledovali výrobcovia strojov a zariadení (245 mil. eur), elektroniky (217 mil. eur), gumárenských a plastových produktov (134 mil. eur). Relatívne nízke hodnoty exportu boli vyvezené z odvetví, ktoré sú menej zastúpené v slovenskom priemysle a výraznejšie zamerané na domáci trh (najmä tlačový priemysel).

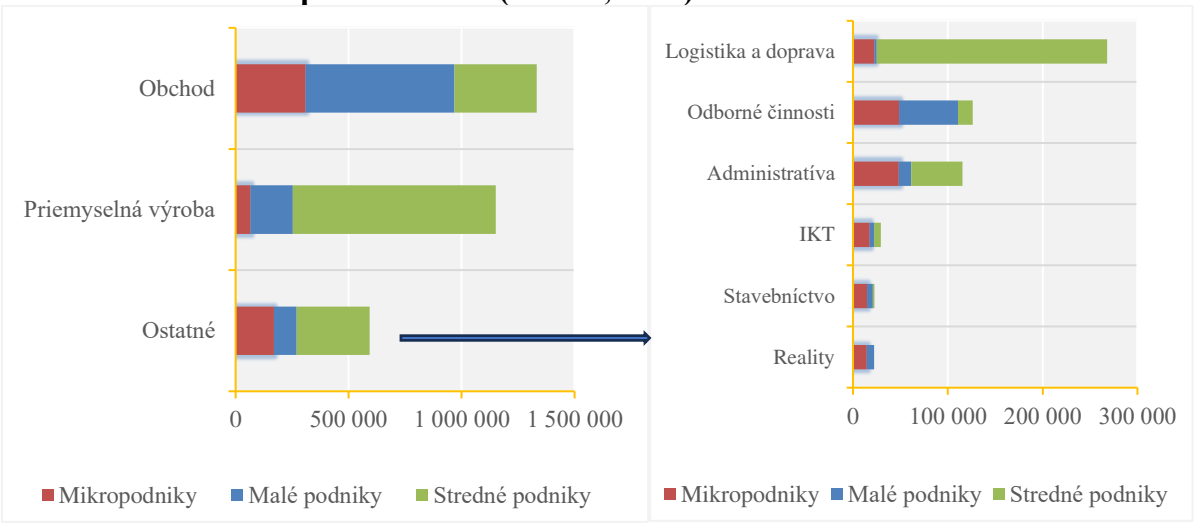
V rámci mikropodnikov a malých podnikov sú pri vývozoch do tretích krajín najaktívnejšie firmy z veľkoobchodu (bez vývozu motorových vozidiel), ktoré s minimálnym počtom zamestnancov zabezpečujú relatívne vysoké objemy obchodu. Malé veľkoobchodné firmy pre svoju mimoriadnu exportnú výkonnosť dosahujú relatívne vysokú produktivitu (IHA, 2023). V produktivite vyčnievajú aj v medzinárodnom porovnaní nad zahraničnými veľkoobchodníkmi.

Graf č. 7: **Vývoz MSP podľa odvetví (tis. eur, 2021)**



Zdroj: Eurostat
Pozn.: Skladba položky „Ostatné“ v ľavom grafe je uvedená v pravom grafe.

Graf č. 8: **Dovoz MSP podľa odvetví (tis. eur, 2021)**



Zdroj: Eurostat
Pozn.: Skladba položky „Ostatné“ v ľavom grafe je uvedená v pravom grafe.

Na dovoze MSP z tretích krajín sa najvýraznejšie podieľali obchodné podniky (veľkoobchod, maloobchod, obchod s motorovými vozidlami). Z dovozu MSP z tretích krajín pripadlo na obchodné firmy 42 %. Ďalších 37 % doviezli podniky priemyselnej výroby. Z ostatných odvetví dovážali najmä logistické a dopravné podniky.

Z obchodných firiem najviac doviezol veľkoobchod (1 mld. eur), ktorý plní zásobovaciu funkciu najmä pre dovozovo náročný priemysel na Slovensku. Nasledoval maloobchod (165 mil. eur) a dovoz vozidiel (150 mil. eur). Z podnikov priemyselnej výroby dominoval dovoz do automobilového a strojárskeho priemyslu, čo je dané štruktúrou a dovoznými potrebami slovenskej ekonomiky. Vysoká dovozná náročnosť produkcie, konečnej spotreby a tvorby investícií sa odrazila vo vysokých objemoch veľkoobchodného dovozu v rámci každej veľkostnej kategórie MSP.

2 Vývoj exportu MSP zo SR do tretích krajín

Štruktúrne zmeny vo vývoze či dovoze môžu byť zapríčinené externými faktormi (zmena podmienok medzinárodného obchodu na globálnej úrovni alebo na trhoch obchodného záujmu vrátane cla a obdobných obchodných opatrení, zmeny v menovom vývoji pri obchodovaní s krajinami mimo eurozóny, energetická kríza, pandémia COVID-19, vojna na Ukrajine), internými faktormi (zmena domácej obchodnej politiky, úrokových sadzieb alebo finančných nástrojov) alebo ich kombináciou. Kapitola opisuje vývoj odvetvovej a teritoriálnej štruktúry zahraničného obchodu MSP v období rokov 2014 – 2021, pričom je zameraná výlučne na export do tretích krajín.

Hodnota vývozu MSP do tretích krajín v nominálnom vyjadrení vzrástla z 1,3 mld. eur v roku 2014 na 2,2 mld. eur v roku 2021. Nakoľko v nominálnych údajoch je zahrnutý aj rast vývozných cien, nielen rast reálneho objemu, a deflátory vývozu za jednotlivé odvetvia v kombinácii s teritóriami nie sú k dispozícii, ďalej je uvedený vývoj štruktúry. Zmena v štruktúre je vyjadrením posilnenej alebo oslabenej pozície sektora MSP alebo jeho súčasti vo vývozoch.

Limitáciou výsledkov je hodnotenie vývoja do roku 2021, nakoľko v čase spracovania z dôvodu štatistickej núdze neboli k dispozícii hodnoverné údaje za rok 2022 ani 2023 v požadovanom členení podľa veľkostných kategórií podnikov. Ekonomická aktivita v poslednom štatisticky dostupnom roku 2021 bola ovplyvnená neštandardnými faktormi. Predovšetkým sa v roku 2021 zahraničný obchod oživil po pandemickom prerušení ekonomickej aktivity v prvom pandemickom roku 2020. Pozitívne výsledky 2021 sú preto do určitej miery kompenzáciou oslabeného predchádzajúceho roka. Zároveň však vyjadrujú pružnú reakciu slovenských MSP na rýchlejšie oživenie veľkých mimoeurópskych trhov v porovnaní s jednotným trhom EÚ. Na tieto faktory je nutné prihliadať pri interpretácii výsledkov.

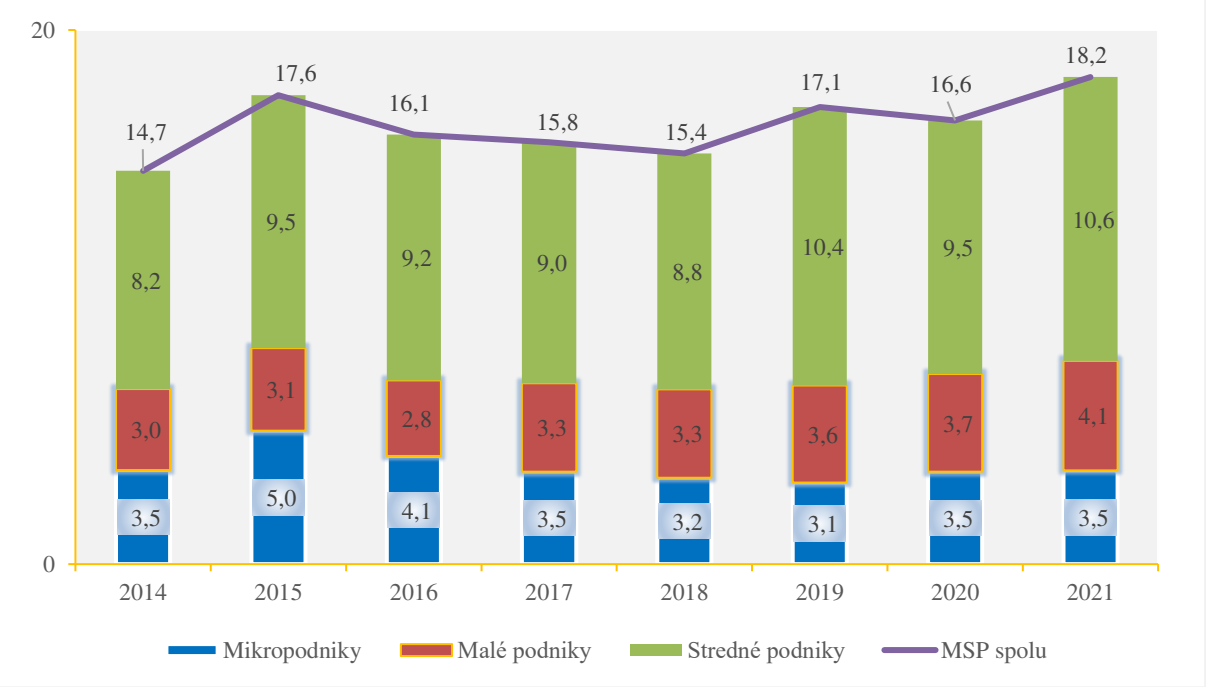
2.1 Odvetvový pohľad

Vývoz MSP do tretích krajín medzi rokmi 2014 až 2021 bol pomerne stabilizovaný s mierne rastúcou tendenciou koncom hodnoteného obdobia. Podiel MSP na celkových vývozoch do tretích krajín vzrástol z približne 15 % v roku 2014 na 18 % v roku 2021 (na úkor veľkých podnikov, ktorých podiel klesol z 85 % v roku 2014 na 82 % v roku 2021). V období do roku 2019 podiel MSP kolísal okolo priemeru 16 % bez zreteľnej rastúcej trajektórie. V pandemickom období rokov 2020 až 2021 vzrástol nad 16 %, a to najmä v dôsledku pružnej reakcie MSP na oživenie mimoeurópskych trhov, najmä USA a Číny (bližšie v časti 3.2). MSP v pandemickom období preukázali svoju odolnosť na trhoch tretích krajín a najmä dynamiku v reakcii na teritoriálne zmeny v dopyte.

Mierne posilnenie pozície MSP v mimoeurópskych vývozoch oproti veľkým spoločnostiam možno pripísať pružnej reakcii na zmenené podmienky v globálnom obchode. K posilneniu najviac prispeli stredné podniky. Ich podiel na celkovom vývoze do tretích krajín vzrástol z približne 8 % v roku 2014 na 11 % v roku 2021. V období do roku 2019 tento podiel kolísal okolo priemeru 9 % s jednorazovým zlepšením (v rokoch 2015 a 2019). V pandemickom období rokov 2020 až 2021 vzrástol nad 10 %. Koncom hodnoteného obdobia sa zlepšila aj vývozná pozícia malých podnikov. Ich podiel na vývoze do tretích krajín vzrástol z priemerných 3 % do roku 2019 na takmer 4 % po roku 2019. Mikropodniky zostali na relatívnej zastabilizovanej úrovni s podielom 3,5 % na vývoze do tretích krajín.

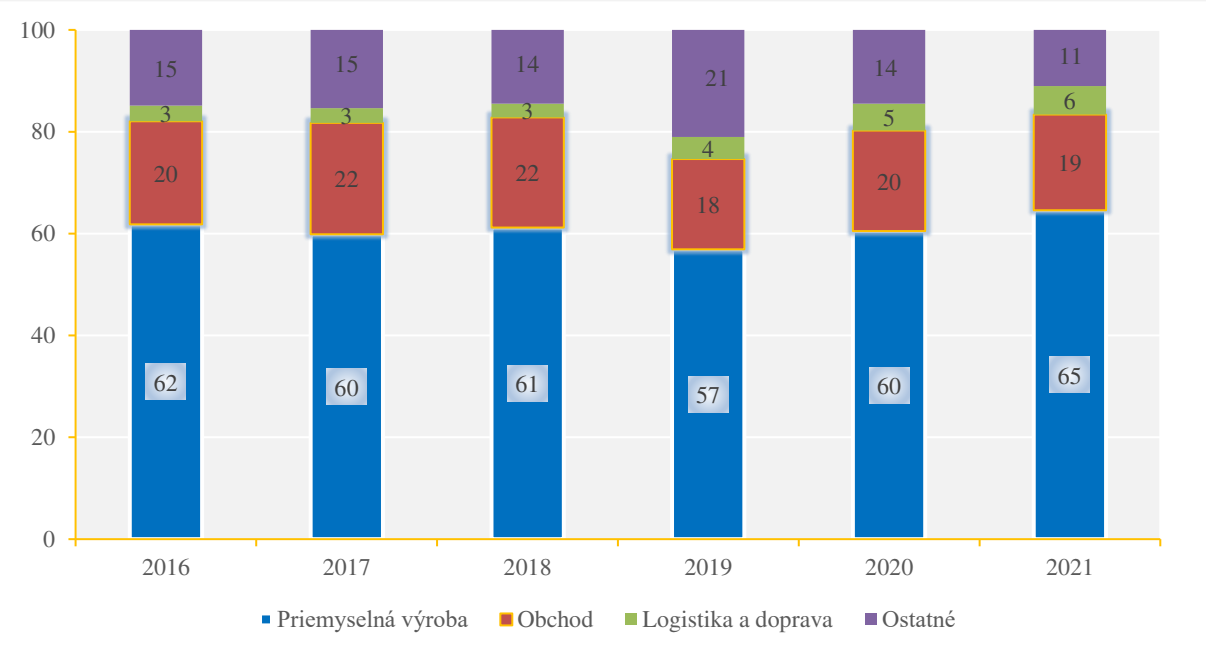
Za miernym posilnením pozície MSP v mimoeurópskych vývozoch boli podniky priemyselnej výroby. Ich podiel vo vývozoch samotného sektora MSP do tretích krajín vzrástol z priemerných 60 % pred rokom 2019 na 63 % po tomto roku.

Graf č. 9: **Vývoz veľkostných kategórií MSP (% z celkového vývozu do tretích krajín)**



Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

Graf č. 10: **Vývoz MSP podľa odvetví (% vývozu MSP do tretích krajín)**



Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

Z priemyselných spracovateľských firiem najviac expandovali výrobcovia elektrických prístrojov a zariadení, základných kovov, gumárenských a plastových produktov. Vývoz elektrických prístrojov a zariadení zvýšili najmä stredné podniky. Malé podniky zdynamizovali vývoz hutníckych, gumárenských a plastových produktov. Okrem

priemyselných výrobkov vzrástol export logistických a dopravných podnikov. Zo služieb sa posilnil aj vývoz MSP, ktoré sa zaoberajú odbornými, vedeckými a technickými aktivitami (napríklad vývojom a testovaním v oblasti energetiky, zlepšovaním energetickej efektívnosti či inžinierskou činnosťou).

2.2 Teritoriálny pohľad

Medzi rokmi 2014 a 2021 slovenské MSP nadobudli významnejšie vývozné pozície predovšetkým v USA. Vývoz MSP do USA vzrástol z 9 % v roku 2014 na viac ako 11 % v roku 2021 (podiel z hodnoty vývozu MSP do tretích krajín). Na americkom trhu sa posilnil vývoz všetkých troch veľkostných kategórií MSP, a to najmä po uvoľnení protipandemických opatrení a rýchlom oživení dopytu.

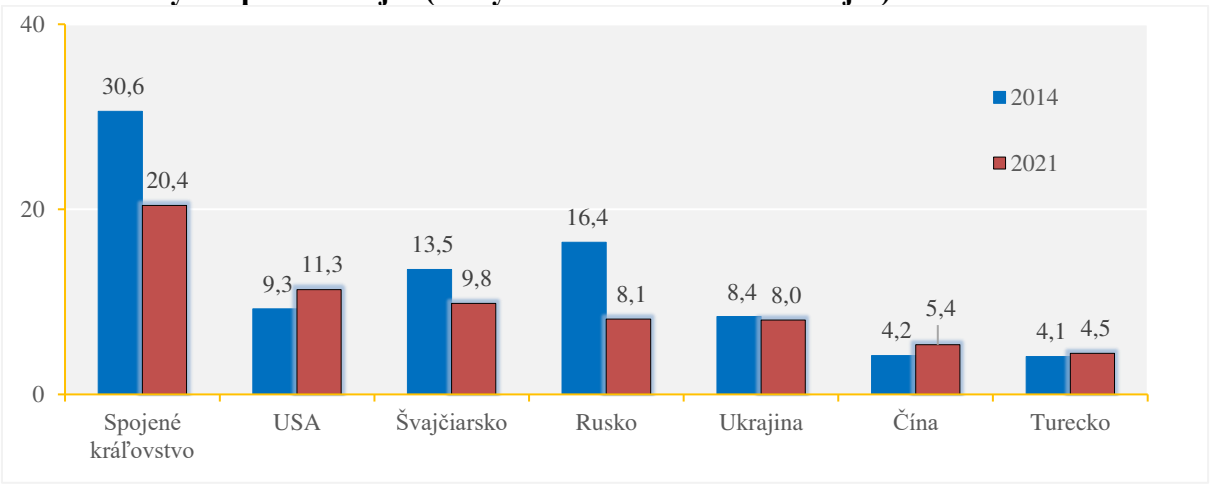
Vo vývozoch MSP do tretích krajín vzrástol aj podiel Číny (zo 4,2 % na 5,4 % z hodnoty vývozu MSP do tretích krajín) **a Turecka** (zo 4,1 % na 4,5 %). Vývozy do Číny zdynamizovali najmä malé podniky, a to bez prerušeného rastu počas pandemickej krízy. V roku 2021 sa vývoz do Číny zrýchlil naprieč celým sektorom MSP, ktorý využil obnovenie dopytu čínskych spotrebiteľov a výrobcov. Vývozy do Turecka pozvoľne rástli vo všetkých veľkostných kategóriách až do prijatia protipandemických opatrení v roku 2020. Nasledujúci rok 2021 bol obdobím obnovenia vývozu približne na predpandemickej úrovni, ale bez silnejšieho rastového výkonu.

Pokiaľ ide o hodnoty vývozu v nominálnom vyjadrení, medzi rokmi 2014 a 2021 sa zdvojnásobil export do Číny, USA a Hong Kongu. Viac ako dvojnásobne sa zvýšili hodnoty vývozu do Brazílie, Mexika, Japonska a Saudskej Arábie. Vývozy do Indie a Maroka sa viac ako strojnásobili a vývoz do Tuniska sa zvýšil takmer štvornásobne. Keďže nejde o markantné objemy vývozu, podiel týchto štátov (okrem Číny a USA) zostal v roku 2021 na úrovni od 0,8 % do 2,2 % z vývozu MSP do tretích krajín.

Pozícia sektora MSP sa oslabila najmä na trhu Spojeného kráľovstva, Švajčiarska a Ruska. Vývoz MSP do Spojeného kráľovstva klesol z 31 % v roku 2014 na 20 % v roku 2021 (z hodnoty vývozu MSP do tretích krajín). Vývoz do Spojeného kráľovstva obmedzili predovšetkým mikropodniky, keď ich vývoz na britské trhy v roku 2021 klesol na pätinu predpandemickej úrovne. Vývoz MSP do Švajčiarska klesol zo 14 % na 10 % (z hodnoty vývozu MSP do tretích krajín). Švajčiarsko je príkladom vývoznej destinácie, v ktorej sa exportný výkon slovenských MSP neobnovil na predpandemických úrovniach.

Hodnota vývozu do Spojeného kráľovstva klesla dokonca v nominálnom vyjadrení, nielen v relatívnom meradle ako podiel z exportu. Okrem toho v nominálnom vyjadrení medzi rokmi 2014 a 2021 klesol aj vývoz do Egypta, Kazachstanu, Malajzie, Spojených arabských emirátov, Vietnamu a na Taiwan. Uvedené krajiny patria medzi vývozné destinácie s najnižším vývozom MSP. Okrem týchto krajín minimálne vývozy MSP smerujú do Indonézie, Čile, Thajska, Singapuru, Južnej Afriky, Kanady a Izraela.

Graf č. 11: **Vývoz podľa krajín (% vývozu MSP do tretích krajín)**



Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

Jedným z čiastkových indikátorov internacionalizácie je účasť podniku na oboch tokoch obchodnej výmeny – exportnom a importnom toku. Medzi MSP exportujúcimi mimo EÚ je vysoký výskyt (viac ako 90 %) firiem, ktoré sú zároveň importérmi. MSP, ktoré obchodujú na jednotnom trhu EÚ, majú nižší podiel obojsmerných aktérov (menej ako 87 %). Signálom internacionalizácie môže byť zvyšovanie podielu MSP, ktoré sa zúčastňujú na oboch tokoch, ale to sa v podmienkach slovenského sektora MSP v hodnotenom období nedialo. V ostatných rokoch sa znížil podiel podnikov, ktoré dovážajú a zároveň vyvážajú z tretích krajín z 93 % v roku 2012 na 91 % v roku 2021. Podiel podnikov s obojstrannými transakciami sa najviac obmedzil medzi stavebníkmi, výrobcami potravinárskych produktov, v odborných, vedeckých, technických a administratívnych činnostiach. Naopak, medzi obchodníkmi, dopravcami a developermi sa zvýšil podiel podnikov, zúčastňujúcich sa oboch tokov obchodnej výmeny.

3 Prekážky pri prenikaní MSP na trhy tretích krajín

Prehľad identifikovaných bariér v slovenskom vnútroštátnom právnom poriadku a sumár expertných hodnotení nástrojov pomoci MSP pri internacionalizácii je obsahom prvých dvoch podkapitol. Zdrojom prehľadov je kvalitatívny prieskum, uskutočnený v priebehu februára a marca 2025 na identifikáciu prekážok pri prenikaní MSP na trhy tretích krajín a hodnotenie nástrojov pomoci. Prieskumu, realizovaného metódou štruktúrovaných a hybridných rozhovorov, sa zúčastnilo 10 expertov (charakteristiky sú v tabuľke) s minimálne 15-ročnou praxou v oblasti. Piati z nich sa sústredili na legislatívnu stránku a aplikáciu zákonov v praxi. Piati experti hodnotili nástroje pomoci komplexne, k legislatívnym bariéram sa nevyjadrili. Ďalší piati experti boli vybraní na validáciu záverov, ktorá prebiehala v marci a apríli 2025. Experti boli vybraní tak, aby zastúpili podnikateľskú, štátosprávnu, výskumnú a vzdelávaciu sféru. Z podnikateľskej sféry boli vybraní exportujúci a importujúci zástupcovia priemyslu a služieb vrátane e-commerce.

Rozhovory prebiehali osobne alebo telefonicky. Rámcovú štruktúru otázok mali respondenti k dispozícii vopred. Preddefinované otázky boli kladené rovnakým spôsobom každej skupine respondentov. Štruktúrovaný rozhovor bol následne doplnený o neštruktúrované prvky (otvorené otázky, voľné diskusie), ktoré umožnili podrobnejšie a hlbšie pochopenie témy. Moderátor tak mal možnosť po zodpovedaní štruktúrovaných otázok prispôsobiť priebeh rozhovoru podľa potreby a klásť dodatočné otázky na základe odpovedí. Dĺžka každého rozhovoru trvala v rozmedzí od 30 do 60 minút. Pri validácii spracovaných záverov bola kratšia (do 20 minút), keďže validátori vopred dostali spracované závery, ku ktorým sa následne stručne vyjadrili. Respondenti mali na výber, či informácie poskytnú anonymne, alebo neanonymne. Rozhodli sa pre anonymnú formu a z rozhovorov sa nezhotovil zvukový záznam.

Rámcová štruktúra otázok pre respondentov z oblasti legislatívy:

1. Ktoré zákonné normy sťažujú vývoz do tretích krajín alebo dovoz z tretích krajín a najväčší problém s nimi majú MSP?
2. Aké administratívne úkony najviac zaťažujú exportérov?
3. Aké administratívne úkony najviac zaťažujú importérov?

Rámcová štruktúra otázok pre respondentov z iných oblastí:

1. Do akej miery ste spokojný so všeobecnými informáciami o podpore, ktorú štát poskytuje malým a stredným podnikom pri expanzii na zahraničné trhy mimo krajín EÚ? Napr. veľmi spokojný, spokojný, nespokojný, veľmi nespokojný, nemám názor.
2. Do akej miery ste spokojný s dostupnosťou informácií o tejto forme podpory MSP pri expanzii do zahraničia? Napr. veľmi spokojný, spokojný, nespokojný, veľmi nespokojný, nemám názor pri každej z nasledujúcich foriem: podnikateľské misie, výstavby a veľtrhy v zahraničí, dotácie, granty, čerpanie eurofondov, úvery, poistenie pre exportérov.
3. Do akej miery ste spokojný s aktivitami Enterprise Europe Network? Napr. veľmi spokojný, spokojný, nespokojný, veľmi nespokojný, nemám názor
4. Do akej miery ste spokojný s administratívou súvisiacou s exportom mimo EÚ? Napr. veľmi spokojný, spokojný, nespokojný, veľmi nespokojný, nemám názor
5. Aké legislatívne prekážky najviac bránia expanzii malých a stredných podnikov na zahraničné trhy mimo krajín EÚ?
6. Aké administratívne úkony najviac zaťažujú exportérov?
7. Aké aktivity by najviac pomohli malým a stredným podnikom, aby expandovali na zahraničné trhy aj mimo krajín EÚ (aj teoretické úvahy)?

Tab. č. 3: **Charakteristika respondentov**

P.č.	Pracovná pozícia	Stupeň vzdelania	Sektor/sektory pôsobenia	Veľkosť spoločnosti	Agenda respondenta súvisiaca s riešenou problematikou
	A	B	C	D	E
	Respondenti z oblasti legislatívy				
L1	Konzultant, poradca	Právne vedy, II.stupeň VŠ	Služby a zároveň finančný sektor	Malý podnik	Obchodné právo, poskytovanie právnych služieb v oblasti zahraničného obchodu
L2	Expert v oblasti legislatívy	Právne vedy, III.stupeň VŠ	Štátna správa	Ústredný orgán štátnej správy	Príprava legislatívy a medzirezortné pripomienkové konanie
L3	Expert v oblasti účtovníctva	Právne vedy, II.stupeň VŠ	Služby	Stredný podnik	Účtovníctvo a poskytovanie právnych služieb v oblasti zahraničného obchodu
L4	Analytik	Ekonomické vedy, II.stupeň VŠ	Štátna správa	Ústredný orgán štátnej správy	Príprava analytických podkladov pri tvorbe legislatívy
L5	CEO poradenskej spoločnosti	Ekonomika a organizácia, obchod a služby, II.stupeň VŠ	Služby	Malý podnik	Poskytovanie poradenských služieb v oblasti nástrojov pomoci pre MSP
	Respondenti z iných oblastí				
1	Riadiaci pracovník, pedagóg, člen programovej rady VŠ	Ekonomické vedy, III.stupeň VŠ. Vedecko-pedagogický titul doc.	Vzdelávanie, vedecko-výskumná činnosť	Univerzita	Zahraničný obchod, riadenie rizík v medzinárodnom obchode, otázky konkurencieschopnosti, corporate compliance
2	Riaditeľ	Ekonomické vedy, II.stupeň VŠ	Služby a zároveň finančný sektor	Malý podnik	Poskytovanie podradenských služieb v oblasti prístupu k financovaniu pre MSP
3	Riadiaci pracovník, pedagóg, člen vedeckých rád VŠ	Právne vedy, ekonomické vedy, III.stupeň VŠ. Vedecko-pedagogický titul doc.	Vzdelávanie, vedecko-výskumná činnosť, poradenstvo v oblasti hospodárskych reforiem	Univerzita	Medzinárodné hospodárske vzťahy, medzinárodný obchod, svetová ekonomika, priame investície, Čína
4	Konzultant v súkromnej spoločnosti	Ekonomika a organizácia, obchod a služby, II.stupeň VŠ	Služby, predtým finančný sektor	Malý podnik	Poskytovanie poradenstva pre MSP pri čerpaní pomoci, predtým poskytovanie úverov exportérom/importérom
5	CEO podnikateľského subjektu	Ekonomika a organizácia, obchod a služby, II.stupeň VŠ	Výroba a zároveň činnosti organizácií	Zväz zastupujúci záujmy zamestnávateľov	Exportér a importér, zastupovanie záujmov zamestnávateľov
	Validácia vybraných spracovaných záverov				
V1	Účtovník podnikateľského subjektu	Ekonomika a organizácia, obchod a služby, II.stupeň VŠ	Výroba autodielov	Malý podnik	Exportér a importér v rámci jednotného trhu EÚ

V2	CEO podnikateľského subjektu	Chemické vedy, II.stupeň VŠ	Výroba potravinárskych produktov	Stredný podnik	Exportér a importér v rámci jednotného trhu EÚ aj mimo neho
V3	CEO podnikateľského subjektu	Ekonomické vedy, II.stupeň VŠ	Služby a zároveň finančný sektor	Malý podnik	Exportér a importér v rámci jednotného trhu EÚ aj mimo neho
V4	CEO podnikateľského subjektu	Ekonomické vedy, II.stupeň VŠ	Služby	Malý podnik	e-commerce v rámci jednotného trhu EÚ aj mimo neho
V5	Vedecko-výskumný pracovník	Spracúvanie dreva, II.stupeň VŠ. Strojárstvo, III.stupeň VŠ	Výskum	Malý podnik	Spolupráca na vedecko-výskumných projektoch v rámci krajín EÚ

Zdroj: Autor

Výsledky prieskumu o vnútroštátnych právnych predpisov sú obsahom podkapitoly 4.1. Výsledky hodnotenia nástrojov pomoci sú zosumarizované v podkapitole 4.2. (Obsah rozhovorov s respondentmi, ktorí problematiku hodnotili komplexne, je v Prílohe č. 1.)

V ďalších dvoch podkapitolách (4.3 a 4.4) sú zhrnuté prekážky internacionalizácie podľa vyjadrení slovenských MSP v celoeurópskych zisťovaniach (eurobarometroch) a podľa štatistických údajov o MSP. Eurobarometer monitoruje postoje podnikov v európskych krajinách a poskytuje relevantné údaje pre inštitúcie a výskumníkov. Spracovanie čiastkových ukazovateľov za Slovensko tak umožnilo porovnať situáciu slovenských MSP s ostatnými európskymi krajinami. Podkapitola 4.3 uvádza výsledky špeciálneho eurobarometra o závažnosti bariér vývozu a dovozu pre MSP, tematického eurobarometra o nedostatku kvalifikovanej pracovnej sily v MSP, eurobarometra o hospodárskej súťaži pre začínajúce podniky, eurobarometra o zelenej ekonomike v podmienkach MSP vo vzťahu k možnostiam internacionalizácie a špeciálneho eurobarometra o obchode a obchodnej politike EÚ. Okrem toho analyzuje údaje o inovačnej aktivite a digitálnej zrelosti MSP, čo sú podľa vládnej Koncepcie predpokladmi internacionalizácie. V podkapitole 4.4 sú spracované čiastkové ukazovatele za Slovensko z databázy Spoločného výskumného centra EK, ktoré zbiera informácie o bariérach internacionalizácie MSP.

Na základe výsledkov kvalitatívneho prieskumu, celoeurópskych zisťovaní a štatistík boli formulované návrhy odporúčaní na úpravu systému pomoci pre MSP (sú obsahom 8. kapitoly).

3.1 Regulačné a administratívne bariéry vo vnútroštátnom právnom poriadku

Regulačné a administratívne bariéry pri vývoze sú podľa expertov viac na strane tretích krajín, kam Slovensko vyváža, než na strane Slovenska. To potvrdzujú aj výsledky európskych zisťovaní medzi podnikmi (bližšie v časti 4.3). Rámcovo sa obchodovanie s tretími krajinami riadi legislatívou EÚ a tá vytvára rovnaké podmienky vývozu pre všetky členské krajiny EÚ. Pri obchodovaní členských krajín EÚ s tretími krajinami platia nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ). Nariadenia sú pre členské krajiny záväzné. Smernice Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) nie sú priamo záväzné, určujú členským krajinám ciele, ktoré sa majú dosiahnuť. Záväzná je ich implementácia do domáceho právneho poriadku. Dovoz z tretích krajín na Slovensko je výraznejšie regulovaný ako vývoz, zámerom je ochrániť domáci trh (výrobcov a spotrebiteľov). Vo vnútroštátnom právnom poriadku (účinnosť k 28. 3. 2025) experti z legislatívneho prostredia identifikovali nasledujúce regulačné a administratívne bariéry, ale aj implementáciu nad rámec európskych smerníc. Odporúčania, vyplývajúce z uvedených bariér, sú uvedené v 8. kapitole.

Zákon č. 297/2008 Z. z. o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a o ochrane pred financovaním terorizmu v znení neskorších predpisov (2 ustanovenia)

Opis ustanovenia: § 15 sa týka odmietnutia uzavretia obchodného vzťahu, ukončenie obchodného vzťahu alebo odmietnutia vykonania obchodu. Povinná osoba je podľa tohto ustanovenia povinná odmietnuť uzavretie obchodného vzťahu, ukončiť obchodný vzťah alebo odmietnuť vykonanie konkrétneho obchodu, ak nemôže z akéhokoľvek dôvodu vykonať starostlivosť vo vzťahu ku klientovi, alebo ak klient odmietne preukázať, v mene koho koná. Povinná osoba je povinná posúdiť, či ide o neobvyklú obchodnú operáciu. Povinnými osobami sú banky a iné inštitúcie finančného sprostredkovania, ale aj audítori, účtovníci, daňoví poradcovia a iné osoby. Tieto osoby ohlasujú neobvyklú obchodnú operáciu (alebo aj pokus o jej vykonanie) finančnej spravodajskej jednotke Prezídia Policajného zboru. Základná starostlivosť povinnej osoby vo vzťahu ku klientovi zahŕňa množstvo identifikačných zisťovaní o klientovi.

Aplikačný problém: Banky a iné finančné inštitúcie sú v situácii, keď môžu z dôvodu opatrnosti, ochrany svojho mena, obavy príslušného zamestnanca odmietnuť alebo pozastaviť obchodný vzťah aj pri najmenšom podozrení, ktoré vzniklo len z dôvodu, že nemožno dohľadať potrebné informácie. Napríklad pri identifikácii konečného užívateľa výhod sa finančné inštitúcie nesmú spoliehať výlučne na registre právnických osôb, ale musia si zabezpečiť relevantné informácie aj z iných zdrojov. Zákon nevymedzuje, čo možno považovať za „iné zdroje“. Banky tak môžu žiadať mnoho dokumentov a podkladov, ktorých predkladanie môže ohroziť aj štandardnú (nie neobvyklú) obchodnú transakciu. Najmä obchody s tretími krajinami môžu trpieť vyššou mierou odopretých služieb alebo neoprávnených zmrazení.

Absentujúca ochrana v reguláciách: Iným problémom, ktorý sa neopiera o konkrétne ustanovenia zákona, je absencia centrálneho kontaktného miesta zahraničných platobných inštitúcií, ktoré poskytujú platobné služby na území Slovenska prostredníctvom agentov platobných služieb. Takéto centrálne kontaktné miesto by uľahčilo dohľad nad aktivitami zahraničných platobných inštitúcií a na druhej strane by prispelo k ochrane platobného styku slovenských subjektov so zahraničím. Európska smernica (2015/849) umožňuje členským štátom EÚ vyžadovať určenie centrálneho kontaktného miesta o
d
vydavateľov elektronických peňazí a od poskytovateľov platobných služieb, ktorí nemajú pobočku na území členského štátu.

Predkladateľ zákona: Ministerstvo vnútra SR

Zákon č. 332/2020 Z. z. o dohľade nad uplatňovaním náležitej starostlivosti v dodávateľskom reťazci dovozcov dovážajúcich cín, tantal a volfrám, ich rudy a zlato s pôvodom v oblastiach zasiahnutých konfliktom a vo vysokorizikových oblastiach v znení neskorších predpisov

Opis ustanovenia: Colný úrad uloží v zmysle ustanovenia § 7 pokutu do 30 000 eur dovozcovi, ktorý nevykonal colným úradom uložené nápravné opatrenia vôbec alebo v plnom rozsahu alebo nevykonal uložené nápravné opatrenia v súlade s časovým plánom. Colný úrad môže uložiť pokutu do 30 000 eur dovozcovi, ktorý neposkytol súčinnosť podľa osobitného predpisu. Pri určení výšky pokuty sa prihliada na závažnosť, spôsob, dĺžku trvania a následky protiprávneho konania. Pokuta uložená podľa tohto zákona je splatná do 30 dní odo dňa nadobudnutia právoplatnosti rozhodnutia, ktorým bola uložená.

Identifikovaná problémová regulácia: Časová tieseň najmä v prípade MSP – podnikov s nízkymi obratmi. Podľa § 340a Obchodného zákonníka zmluvne určená lehota na splnenie peňažného záväzku dlžníka z dodania tovaru alebo poskytnutia služby nesmie presiahnuť 60 dní odo dňa doručenia faktúry alebo 60 dní odo dňa, keď veriteľ plnil, podľa toho, ktorý

z týchto dní nastal neskôr. Limit na zaplatenie faktúry môže byť za určitých podmienok predĺžený. Podmienkou je, že dlhšia splatnosť nie je v hrubom nepomere k právam a povinnostiam veriteľa, ktoré preňho vyplývajú zo zmluvy.

Predkladateľ zákona: Ministerstvo hospodárstva SR

Zákon č. 319/2013 Z. z. o pôsobnosti orgánov štátnej správy pre sprístupňovanie biocídnych výrobkov na trh a ich používanie v znení neskorších predpisov

Opis ustanovenia: Podľa § 12 colné úrady vykonávajú kontrolu v rámci colného dohľadu, pričom spolupracujú s ministerstvom hospodárstva, Slovenskou obchodnou inšpekciou, Slovenskou inšpekciou životného prostredia a s orgánom veterinárnej a potravinovej správy. Pri pochybnostiach, či tovar je biocídnym výrobkom alebo ošetreným výrobkom, ktorý má spĺňať požiadavky osobitného predpisu, si colné úrady pred jeho prepustením na colné územie Slovenskej republiky vyžiadajú vyjadrenie ministerstva hospodárstva.

Identifikovaná problematická regulácia: zdĺhavá doba od začiatku kontroly cez vyjadrenia dotknutých inštitúcií a ministerstva pri pochybnostiach o tovare, čo je prekážkou pokračovania v podnikaní najmä pre MSP

Predkladateľ zákona: Ministerstvo hospodárstva SR

Zákon č. 56/2018 Z. z. o posudzovaní zhody výrobku, sprístupňovaní určeného výrobku na trhu v znení neskorších predpisov (2 ustanovenia)

Opis ustanovenia: Podľa § 26 orgány dohľadu nad určenými výrobkami sú Slovenská obchodná inšpekcia, Inšpektorát práce, Dopravný úrad, Štátny ústav pre kontrolu liečiv, Slovenský metrologický inšpektorát, Hlavný banský úrad a obvodné banské úrady, Ministerstvo dopravy a výstavby SR, Ústredný kontrolný a skúšobný ústav poľnohospodársky v Bratislave a iný orgán, ak tak ustanoví osobitný predpis.

Identifikovaná regulačná bariéra: Problémom je duplicita kontrol zo strany viacerých orgánov dohľadu. Napríklad v prípade pyrotechnických výrobkov je Slovenská obchodná inšpekcia povinná vykonávať dohľad nad bezpečnosťou a zhodou pyrotechnických výrobkov piatich kategórií (kompetencie Slovenskej obchodnej inšpekcii ukladá zákon č. 250/2007 Z. z. o ochrane spotrebiteľa zmene zákona Slovenskej národnej rady č. 372/1990 Zb. o priestupkoch v znení neskorších predpisov v znení neskorších predpisov, zákon č. 128/2002 Z. z. o štátnej kontrole vnútorného trhu vo veciach ochrany spotrebiteľa v znení neskorších predpisov). Hlavný banský úrad a obvodné banské úrady majú dohľad nad bezpečnosťou a zhodou pyrotechnických výrobkov iných troch kategórií a zároveň dohliadajú na obmedzenia predaja, podmienky predaja, zákaz online predaja, skladovania a prepravy všetkých pyrotechnických výrobkov (zákon č. 70/2015 Z. z. o sprístupňovaní pyrotechnických výrobkov na trhu). V praxi to znamená, že jeden typ pyrotechnických výrobkov môže kontrolovať Slovenská obchodná inšpekcia a zároveň príslušný obvodný banský úrad.

Opis ustanovenia: Podľa § 27 je hospodársky subjekt povinný poskytnúť orgánu dohľadu nad určenými výrobkami prístup k výrobkom, sprievodnej, technickej a inej dokumentácii. Orgán dohľadu môže uložiť hospodárskemu subjektu nápravné opatrenia, prípadne stiahnutie výrobku z trhu.

Administratívna náročnosť a regulačný problém: Hospodársky subjekt má možnosť podať námietku proti uloženým opatreniam, ale musí tak urobiť do troch dní odo dňa uloženia opatrenia, pričom námietka nemá odkladný účinok. Dostáva sa tak do časovej tiesne najmä pri odôvodňovaní námietky. O námietkach rozhoduje ten istý orgán, ktorý ich uložil.

Znovuposudzovanie námietky tým istým orgánom, ktorý opatrenie uložil, môže narušiť opodstatnenosť tohto procesu. Výkon dohľadu podľa ustanovenia je administratívne mimoriadne náročný na dokladovanie zo strany kontrolovaného subjektu, pričom príslušné ustanovenie je mimoriadne detailné.

Predkladateľ zákona: Úrad pre normalizáciu, metrológiu a skúšobníctvo SR

Zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov (7 ustanovení)

Opis ustanovení: Podľa § 4 ods. 2 zdaniteľná osoba je povinná podať daňovému úradu žiadosť o registráciu pre daň do piatich pracovných dní odo dňa, v ktorom bol presiahnutý zákonom stanovený obrat. Pritom orgán štátnej správy podľa § 4 ods. 4, ktorým je daňový úrad, má 10 dní od doručenia žiadosti, aby zaregistroval zdaniteľnú osobu, ktorá má povinnosť podať žiadosť o registráciu pre DPH, pridelil jej IČ DPH a vydal rozhodnutie.

Regulačný problém: Časová tieseň (5 pracovných dní) pri plnení povinnosti podať žiadosť o registráciu pre daň, a to najmä v prípade najmenších kategórií podnikov s nízkym počtom zamestnancov.

Opis ustanovenia: Podľa § 4 ods. 7 môže zdaniteľná osoba podať žiadosť o registráciu pre daň (nejde o povinnosť, ale v tomto prípade o možnosť). Ak nie je ustanovené inak, daňový úrad zaregistruje túto osobu, pridelí jej identifikačné číslo pre daň a vydá rozhodnutie o registrácii do 21 dní odo dňa doručenia žiadosti o registráciu pre daň. Zdaniteľná osoba sa stáva platiteľom dňom uvedeným v rozhodnutí o registrácii a týmto dňom nadobúda platnosť identifikačné číslo pre daň.

Regulačný problém: Pri dobrovoľnej registrácii pre DPH má daňový úrad až 21 dní na zaregistrovanie zdaniteľnej osoby pre DPH. Ak medzičasom vznikne povinnosť do 5 pracovných dní podať žiadosť o registráciu z dôvodu presiahnutia obratu 50 000 €, podnik sa dostáva do neistoty, ktorá žiadosť má prednosť. Hrozí, že zdaniteľná osoba si nesplní registračnú povinnosť, čo je správnym deliktom. Ak sa MSP zapojí do obchodovania na zahraničnom trhu, nie sú neobvyklé jednorazové vyššie objemy dovozu, a teda dôvod pre vznik povinnej registrácie.

Opis ustanovení: Podľa §22 ods. 5 zákona je pri dodaní tovaru základom kúpna cena príslušného tovaru v čase jeho dodania alebo ak takúto kúpnu cenu nie je možné zistiť, kúpna cena podobného tovaru v čase jeho dodania; ak kúpna cena neexistuje, sú základom dane náklady na vytvorenie tohto tovaru v čase jeho dodania. Pri dodaní služby sú základom dane náklady na službu. Podľa §53 ods. 5 pri nezákonnom prisvojení si tovaru inou osobou, pri kúpe ktorého alebo jeho súčasti alebo vytvorení ktorého alebo jeho súčasti bola daň úplne alebo čiastočne odpočítaná, je platiteľ povinný odviesť daň, ktorú z tohto tovaru odpočítal.

Identifikovanie administratívnej záťaže a regulačnej nejasnosti: Nie je definované, čo presne možno považovať za „kúpnu cenu podobného tovaru v čase dodania“ a tiež ako preukázať „náklady na vytvorenie tohto tovaru v čase dodania“. Najmä ak ide o dovezený tovar, stanovenie podobného tovaru či nákladov na vytvorenie tohto tovaru je administratívne náročné, najmä ak nie sú presne stanovené pravidlá, ako môže správca dane vymáhať ich naplnenie. Platiteľovi dane vznikajú ďalšie náklady pri preukazovaní týchto skutočností, najmä ak správca dane nemá presne určené, akými spôsobmi je prípustné od platiteľa dane, najmä v prípade MSP, žiadať dodatočné vysvetlenie. Správca dane môže požadovať aj znalecký

posudok, ktorý môže byť nielen finančne náročný, ale aj výber tovaroznalcov v niektorých oblastiach môže byť znemožnený obmedzenými kapacitami na Slovensku.

Opis ustanovenia: Podľa § 51ods.1 písm. c) platiteľ pri odpočítaní dane má faktúru od dodávateľa z iného členského štátu; ak platiteľ nemá faktúru, môže uplatnenie práva na odpočítanie dane preukázať aj iným hodnoverným dokladom osvedčujúcim nadobudnutie tovaru v tuzemsku z iného členského štátu a vznik daňovej povinnosti pri nadobudnutí tovaru v tuzemsku z iného členského štátu v príslušnom zdaňovacom období,

Identifikovanie administratívnej záťaže a regulačnej nejasnosti: Nie je definované, čo možno považovať za „iný hodnoverný doklad“. Správca dane nemá jednoznačné usmernenie k výkladu, pričom doterajšou praxou boli faktúry.

Opis ustanovenia: Ustanovenia § 53 ods. 1 a 2 o oprave odpočítateľnej dane určujú začiatok obdobia na úpravu odpočítanej dane a rozšírili povinnosť vykonať opravu odpočítanej dane, keď nastane zmena vo faktoroch určujúcich výšku práva na odpočítanie dane, na ktorú má platiteľ skutočný nárok. K doterajším situáciám pribudlo zohľadnenie prvotného použitia vo vzťahu k zamýšľanému použitiu a výšky uplatneného práva na odpočítanie dane. Oprava odpočítanej dane sa vzťahuje po novom aj na investičný majetok platiteľa. Prvotné použitie zákonodarca vysvetľuje ako prvé skutočné použitie tovarov a služieb platiteľom na dodávky tovarov a služieb, pri ktorých vzniklo právo na odpočítanie dane. Toto kritérium prvotného použitia určuje rozsah práva na odpočítanie dane, na aký má platiteľ skutočne nárok pri danom vstupnom plnení. Určený rozsah potom determinuje opravu a úpravu odpočítanej dane počas obdobia, ktoré začína plynúť po prvotnom použití investičného tovaru.

Administratívna aplikačná záťaž: Týmito ustanoveniami vznikla dodatočná, pomerne komplikovaná administratívna záťaž pri aplikácii v praxi. Zmeny pri odpočítaní dane z investičného majetku sú značne komplikované a praktický výkon indikuje rozpor s princípom právnej istoty a predvídateľnosti práva.

Opis ustanovenia: Podľa § 52a sa obdobie na úpravu odpočítateľnej dane stanovuje na 20 rokov, ak ide o druh investičného majetku.

Identifikovaný goldplating: Článok 187 ods. 1 tretia veta smernice 2006/112/ES v platnom znení predstavuje dobrovoľnú transpozíciu. Zákonodarca túto možnosť využil a predmetné ustanovenie transponoval do vnútroštátneho právneho poriadku, a teda predĺžil obdobie na úpravu odpočítanej dane v prípade nehnuteľného investičného majetku na 20 rokov. Pre platiteľa to znamená 20-ročné obdobie, kedy má povinnosť dodatočne doplatiť daň.

Odporúčanie: Odstrániť goldplating zo zákona.

Opis ustanovenia: Podľa § 69a a nasl. daňový zástupca je povinný podať za zastúpených dovozcov súhrnný výkaz Daňovému úradu Bratislava za obdobie kalendárneho mesiaca, a to do 25 dní po skončení kalendárneho mesiaca. Rovnako je daňový zástupca povinný podať za zastúpených dovozcov daňové priznanie za obdobie kalendárneho mesiaca, a to do 25 dní po skončení kalendárneho mesiaca.

Prísnejšia regulácia oproti ustanoveniu Európskeho spoločenstva (goldplating): Pri transponovaní čl. 1 ods. 3 smernice 2008/117/ES v platnom znení do vnútroštátneho poriadku dochádza ku goldplatingu. Smernica EÚ ustanovuje lehotu „nepresiahne jeden mesiac“, pričom slovenská právna úprava nad rámec požiadaviek smernice EÚ ustanovuje lehotu 25 dní. Ako zdôvodnil samotný zákonodarca, prísnejší termín na predkladanie priznaní

a výkazov vychádza v ústrety finančnej správe. Ale na druhej strane týmto kratším termínom (oproti odporúčaniam Európskeho spoločenstva) znevýhodňuje platiteľov dane. Finančná správa požaduje skoršie údaje za účelom, aby mohla identifikovať nepoctivých platiteľov dane.

Predkladateľ zákona: Ministerstvo financií SR

Interné usmernenie Sociálnej poisťovne o aplikácii tzv. koordinačného nariadenia – Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2004/883 o koordinácii systémov sociálneho zabezpečenia v znení neskorších predpisov

Opis interného usmernenia: Ak slovenský zamestnávateľ vysiela svojich zamestnancov alebo samostatne zárobkovo činné osoby do Švajčiarska, Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska (a tiež do krajín EÚ, EHP), žiada Sociálnu poisťovňu o prenosný dokument A1 (PD A1). Vyslané osoby týmto dokumentom preukazujú, že podliehajú slovenským predpisom v oblasti sociálneho poistenia. Inak by podliehali právnym predpisom štátu, v ktorom pracujú alebo vykonávajú činnosť. Podanie žiadosti na Sociálnu poisťovňu teda nahrádza možnosť poistiť zamestnanca v zahraničí, kde bude pracovať.

Regulačné bariéry a administratívna náročnosť: O vystavenie formulára žiada zamestnávateľ príslušnú pobočku Sociálnej poisťovne. Tá vystavuje prenosný dokument len na konkrétnu osobu, nie pre celú skupinu zamestnancov (podľa skúseností z praxe môže ísť aj o stovky zamestnancov alebo samostatne zárobkovo činných osôb). Okrem administratívne náročnej procedúry je bariérou operatívneho reagovania firmy na zahraničné dopyty lehota vystavenia formulára. Žiadosť je nutné z praktických dôvodov podať v dostatočnom časovom predstihu pred vyslaním zamestnanca alebo odchodom samostatne zárobkovo činnej osoby do zahraničia. Zákonná lehota na vystavenie formulára neexistuje. V zmysle interného usmernenia má Sociálna poisťovňa ustanovenú 45-dňovú lehotu na jeho vystavenie. V praxi sa doby vystavenia formulára v rámci pobočiek Sociálnej poisťovne líšia. Žiadosť je možné podať v elektronickej alebo písomnej forme. Elektronickú žiadosť je možné podať len cez portál slovensko.sk. Žiadosť nie je štruktúrovaná a vyžaduje sa množstvo príloh (fotokópia zmluvy so zahraničným subjektom na výkon práce v zahraničí s určenými náležitosťami; ak určené náležitosti chýbajú, dokladajú sa ďalšími dokumentmi; cudzojazyčné doklady okrem dokladov v českom jazyku musia byť preložené do slovenského jazyka; ak cudzojazyčný doklad nie je preložený úradne, vyžaduje sa aj české vyhlásenie o preklade dokumentov spísaných v cudzom jazyku).

Zodpovedná inštitúcia: Sociálna poisťovňa

Zákon č. 404/2011 Z. z. o pobyte cudzincov v znení neskorších predpisov (2 ustanovenia)

Opis ustanovenia: Ustanovenie § 21 definuje účely prechodného pobytu, ktorý môže byť udelený štátnemu príslušníkovi tretej krajiny. Policajný útvar udelí prechodný pobyt na podnikanie najviac na tri roky. Ustanovenie § 34 umožňuje obnovenie prechodného pobytu na účely podnikania fyzickej osoby len za podmienky, že v predchádzajúcom zdaňovacom období mala táto fyzická osoba zdanený príjem vo výške 20-násobku životného minima. Právnická osoba preukazuje zisk po zdanení obchodnej spoločnosti minimálne vo výške šesťdesiatnásobku životného minima. Štátny príslušník tretej krajiny musí podnikať na území SR, inak je to zneužívanie prechodného pobytu.

Regulačná bariéra a krátka doba posudzovania hospodárskeho prínosu: Kritériá preukazovania príjmu alebo zisku predstavujú bariéru pre podnikateľov z tretích krajín. Pritom 3-ročná aktivita sa obvykle považuje za rozbeh podnikania, počas ktorého nemusí byť preukázateľná finančná stabilita malého podnikateľa.

Opis ustanovenia: Policajný útvar rozhodne o žiadosti o udelenie prechodného pobytu do 90 dní, ak ide o štátneho príslušníka tretej krajiny, ktorý na Slovensku podniká (§ 3 Rozhodovanie o žiadosti o udelenie prechodného pobytu). Vzhľadom na dĺžku migračného procesu ako celku je doba 90 dní príliš dlhá a nezodpovedá snahám o internacionalizáciu.

Predkladateľ zákona: Ministerstvo vnútra SR

3.2 Hodnotenia expertov

Z kvalitatívneho prieskum vyplynulo, že pri prenikaní MSP na trhy tretích krajín pretrvávajú prekážky tak na strane poskytovateľov pomoci, ako aj vo vnútornom potenciáli firiem.

Zo strany poskytovateľov pomoci chýba predovšetkým „centralizovaný informačný systém“, napríklad podľa vzoru BusinessInfo.cz (respondent I, II), keďže „fragmentácia podporných systémov spôsobuje, že MSP často nemajú jasnú predstavu o dostupných nástrojoch a ich vhodnosti pre konkrétne potreby“ (respondentka III). Hoci by bol koncept centralizovaného systému užitočný, medzi expertmi pretrváva skepsa ohľadom jeho reálnej implementácie, keďže sa o ňom diskutuje už dlhodobo. Ak aj existujú platformy na zjednodušenie exportných procesov, podnikatelia o nich nevedia, alebo ich nevyužívajú (respondenti I, II, III). Napriek určitému digitalizačnému pokroku (respondentka III) naďalej pretrváva nedostatočná digitalizácia exportných procesov (respondent I, V) a podporných nástrojov (respondenti I, II, V). Za zmienku stojí aj neaktuálnosť informácií o nástrojoch pomoci či nefunkčnosť prepojení mnohých odkazov na webových stránkach jednotlivých národných aktérov poskytovania pomoci pri internacionalizácii MSP.

Z hľadiska foriem podpory internacionalizácie chýba podpora priamych investícií slovenských MSP v zahraničí (respondenti I, II, III). Absentuje jednak snaha o investovanie firiem v zahraničí, ale tiež podpora priamych investícií v zahraničí (respondenti I, II). Táto výzva je mimoriadne dôležitá, aby sa Slovensko posunulo na vyšší stupeň rozvoja a z dnešného príjemcu masívnych priamych investícií sa stal investor v zahraničí so všetkými výhodami pre firmu a ekonomiku, ktoré z toho plynú (respondenti I, II, III). Pri exporte ako klasickej forme internacionalizácie „existuje výrazná disproporcia medzi podporou zameranou na tradičné exportné oblasti a novými perspektívnymi sektormi“ (respondentka III).

Najznámejšou formou podpory internacionalizácie sa zdajú byť podnikateľské misie a účasť na zahraničných veľtrhoch a výstavách. Kým podnikateľské misie a fyzické konferencie sú stále dôležité, podľa niektorých „výstavby a veľtrhy v klasickej forme majú klesajúci význam“ (respondent V). Respondenti sa zhodli v názore, že podnikateľské misie sú viac formálnym než efektívnym nástrojom. Buď „boli neefektívne, organizované bez dostatočnej analýzu trhu“ (respondent I), alebo „väčší zmysel majú pre veľké a etablované podniky, pričom MSP potrebujú cielenú podporu a prípravu“ (respondent IV). Podnikateľské misie sú „síce dostupné, ale s otáznou efektivitou, často sú len formálnymi udalosťami bez reálneho dopadu a chýba im stratégia, dôkladné plánovanie a výber trhov na základe analýzy podnikateľských potrieb a reálnych obchodných príležitostí“ (respondent II). „Výstavy sú dôležité pre získavanie kontaktov a obchodných partnerov, ale ich nákladová efektivita pre MSP je otázna“ (respondent IV). Ostatné nástroje nie sú dostatočne propagované (respondenti I, II, III). Podobne sieť EEN potrebuje posilniť propagáciu a preniknúť do povedomia podnikateľskej obce. Administratívna záťaž pri využívaní nástrojov pomoci je „vysoká najmä pri kombinácii národných a európskych nástrojov podpory“, pričom čerpanie jedného nástroja pomoci nepredstavuje pre MSP nezvládnuteľnú administratívnu záťaž (respondentka III). Absentujú „jasne definované priority a cieľové trhy“, čo oslabuje konkurencieschopnosť slovenských MSP v zahraničí (respondent V). Niektoré MSP odrádza od využívania podpory

„dĺžka schvaľovacích procesov a zložitosť hodnotiacich kritérií“ (respondentka III). Programy podpory ako EEN sú vnímané ako zastarané a málo efektívne (respondent V.)

Etablovanie sa na mimoeurópskych teritóriách je zložité. Pretrváva „nedostatok obchodných kontaktov a zázemia v cieľových krajinách“ (respondent II), pričom v tejto oblasti má zásadnú podpornú pozíciu ekonomická diplomacia (respondent III). „Slovensko sa síce snaží rozšíriť sieť ekonomických diplomatov, ale investované prostriedky nie sú dostatočné na dosiahnutie ambicióznych cieľov“ (respondent IV) a MSP potrebujú oveľa cielenejšiu pomoc ako veľké podniky. „Hoci Slovensko podniká kroky v tomto smere, v porovnaní s Maďarskom investuje do tejto oblasti menej zdrojov“ (respondent IV). Inšpiráciou pre internacionalizáciu by mohlo byť propagovanie úspešných expanzií MSP, ale „systematické príklady ich úspešnej expanzie chýbajú“ (respondent IV).

Hoci existuje špecializovaná inštitúcia na podporu exportu, viacerí respondenti uviedli, že úverovanie nekryje vysokú potrebu financovania. Je potrebné zdôrazniť, že „slovenské MSP sú závislé od úverového financovania“ (respondenti I, II), ale ochota bánk financovať export „je nízka“ (respondenti I, II) a alternatívne zdroje financovania chýbajú (respondenti I, II, III). Chýba finančná podpora „pre podnikateľov, ktorí chcú investovať v zahraničí“ (respondent II). Nedostatok financií je jedným z najdôležitejších bariér internacionalizácie (respondent IV).

Z hľadiska interného potenciálu MSP je to predovšetkým „nedostatok produktov s dostatočnou maržou, ktorá by pokryla vysoké náklady na transport do vzdialených destinácií“ (respondent I), „slabá konkurenčná výhoda slovenských produktov“ (respondentka III) a celkovo deficit finančných, pracovných a investičných zdrojov. Pretrváva nedostatočná jazyková kompetentnosť (viacerí respondenti), „nedostatočné kapacity na prípravu žiadostí a komunikáciu s medzinárodnými inštitúciami“ (respondentka III), nízka vzdelanostná úroveň a nedostatok skúseností s medzinárodným podnikaním (respondent I, II) a z toho plynúci psychologický strach, neschopnosť vytvárať alebo úspešne rozvíjať vzájomné vzťahy so širším podnikateľským prostredím, nedostatočné znalosti marketingového manažmentu v špecifickom medzinárodnom prostredí.

Výzvou zostáva potreba vzdelávania, aj keď je tak často opakovaným názorom, že sa z neho vytráca pôvodný význam a dôležitosť. Viacerí experti uviedli príklady neúspechu firiem na mimoeurópskom trhu pre neznalosť základných faktorov obchodovania, akými sú výber vhodných platobných podmienok a zabezpečovacích nástrojov (hladká platba, SEPA platba, dokumentárne inkaso, inkaso zmenky, bankový aval, bankový šek a iné).

Pri hodnotení relatívne slabšieho obchodovania MSP s tretími krajinami je nutné prihliadať na účasť MSP v GVC. Domáce MSP sú integrované do zložitých priemyselných a medzinárodných hodnotových reťazcov, v ktorých pôsobia ako subdodávatelia. Medzinárodné obchodovanie tak získava nový inštitucionálny rámec, v ktorom nadnárodné spoločnosti sčasti preberajú úlohy národného štátu a sčasti zastierajú objemy hrubého exportu za sektor MSP.

Vysokú mieru zapojenia MSP do GVC na Slovensku indikuje:

- častý výskyt subdodávateľských činností MSP pre mimoeurópske spoločnosti,
- vysoký podiel vývozu realizovaného piatimi najväčšími podnikmi na Slovensku a
- jeden z najvyšších podielov exportu súvisiaceho s GVC na svete.

Subkontraktorské aktivity MSP pre mimoeurópske spoločnosti sú na Slovensku častejšie než v ostatných krajinách V4 a v priemere za krajiny EÚ (bližšie v časti 6.5). Tejto forme internacionalizácie dopomohli priame investície najmä z Južnej Kórei (takmer polovica stavu priamych investícií na Slovensku z tretích krajín) a Spojeného kráľovstva

(štvrtina stavu). Sektor MSP je v rámci GVC subdodávateľom pre veľké podniky, ktoré realizujú masívne vývozy. Päť podnikov zabezpečuje viac ako polovicu celkového vývozu zo Slovenska do tretích krajín. To je najvýraznejšia koncentrácia spomedzi krajín EÚ (v niektorých obdobiach Slovensko predbehli Luxembursko, Malta alebo Slovinsko). Okrem toho je potrebné zohľadniť, že Slovensko má tretí najvyšší podiel exportu, ktorý súvisí s aktivitami GVC zo 62 zdokumentovaných krajín sveta (OECD, 2023). Vyšší podiel majú iba dve malé, špecifické ekonomiky, Luxembursko a Malta, ktoré sú so slovenskou ekonomikou neporovnateľné. Sektor domácich MSP v pozícii dodávateľa veľkých výrobcov je významným nepriamym vývozcom.

3.3 Výsledky eurobarometrov a štatistických zisťovaní

Závažnosť bariér vývozu a dovozu z pohľadu MSP skúmal v európskych krajinách špeciálny eurobarometer[5] (Flash Eurobarometer 421, 2015). Aj keď je staršieho dáta, má svoju vypovedaciu hodnotu. Podstata bariér sa v čase totiž výrazne nemení, iba k nim pribúdajú nové výzvy (OECD, 2009). Za najväčšiu a najčastejšie pociťovanú bariéru slovenské MSP označili príliš nákladné riešenie cezhraničných sťažností a sporov. S týmto problémom zápasí oveľa viac podnikov na Slovensku, než v EÚ či V3 (30 % oproti 20 % v EÚ a 22 % vo V3). Druhým najvážnejším problémom (pre 28 % firiem na Slovensku oproti 21 % v EÚ) boli vysoké prepravné náklady, ktoré predražujú cenu obchodovanej komodity. Súvisí to aj s výraznejšou orientáciou slovenských firiem na cenovú konkurencieschopnosť produktov vyvážaných na zahraničné trhy a dovážaných na domáci trh. Snaha konkurovať cenou stále prevažuje nad necenovou konkurenciou, danou produktovými alebo procesnými inováciami. Aj komplikovanosť administratívnych postupov a daňových procedúr je vážnym problémom pre väčšiu časť podnikov na Slovensku ako v EÚ. Komplikovanosť administratívnych postupov je daná legislatívou EÚ, ktorá smernicami navrhuje a nariadeniami určuje podmienky obchodovania s tretími krajinami. Na druhej strane, dôvera slovenských MSP k platbám zo zahraničia je vyššia, než je obvyklé v EÚ (čo potvrdzuje expertné hodnotenia).

[5] Nástroj monitorovania postojov obyvateľov a podnikov v EÚ a iných európskych krajinách. Poskytuje relevantné údaje pre európske inštitúcie, výskumníkov, médiá a verejnosť. Podnikových eurobarometrov sa zúčastňuje viac ako 500 slovenských spoločností s najväčším zastúpením podnikov do 9 zamestnancov (77 – 80 %).

Tab. č. 4: **Bariéry medzinárodného obchodu (% podnikov)**

P.č.	Bariéra	Slovensko	V3	EÚ	Slovensko oproti V3 (p. b.)	Slovensko oproti EÚ (p. b.)
	A	B	C	D	E	F
1	Nákladné riešenie cezhraničných sťažností a sporov	30%	22%	20%	8,0	10,0
2	Náklady na doručenie sú príliš vysoké	28%	23%	21%	5,3	7,0
3	Zložité administratívne postupy	25%	27%	24%	-2,3	1,0
4	Nadmerné finančné investície	23%	22%	20%	1,3	3,0
5	Komplikované alebo nákladné riešenie daní v iných krajinách	18%	12%	16%	5,7	2,0
6	Neznalosť pravidiel miestneho trhu	18%	9%	10%	9,0	8,0
7	Identifikácia obchodných partnerov je príliš náročná	16%	19%	19%	-2,7	-3,0
8	Nedostatok špecializovaných pracovníkov na riešenie vývozu	13%	9%	10%	4,3	3,0
9	Málo informácií o potenciálnych zahraničných partneroch	13%	13%	11%	0,0	2,0
10	Firma sa špecializuje na domáci trh	9%	7%	6%	2,3	3,0
11	Platby z iných krajín nie sú bezpečné	9%	15%	15%	-6,0	-6,0
12	Nedostatok jazykových znalostí	8%	8%	8%	-0,3	0,0

Zdroj: Flash Eurobarometer 421, 2015 (možnosť viacerých odpovedí)

Závažnou bariérou internacionalizácie je nedostatok špecialistov na riešenie obchodných záležitostí. Tematický eurobarometer o nedostatku kvalifikovanej pracovnej sily v MSP (Flash Eurobarometer 537, 2023) potvrdil, že viac ako polovica respondentov spomedzi MSP na Slovensku čelí nedostatku pracovníkov. Najväčšie problémy nájsť a prijať zamestnancov so správnou kvalifikáciou mali stredné podniky (50 – 249 zamestnancov), teda veľkostná kategória s najväčším potenciálom internacionalizácie spomedzi MSP z hľadiska finančných zdrojov a tiež z hľadiska objemu obchodu. Ako bariéra vyznieva skutočnosť, že len 7 % slovenských MSP zamestnávalo osoby z iných krajín EÚ, pričom v krajinách EÚ využilo toto riešenie 14 % firiem. Viac slovenských MSP zamestnávalo ľudí z tretích krajín (11 %), stále to však nedosahuje priemer EÚ (16 %). Internacionalizácia pracovnej sily pomáha firme internacionalizovať jej aktivity.

Nielen zamestnávanie cudzích štátnych príslušníkov, ale aj slovenských občanov – navrátilcov zo zahraničia zamestnávateľovi rozširuje možnosti identifikovať potenciálne aktivity na trhoch tretích krajín. V zahraničí aktuálne pôsobí až 300-tisíc vysokokvalifikovaných občanov Slovenska (Analýza dopadov Národnej stratégie výskumu, vývoja a inovácií 2030, 2023). Nedostatok kvalifikovaných zamestnancov by podľa MSP pomohli riešiť daňové stimuly, priame dotácie a granty.

Prístup k informáciám o štátnych dotáciách či iných výhodách nie je medzi podnikmi vyvážený. Eurobarometer o hospodárskej súťaži (Flash Eurobarometer 510, 2023) upozornil na nedostatok týchto informácií medzi novozaloženými podnikmi (aktívnych najviac 12 mesiacov). Najlepšie informovanou skupinou o štátnej podpore podnikania a exportu sú podniky s viac ako 10-ročnou históriou a podniky s klesajúcimi tržbami. Firmy intenzívnejšie vyhľadávajú informácie, ak sú vo fáze rozhodovania o ďalšom rozvoji.

Bariérou internacionalizácie na vyspelých trhoch tretích krajín je nedostatočné zavádzanie „zelených“ trendov. Vládna Koncepcia upozorňuje na potrebu podporovať nové trendy v zelených technológiách. V snahe zachytiť rozširujúci sa dopyt po výrobkoch „zelenej“ ekonomiky vo vyspelých ekonomikách tretích krajín je vhodnou formou podpora ekologických výrobkov alebo služieb. MSP na Slovensku sú pri výrobe ekologických produktov nútené spoliehať sa zväčša na vlastné finančné zdroje (Flash Eurobarometer 549, 2021). Podiel podnikov, ktoré si v prieskume vybrali túto odpoveď, je na Slovensku (79 %) najvyšší po Rumunsku (89 %). Pritom v Dánsku či Francúzsku je na vlastné finančné zdroje odkázaná menej ako polovica respondentov. MSP s ekologickou produkciou uviedli, že rozšíreniu ich ponuky by najviac prospeli finančné stimuly na vývoj. Najviac by pomohli MSP na Slovensku (60 % firiem), v Rumunsku, Chorvátsku, Slovinsku a na Cypre (70 %). Iné formy podpory (technická pomoc, poradenstvo, služby marketingu) podniky označili ako menej potrebné.

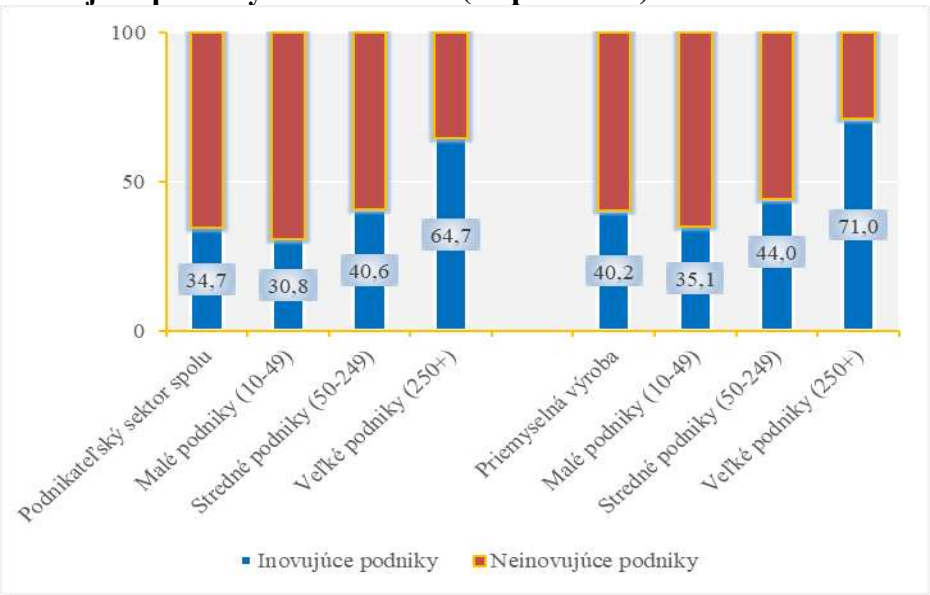
Špeciálny eurobarometer o obchode a obchodnej politike EÚ zisťoval verejnú mienku európskych spotrebiteľov o medzinárodnom obchode (Flash eurobarometer 544, 2024). Cieľom bolo posúdiť vplyv internacionalizácie na spotrebiteľov v EÚ a určiť budúce priority európskej obchodnej politiky. EÚ má výlučnú právomoc v oblasti obchodnej a investičnej politiky, rokuje o obchodných dohodách, presadzuje obchodné právo a zastupuje členské štáty na svetovej obchodnej scéne. Jednotný prístup má posilniť vyjednávaciu silu EÚ v medzinárodných rokovaniach, aby európskym podnikom uľahčil vývoz mimo EÚ. Traja zo štyroch Európanov podporujú jednotný prístup EÚ pri vyjednávaní a ochrane obchodných záujmov.

Pretrvávajú však rozdiely medzi severnými a západnými krajinami EÚ, v ktorých väčšina pociťuje výhody medzinárodného obchodu, **a viac skeptickým juhom a východom Únie vrátane Slovenska**. Úroveň podpory spoločnej obchodnej politiky dosahuje od približne 90 % v Holandsku a Portugalsku cez 66 % na Slovensku až po 62 % v Estónsku. Takmer polovica (48 %) európskych respondentov si myslí, že hlavnou prioritou obchodnej politiky EÚ by mala byť ochrana európskych spotrebiteľov, podnikov a poľnohospodárov pred nekalým obchodom. Priorita slovenských respondentov je odlišná. Až 55 % z nich považuje za najdôležitejšie ponúknuť spotrebiteľom čo najširší výber tovarov a služieb za najnižšie ceny (v celej EÚ len každý tretí). Citlivosť na ceny je zjavná aj pri názoroch na zvýšenie cla na dovážané tovary z tretích krajín. Viac Slovákov (21 % oproti 18 % v EÚ) sa prikláňa k tomu, aby EÚ nezvyšovala clá na mimoeurópske dovozy, pretože by sa tým zvýšili ceny pre spotrebiteľov a podniky. Respondenti zároveň prejavili značné pochopenie pre zvýšenie cla na dovozy z dôvodu ochrany priemyslu a pracovných miest (30 % Slovákov a 26 % v EÚ).

Kým v minulosti boli obchodné dohody zamerané na rušenie colných prekážok, v budúcnosti by sa mal podľa respondentov obmedziť dovoz výrobkov, vyrobených neférovými praktikami (napríklad detskou prácou). Respondenti zo Slovenska považujú za rovnako dôležité uľahčiť obchod so surovinami, a to jednoduchšou administratívou pri vývoze do tretích krajín (tá je daná vnútroštátnymi právnymi normami tretích krajín). Pomohla by tiež štandardizáciou noriem v tretích krajinách s krajinami EÚ pre bežne používané produkty, akými sú napríklad nabíjacie káble. Respondenti zo Slovenska výraznejšie (54 %) ako respondenti v celej EÚ (43 %) uprednostňujú obchodné dohody, ktoré by v tretích krajinách zabezpečili rovnaké výrobné normy, aké platia v Únii.

Bariérou expanzie na zahraničné trhy je nízka miera inovácií na Slovensku, zvlášť v sektore MSP. Existuje silný vzťah medzi internacionalizáciou a inováciou (EK, 2014). Inovácie sa stali dôležitou podmienkou získania konkurenčnej výhody na zahraničnom trhu a ako faktor expanzie na zahraničné trhy ich pomenúva aj vládna Koncepcia.

Graf č. 12: **Inovujúce podniky na Slovensku (% podnikov)**



Zdroj: Eurostat, CIS 2022 (podniky s viac ako 10 zamestnancami)

Slovensko zaostáva v inovačnej aktivite za väčšinou štátov EÚ a aj tie najinovatívnejšie európske krajiny zaostávajú za Čínou a USA[6]**.** Na Slovensku bolo podľa štatistického úradu Eurostat v roku 2022 medzi podnikmi s viac ako 10 zamestnancami iba 35 % inovátorov (37 % v predchádzajúcom zisťovaní v roku 2020). Zvyšok podnikov neinovuje produkty ani procesy. Slabšie výsledky malo len 5 z 29 sledovaných európskych krajín. Čím menší podnik, tým je slabšia jeho inovačná aktivita. Medzi malými podnikmi je 31 %, medzi strednými 41 % inovátorov. Za inovované produkty utŕžia malé podniky minimálnu časť svojich tržieb, najmenšiu spomedzi krajín EÚ.

V inovačných aktivitách zaostávajú aj podniky priemyselnej výroby, čo je vážny rizikový element pre priemyselne orientovanú ekonomiku. Menej priemyselných inovátorov strednej veľkosti (s väčšou šancou internacionalizácie, ako majú menšie podniky) má len Rumunsko. Navyše, v zavádzaní inovácií, ale tiež v digitalizácii pretrvávajú rozdiely medzi úspešnejšími odvetviami so zahraničným kapitálom a zaostávajúcimi odvetviami s prevahou domácich podnikov; nadnárodné korporácie so sídlom v zahraničí tvoria pritom vyše tretinu inovátorov na Slovensku, vyšší podiel zahraničných inovátorov v EÚ má len Luxembursko ako tradičné sídlo nadnárodných spoločností (IHA, 2023).

Vládna Koncepcia zdôrazňuje aj ďalšiu podmienku internacionalizácie – digitálnu zrelosť. V roku 2024 malo minimálne základnú úroveň digitálnej intenzity necelých 63 % MSP na Slovensku. Horšie výsledky mali len štyri štáty EÚ.

Cieľom Digitálneho kompasu EK do roku 2030 je, aby viac ako 90 % MSP v EÚ dosiahlo aspoň základnú úroveň digitálnej intenzity, čo znamená plnenie aspoň štyroch z 12 podmienok: viac ako polovica personálu s prístupom k internetu, rýchlosť internetu minimálne

[6] V snahe zmierniť inovačnú medzeru medzi EÚ a vyspelými inovátormi EK v januári 2025 prijala Kompas konkurencieschopnosti, ktorý zahŕňa inovačnú, dekarbonizačnú a bezpečnostnú stratégiu. Okrem toho EK navrhuje vytvoriť tzv. 28. právny režim (ako doplnok k súčasným 27 systémom) na zníženie prekážok podnikania, ktorý by upravoval dane, pracovné či konkurzné právo. Spoločnosti by si tento právny režim mohli vybrať namiesto národného systému.

30 Mb/s, e-commerce predaje najmenej 1 % obratu, predaje cez web vyššie ako 1 % obratu a 10 % z predajov cez web tvoria B2C predaje, prijaté kyberbezpečnostné opatrenia, vzdelávanie zamestnancov v oblasti kyberbezpečnosti, využívanie opatrení IKT bezpečnosti, tréning personálu v oblasti IKT, podnik zamestnáva IKT špecialistov, využíva AI technológiu, umožňuje vzdialený prístup k mailom či podnikovým dokumentom a organizuje online stretnutia.

Ani základnú úroveň digitalizácie na Slovensku nedosahuje približne 42 % malých podnikov a 16 % stredných podnikov. Digitalizáciu MSP brzdí nedostatok IKT špecialistov, nízka miera vzdelávania zamestnancov v oblasti IKT a slabšia implementácia kyberbezpečnostných opatrení. Ak zavádzanie technológií AI určí budúce smerovanie ekonomického rastu, potom je základ v podnikoch s vyššou a veľmi vysokou digitálnou intenzitou. Z týchto digitálne zrelších skupín využíva umelú inteligenciu 4,6 % MSP na Slovensku (5,4 % v EÚ27). Zväčša sú to neobchodovateľné odvetvia z oblasti komunikácií, médií a spracovania textu a obrazu.

3.4 Kompozitný ukazovateľ výkonnosti MSP

Bariéry internacionalizácie európskych MSP sumarizuje a každoročne publikuje Spoločné výskumné centrum EK[7] v rámci kompozitného ukazovateľa výkonnosti MSP. Ukazovateľ je jedným z hlavných nástrojov EK na monitorovanie pokroku pri vykonávaní iniciatívy Small Business Act. Iniciatíva v zmysle zásady „najskôr myslieť v malom“ zdôrazňuje potrebu zohľadňovať záujmy MSP pri tvorbe vnútroštátnych a európskych politík. Deviata štatistická dimenzia kompozitného ukazovateľa hodnotí úroveň internacionalizácie pomocou intenzity e-obchodu MSP s tretími krajinami, dostupnosti obchodných informácií a zapájania MSP do konzultácií s vládou. Ďalej hodnotí dostupnosť elektronickej výmeny dát, automatizovaných colných procedúr, uplatňovania risk manažmentu, zložitosť hraničných kontrol, existenciu jednotných miest na predkladanie požadovaných dokumentov, colné konania, spoluprácu s pohraničnými orgánmi krajiny či vývoz MSP do tretích krajín. Miera internacionalizácie slovenských MSP je podľa súhrnného hodnotenia pod priemerom EÚ spolu s ďalšími 10 krajinami (z 27 krajín). Česko, Poľsko a Maďarsko majú nadpriemerné výsledky.

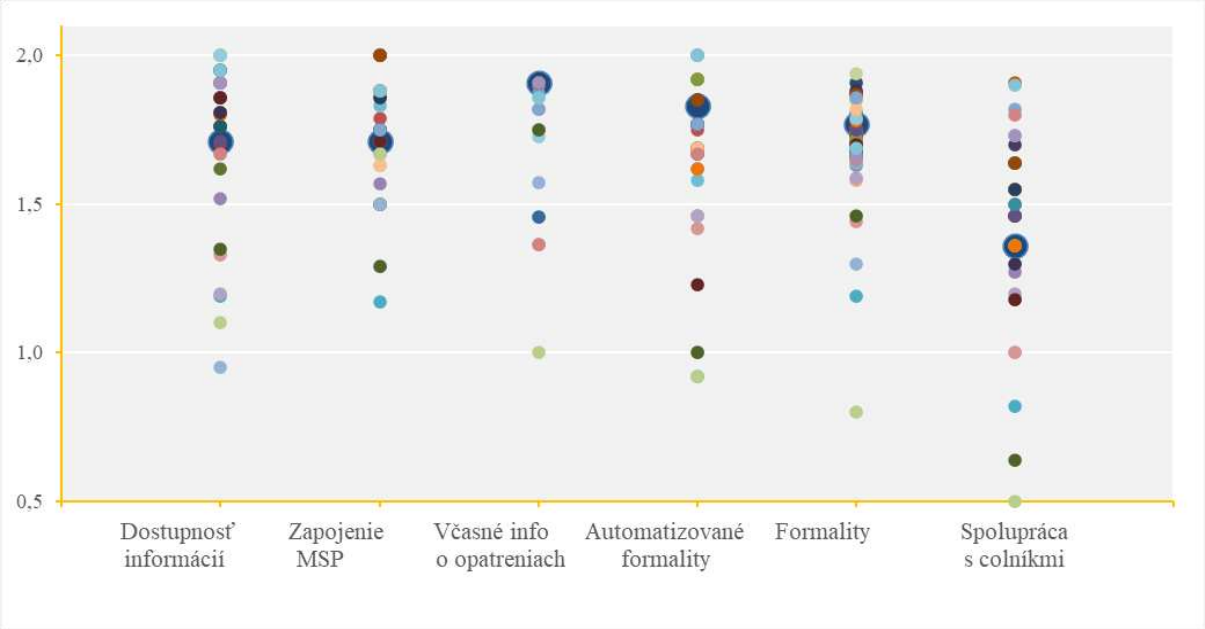
V rámci dimenzie internacionalizácie slovenské MSP pozitívne hodnotia dostatok včasných informácií o pripravovaných opatreniach. To im umožňuje prijať adekvátne rozhodnutia o ďalšom postupe. Rovnako pozitívne je hodnotené automatizované spracovanie formulárov a automatizované obchodovanie. Spolupráca s colnými orgánmi a zapájanie sa do diskusií o tvorbe opatrení je hodnotené na úrovni priemeru krajín EÚ.

Internacionalizáciu brzdia konkrétne regulácie v tretích krajinách a interné faktory firiem. Najmä vysoká miera regulácií a zdĺhavé získavanie povolení v tretích krajinách, ale aj nedostatočné dotácie na technológie a nižšia kompetentnosť zamestnancov pomáhajúcich agentúr spôsobili, že sa Slovensko ocitlo na spodných priečkach rebríčka. Online informácie o preprave osôb a tovaru boli hodnotené pozitívne. Ponukou a predajom ekologických produktov sa slovenské MSP zaradili medzi úspešnejšie krajiny EÚ, a to aj napriek nedostatočnej podpore ekologizácie procesu či produktu. Výsledky poukazujú na zaostávanie sektora v prevádzkovaní a využívaní vlastného webu alebo aplikácie. Podnikové webové stránky sú síce v slovenskom sektore MSP menej rozšírené než v EÚ (71 % oproti 78 %), ale

[7] JRC (Joint Research Centre) každoročne zostavuje súbor hodnotiacich ukazovateľov (SPR) podľa zadania GR GROW. Údaje pochádzajú z viacerých zdrojov (najmä OECD, Eurostat, Comext a do roku 2015 aj Doing Business Svetovej banky).

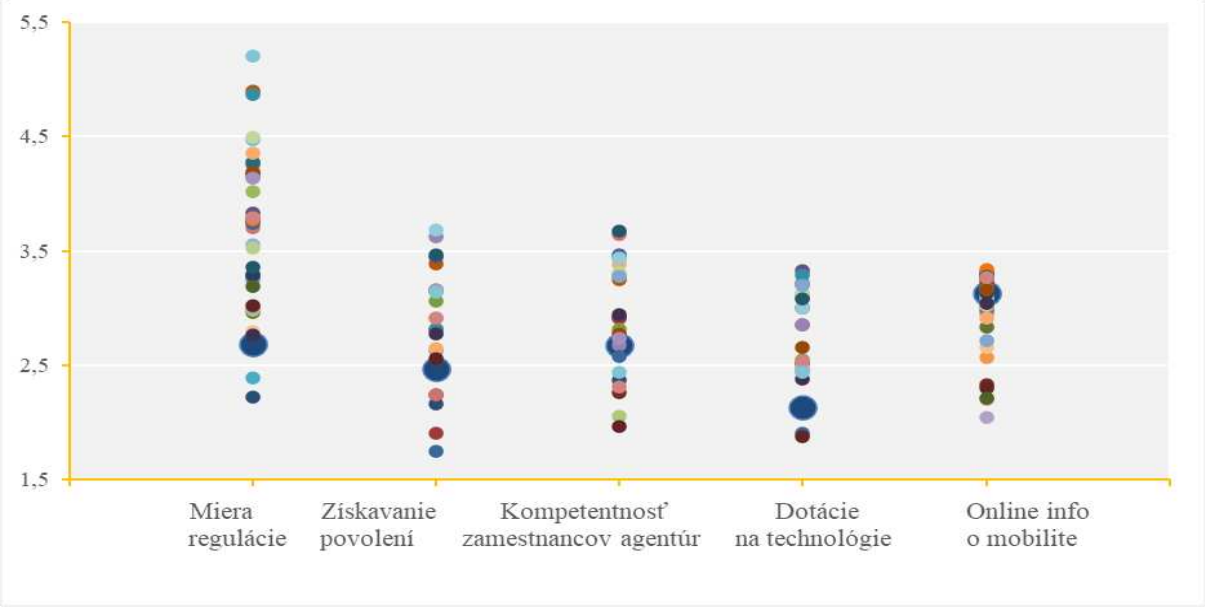
detailnejší pohľad na sektor potvrdzuje minimálne európsku úroveň. Online objednávanie tovarov alebo rezervácie služieb umožňuje približne rovnaká časť MSP na Slovensku (22 %) ako v EÚ (21 %) a aspoň dvojjazyčný web má väčšia časť slovenských MSP (30 %), ako je priemer EÚ (27 %).

Graf č. 13: **Hodnotenie podnikateľského prostredia z hľadiska internacionalizácie MSP v krajinách EÚ**



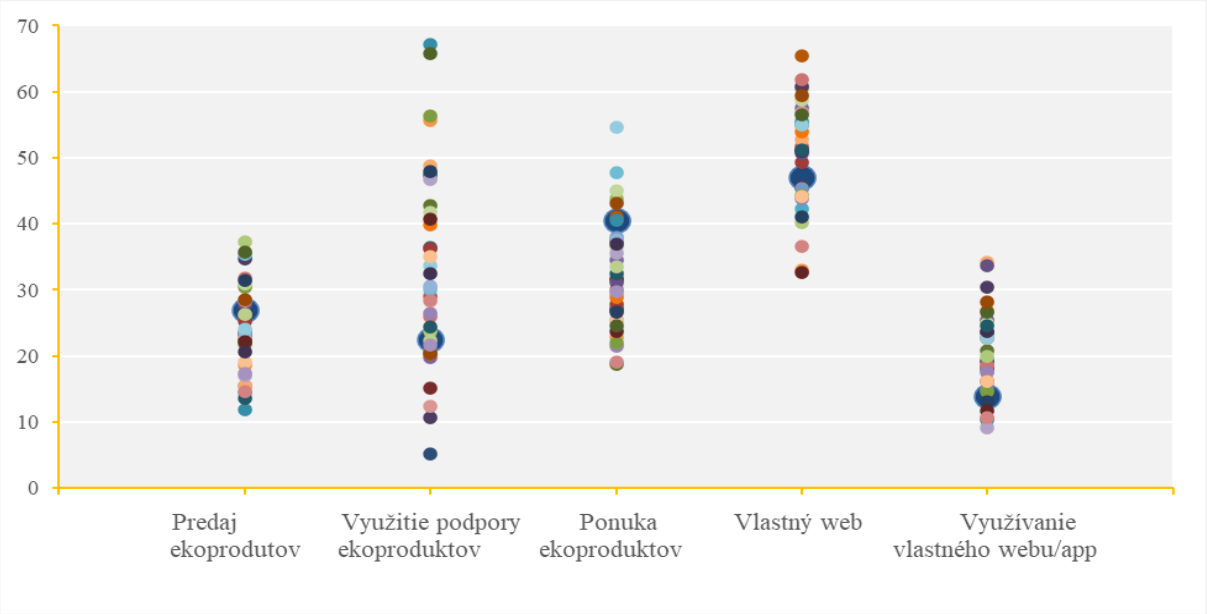
Zdroj: Spoločné výskumné centrum EK, SPR 2023.
Pozn.: Zväčšený bod predstavuje Slovensko. Čím vyššie je umiestnený, tým lepšie výsledky krajina dosahuje v porovnaní s ostatnými štátmi EÚ.

Graf č. 14: **Hodnotenie regulácií z hľadiska internacionalizácie MSP v krajinách EÚ**



Zdroj: Spoločné výskumné centrum EK, SPR 2023.
Pozn.: Zväčšený bod predstavuje Slovensko. Čím vyššie je umiestnený, tým lepšie výsledky krajina dosahuje v porovnaní s ostatnými štátmi EÚ. Údaje o online informáciách o mobilite sú normalizované.

Graf č. 15: **Hodnotenie digitalizácie a ekologizácie MSP v krajinách EÚ**



Zdroj: Spoločné výskumné centrum EK, SPR 2023.
Pozn.: Zväčšený bod predstavuje Slovensko. Čím vyššie je umiestnený, tým lepšie výsledky krajina dosahuje v porovnaní s ostatnými štátmi EÚ. Údaje o využívaní vlastného webu alebo aplikácie sú normalizované.

Schopnosť MSP úspešne fungovať na zahraničných trhoch spája Švajčiarsky inštitút manažérov s potrebou strategického riadenia (Best practices, 2024). S uvedomením si hlavných nevýhod MSP, ktorými sú nedostatok času a často aj odborných znalostí v oblasti strategického riadenia, menšia atraktívnosť pre kvalifikovaných zamestnancov, nedostatok financií na rast, nedostatočné plánovanie nástupníctva, inštitút zdôrazňuje nutnosť definovať komplexnú stratégiu rozvoja. Tá má byť pravidelne prehodnocovaná a podľa potreby upravovaná. Stratégia vymedzí ciele vlastníka vrátane jeho snáh o expanziu na zahraničné trhy, a to s ohľadom na zodpovednosť voči spoločnosti, zamestnancom, zákazníkom, dodávateľom, vlastníkom podniku a životnému prostrediu.

4 Prehľad a zhodnotenie podpory internacionalizácie MSP na Slovensku

Kapitola poskytuje prehľad nástrojov pomoci národných a nadnárodných aktérov. Národní aktéri sú daní vládnou Koncepciou, nadnárodní aktéri predstavujú inštitúcie na úrovni EÚ. Nástroj pomoci je definovaný ako opatrenie verejnej alebo verejno-súkromnej inštitúcie na podporu akejkoľvek formy internacionalizácie MSP. Medzi nástroje neboli zaradené aktivity zahraničných veľvyslanectiev a ekonomických diplomatov, ktorí sú často spolupracujúcimi subjektmi hlavných aktérov, ale rôznorodosť ich kompetencií a činností presahuje záber tohto materiálu.

Zdrojmi informácií o národných nástrojoch boli výročné správy a dokumenty národných aktérov, online platforma Kohesio s informáciami o projektoch zo štrukturálnych fondov EÚ, čerpaných do roku 2023, ako aj hodnotiace správy ÚOŠS, prerokované vládou SR (do 19. 2. 2025). Zdrojom informácií o nadnárodných nástrojoch bola Štúdia o stratégii internacionalizácie MSP v EÚ (EK, 2025), ktorú pre EK vypracoval Technopolis Group s podporou agentúry IPSOS a siete expertov jednotlivých krajín EÚ.

Účinnosť nástrojov je v tejto kapitole hodnotená na základe osobitnej správy Európskeho dvora audítorov, Štúdie o stratégii internacionalizácie MSP v EÚ pre EK (ďalej len „Štúdia EK“), výročných správ a analýz hlavných aktérov, národných hodnotiacich správ ÚOŠS a oslovených expertov. Súčasťou materiálu nie je kvantifikácia celkového dopadu podpory na internacionalizáciu. Tá si vyžaduje spoluprácu aktérov pri rozsiahlom prieskume prijímateľov pomoci a následnú finančnú a kontrafaktuálnu analýzu na odhalenie príčinných súvislostí medzi podporou a prínosom.

4.1 Národná úroveň

Vládna Koncepcia zdôrazňuje dôležitosť internacionalizácie MSP a jej podpory, nerozlišuje však medzi expanziou na jednotný trh EÚ a na trhy tretích krajín. Hlavnými aktérmi podľa Koncepcie sú SBA, SARIO, EXIMBANKA SR, SIEA a SAMRS, z neštátnych inštitúcií SOPK a iné podnikateľské združenia. Z nich SBA je špecializovaná inštitúcia na posilnenie konkurencieschopnosti aj na trhoch tretích krajín.

Koordinačnou, poradnou a iniciatívnou autoritou v oblasti vonkajších ekonomických vzťahov je Rada vlády SR pre konkurencieschopnosť a produktivitu (ďalej len „Rada“). Podľa štatútu z roku 2021 je zriadená pre potreby zlepšovania medzinárodnej konkurencieschopnosti vrátane podpory exportu, zahraničných investícií a medzinárodnej spolupráce v oblasti inovácií. Rada na svojom ustanovujúcom rokovaní (17. 3. 2022) zriadila tri pracovné skupiny, medzi nimi aj Pracovnú skupinu pre ekonomickú diplomaciu a jednotnú prezentáciu Slovenska v zahraničí. Po prechodnom období Rada aktuálne prechádza procesom inštitucionálnej transformácie na základe novopripravovaného štatútu.

Podpora internacionalizácie MSP na Slovensku je kombináciou finančných a nefinančných nástrojov, ktoré sa v praxi využívajú bez ohľadu na geografické zacielenie podpory na trhy EÚ alebo mimo trhov EÚ. Nástroje zväčša poskytujú viac ako jeden typ podpory. Jednoúčelovými nástrojmi sú všeobecné poradenské služby, výmena informácií, nájdenie obchodného partnera, podnikateľské misie či účasť na výstavách a veľtrhoch. Po zohľadnení skutočnosti, že každý z aktérov ponúka aj poradenskú činnosť pred poskytnutím inej formy pomoci, väčšinu nástrojov možno považovať za viacúčelovú.

Vládna Koncepcia upozorňuje na pomerne vysoký počet existujúcich nástrojov, ktoré by v budúcnosti mali byť adresnejšie a lepšie koordinované. Štúdia EK síce nezaraďuje

Slovensko medzi krajiny EÚ s nadmerným množstvom nástrojov, ale rôzne formy pomoci ponúkané rôznymi aktérmi na Slovensku môžu medzi podnikmi vyvolávať efekt preťaženia voľbou. Neprehľadná pomoc a priveľa možností od rôznych aktérov znižujú možnosť optimálnej voľby. Počet prakticky ponúkaných nástrojov je výsledkom duplicitného alebo aj viacnásobného poskytovania tej istej alebo obdobnej pomoci zo strany viacerých aktérov (napr. účasť na veľtrhoch či podnikateľských misiách).

Hoci množstvo ponúkaných nástrojov je mätúce, nemusí byť nevyhnutne problematické, ak sa nástroje líšia v cieľových skupinách, regionálnom zacielení či intervenčnej logike (Európsky dvor audítorov, 2022). Nástroje uplatňované na Slovensku v princípe vyhovujú zásade odlišného zacielenia (nižšie je hodnotené rozdelenie nástrojov podľa rôznych kritérií). V takom prípade je nevyhnutné mať funkčné jednotné kontaktné miesta v regiónoch (one-stop-shop) a funkčný koordinačný orgán (Radu). Problémom je chýbajúce komplexné hodnotenie skutočnej účinnosti nástrojov (vznik a intenzita zahraničnoobchodného vzťahu, zmena finančného profilu spoločnosti a pod.). Pravidelné prehodnocovanie týchto nástrojov je obzvlášť dôležité v dnešnej rýchlo sa meniacej dobe, kedy sa MSP stretávajú so sprísňovaním obchodných podmienok. Jednotliví národní aktéri nemajú k dispozícii jednotnú metodiku na hodnotenie poskytovanej pomoci. Chýba informácia o celkovom počte jednorazovo, duplicitne či viacnásobne podporených podnikov, a to nielen s cieľom expandovať na tretie trhy. Medzi nástrojmi chýba podpora MSP počas celej fázy internacionalizácie, čo je žiadúce najmä na tretích trhoch.

Otázkou zostáva, či k dosiahnutiu cieľa je nutné podporovať veľký počet MSP, alebo pozornosť zamerať na menšiu skupinu podnikov. Odpoveď možno nájsť v kvantifikácii dopadov na podniky[8] vrátane analýzy miery zlyhania. S prihliadnutím na fakt, že v slovenskej podnikateľskej populácii je vysoký výskyt mikropodnikov a malých podnikov s nízkymi výkonmi a veľmi nízkou produktivitou (Inštitút hospodárskych analýz, 2024), podporu je vhodné obmedziť na nižší počet firiem. Predovšetkým na tretích trhoch prioritného záujmu je potrebné zamerať sa na menší počet podnikov, ale ich podpora má byť komplexná (EK, 2025). Keď sa dostupný balík financií rozloží na príliš veľa podnikov, existuje vysoké riziko, že podpore bude chýbať kritický objem potrebný na dosiahnutie skutočnej zmeny v konkurencieschopnosti sektora MSP (Európsky dvor audítorov, 2022).

Aj keď počet podporovaných MSP neodráža účinnosť nástrojov, je dôležitým a v EÚ najčastejšie používaným kvantitatívnym ukazovateľom rozsahu podpory. Počet ročne podporených MSP sa pohybuje od sedem podnikov v Dánsku po takmer 23-tisíc spoločností v Taliansku (EK, 2025). Nepriamu finančnú pomoc, akou je účasť na podujatiach, priemerne ročne využíva 2500 MSP v EÚ (EK, 2025). Na milión obyvateľov EÚ tak pripadá 6 podporených podnikov. Na Slovensku čerpalo 1408 MSP služby iba jedného z národných aktérov, ak sa zohľadní len počet prvýkrát zúčastnených klientov (SBA, 2023). Na milión obyvateľov Slovenska tak pripadá 260 podnikov, ktoré boli v roku 2023 podporené iba zo strany jediného aktéra (v rokoch 2018 – 2022 to bolo od 400 do 594 podporených podnikov na milión obyvateľov).

[8] Napríklad agentúra SBA porovnala analýzu tržieb a pridanej hodnoty podnikov s pomocou a bez pomoci: Analýza efektívnosti podporných programov pre MSP.

4.1.1 Finančné nástroje

Primárnym národným finančným partnerom je EXIMBANKA SR (bližšie v časti 5.1.5). Nástrojmi priamej finančnej podpory sú dotácie, úvery, úverové záruky či poistné produkty. EXIMBANKA SR financuje aktivity z vlastných zdrojov tvorených základným imaním, fondmi, výsledkom hospodárenia bežného roka a minulých rokov, ako aj z cudzích dočasne použiteľných zdrojov. Zmluva o úvere s EIB umožňuje poskytovať úvery pre MSP na podporu investičných projektov a prevádzkového kapitálu. MSP najviac využívajú predexportné úvery, ktoré umožňujú realizovať vývozný kontrakt aj v prípade slabšieho finančného ratingu exportéra. Predexportný úver je často jedinou cestou, ako môže menší podnik preniknúť aj na menej overené trhy tretích krajín. V tomto smere EXIMBANKA SR plní komplementárnu funkciu komerčného bankového sektora. Špeciálny produkt eMSP rozšíril možnosti poistenia pre malých a stredných slovenských vývozcov. Produkt využívajú najmä mikropodniky do 10 zamestnancov a ročným obratom do 2 mil. eur. Pre svoju jednoduchosť je atraktívny pre začínajúcich exportérov.

Na segment MSP k ultimu roka 2023 pripadlo 12 % celkovej finančnej podpory exportu, ktorý poskytla EXIMBANKA SR (nerozlišuje export na jednotný trh EÚ od exportu do tretích krajín). Zvyšok, 88 % objemu financií, bol určený veľkým klientom. MSP tvorili 60,5 % z počtu klientov využívajúcich bankové produkty (konkrétna početnosť sa vo verejne dostupných materiáloch neuvádza, chýbajú tiež informácie o geografickom zameraní MSP). Z finančných výkazov EXIMBANKY SR vyplýva, že objem úverovania dovozu je oveľa vyšší ako pri vývoze. Opodstatnenosť tohto rozdielu s prihliadnutím na snahy o expanziu vývozu by mohla byť cieľom hlbších analýz aktéra.

Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB), ktorej zriaďovateľom je MF SR, financuje podporu a rozvoj MSP, pričom osobitné portfólio produktov je určené poľnohospodárom. Špecializované nástroje na internacionalizáciu MSP banka neuvádza. Medzi produkty SZRB patrí štandardný úver a banková záruka pre MSP, financovanie poľnohospodárskych subjektov, podpora projektov miest a obcí a podpora obnovy bytového fondu. V pandemickom období banka pomáhala o. i. aj so splácaním colných záväzkov.

Finančnú podporu formou nenávratného finančného príspevku alebo dotácií poskytujú aj ďalší aktéri internacionalizácie (SBA, SARIO, SIEA, SOPK). Zdrojmi financovania sú štrukturálne fondy EÚ, z nich najmä EFRR. Nové eurofondy na najbližšie roky sú spravované predovšetkým cez nový Program Slovensko. Eurofondy nie sú priamo zacielené na internacionalizáciu MSP, tá môže byť vedľajším efektom podpory.

Európsky fond regionálneho rozvoja

V programovom období 2014 – 2020 bolo podľa platformy Kohesio[9] **z EFRR spolufinancovaných vyše 7-tisíc slovenských projektov za 5,6 mld. eur z rozpočtu EÚ**. Väčšina projektov bola zameraná na jednotný trh EÚ. Zvýšenie konkurencieschopnosti MSP sledovalo 1,1 tisíc projektov s priemernou výškou nenávratnej finančnej pomoci 835 eur. V rámci programu Integrovaná infraštruktúra, ktorý mohol nepriamo podporiť expanziu na zahraničné trhy, bolo podporených 2,2 tisíc projektov s priemernou výškou nenávratnej

[9] Databáza obsahuje 11-tisíc projektov zo SR, spolufinancovaných z EFRR, KF a ESF v programovom období 2014 – 2020. Údaje sú platné ku koncu septembra 2023.

finančnej pomoci 2-tisíc eur. Expanziu MSP do tretích krajín osobitne podporoval Národný projekt Internacionalizácia MSP, hoci nebol zameraný len na mimoeurópske trhy.

Audit nástrojov na podporu internacionalizácie MSP v členských štátoch EÚ poukázal na absenciu stratégií internacionalizácie, chýbajúce hĺbkové analýzy cieľových trhov či nedostatočnú odbornú prípravu zamestnancov v medzinárodnom obchode (Európsky dvor audítorov, 2022). Ak podpora MSP formou účasti na veľtrhu alebo podobnou iniciatívou nie je doplnená strategickou víziou, zmenšuje sa jej šanca na úspech. Z analýzy audítorov vyplýva, že väčšina preskúmaných výziev riadiacich orgánov nemala potenciál zahrnúť komplexný prístup k podpore. Kombinácia viacerých nástrojov by pritom mohla riešiť niekoľko prekážok konkurencieschopnosti MSP. Napríklad väčšina výziev v rámci EFRR vyžadovala od MSP podnikateľský plán so špecifickými potrebami podniku. Audítori vytkli riadiacim orgánom, že podnikateľské plány nevyužili na navrhnutie komplexného balíka finančnej a nefinančnej podpory. Namiesto toho plány použili len na posúdenie konkrétnej navrhovanej investície.

Tab. č. 5: **Eurofondové projekty**

P.č.	Kritérium členenia	Počet projektov	Oprávnené výdavky v tis. EUR	Spolufinancovanie z rozpočtu EÚ v tis. EUR	Priemerná miera spolufinancovania z rozpočtu EÚ v %	Priemerná výška nenávratnej finančnej pomoci tis. EUR/projekt
	A	B	C	D	E	F
1	EFRR, KF, ESF	10 707	15 861 775	11 171 442	70	1 043
2	EFRR	7 148	8 399 242	5 591 952	67	782
3	Program Integrovaná infraštruktúra	2 246	6 827 862	4 540 334	67	2 022
4	Cieľ Konkurencieschopnosť MSP	1 120	1 421 010	935 364	66	835
5	Národný projekt Internacionalizácia MSP	1	35 573	17 147	48	17 147
6	Cieľ cezhraničná spolupráca	38	35 154	30 958	88	815

Zdroj: Kohezio.eu, vlastné výpočty
Pozn.: Projekty slovenských subjektov spolufinancované z prostriedkov EÚ v programovom období 2014 – 2020 s čerpaním do roku 2023. Medzi cieľom „Konkurencieschopnosť MSP“ a programom „Integrovaná infraštruktúra“ je prienik, projekt môže byť zaradený v obidvoch skupinách.

Väčšina výziev bola zameraná na riešenie jediného problému. Nebolo možné predložiť projekt, ktorý by bol zameraný na rôzne zložky konkurencieschopnosti MSP (inovácie, technológie, kvalifikácia, internacionalizácia). Ak podnik chcel riešiť viaceré bariéry konkurencieschopnosti, musel podať viacero žiadostí v rámci rôznych samostatných výziev. Potreby podnikov sa neriešili komplexne, čo znižuje efektívnosť podpory.

Audit vytkol riadiacim orgánom, že výzvy sa len zriedka zameriavali na procesy s pridanou hodnotou, ktoré by zvýšili dlhodobú konkurencieschopnosť MSP (napr. zvýšenie kapacít v oblasti výskumu, vývoja a inovácií alebo prienik na nové trhy). Málo projektov ponúkalo MSP prispôsobené poradenské služby s cieľom prekonať špecifické prekážky konkurencieschopnosti. Projekty podporovali najmä jednotlivé MSP, nie skupinu podnikov, čo obmedzovalo účinnosť pomoci. Financovanie projektov sa väčšinou

uskutočňovalo prostredníctvom nesúťažných výziev a výberových konaní, v rámci ktorých financie získala každá žiadosť, ktorá spĺňala minimálne výberové kritériá.

Pozitívnym zistením auditu bolo zvýšenie výrobnej kapacity a inovácia výrobkov po obstaraní nových alebo technologicky vyspelejších strojov a zariadení. Nie všetky preskúmané projekty však dostatočne riešili kľúčové potreby na zvýšenie efektívnosti produkcie. Niektorým chýbalo nadobúdanie nových zručností, iní sa neuplatnili na zahraničných trhoch. Jednoduché spolufinancovanie konkrétnych produktívnych investícií (ako je nákup nových strojov) v mnohých preskúmaných prípadoch neviedlo k preukázateľnému zlepšeniu konkurenčnej pozície MSP na trhu.

Príklady podpory konkurencieschopnosti slovenských podnikov s identifikovanými výzvami na komplexnejšiu pomoc

Podnik exportujúci na jednotný trh EÚ:
Podnik v zahraničnom vlastníctve sa špecializuje na výrobu presných strojových dielcov a komponentov v malých a stredných sériách, lisovanie plechových výliskov a ich montáž. Zakúpením automatickej linky podnik plánoval zefektívniť výrobu a skrátiť produkčné časy tak, aby si udržal pozíciu na trhu. EFRR financoval 35 % z celkových oprávnených výdavkov. Z finančných výkazov vyplýva, že tržby podniku po realizácii projektu zostali na stabilnej úrovni, vzrástla likvidita, poklesol dlh aj záväzky. Cieľ podniku možno považovať za splnený. Internacionalizácia sa netýkala tretích krajín, cieľovým trhom boli krajiny EÚ. Očakávaným sprievodným zámerom mohol byť prienik na trhy tretích krajín.

Príklad nadväzujúcej pomoci z eurofondov:
Podnik z oblasti OZE pripravil najskôr so 70% finančnou pomocou EFRR štúdiu uskutočniteľnosti, ako komplexne zabezpečiť celoročnú energetickú nezávislosť objektov. Na základe štúdie uskutočniteľnosti podnik predložil projekt vývoja nového produktu. V projekte zdôraznil svoje ciele od kompletizácie vývojových a realizačných aktivít až po štádium pripravenosti vstúpiť na európsky a celosvetový trh. Podnik čerpal pomoc aj na rozvoj pracovných zručností v technológiách OZE. Z finančných výkazov vyplýva, že podniku sa nepodarilo obnoviť tržby na predpandemickej úrovni. Klesajúca EBITDA a rastúce kreditné riziko je výzvou pre podnik a pomáhajúcich aktérov, aby vyhodnotili aktuálnu pozíciu spoločnosti. Ak ide o (obvyklé) prechodné zhoršenie finančnej stability v určitej inovačnej fáze, podnik možno podporiť strategickým riadením, prípadne ďalšou finančnou alebo nefinančnou pomocou. Inak by pomáhajúci aktéri mali kvantifikovať náklady premárnenej príležitosti. Tie vznikajú v prípade, ak je časť projektových aktivít úspešná, ale nepodarí sa ich dotiahnuť do úspešnej realizácie na trhu. Problémom sú chýbajúce doplnkové aktivity (rozvoj marketingových politík či obchodných kanálov) k hlavnému projektovému zámeru (vývoj nového produktu).

Príklad začínajúceho podnikateľa:
Spoločnosť plánovala rozbehnúť polygrafickú výrobu. S obstaraním technológie pomohol EFRR, ktorý financoval 60 % obstarávacích nákladov. Novovzniknutý podnik v súčasnosti funguje s vysokou ziskovou maržou v pomere k tržbám, ktoré pozvoľne rástli. V ostatných dvoch rokoch sa stabilizovali na nižšej úrovni. Ako ďalšia fáza rozvoja podnikania prichádza do úvahy internacionalizácia s podporou národných aktérov.

Príklad expanzie tuzemského podniku do tretích krajín:
Výrobca s dlhodobou stabilnou pozíciou na slovenskom trhu s potravinami a nápojmi identifikoval rozpoznateľnosť svojej značky ako podmienku ďalšieho rozvoja. Získal podporu z EFRR (65 % oprávnených nákladov) na nákup laserovej technológie na dekorovanie obalov. Technológiu využil nielen pre vlastnú potrebu, ale aj pre externých zákazníkov, čím zaplnil dieru na trhu a vytvoril ďalší zdroj výnosov. Spoločnosť zaznamenala pozoruhodný rast tržieb, EBITDA aj pracovného kapitálu. Jednoznačné odlíšenie značky a jej zviditeľnenie pomohlo posilniť exportné aktivity spoločnosti aj mimo EÚ.

Príklad snahy o presun cezhraničných nákupov slovenských spotrebiteľov na domáci trh:
Spoločnosť dodávajúca produkty do nábytkárskeho priemyslu plánovala zmeniť charakter firmy z obchodnej na obchodno-výrobnú. So spolufinancovaním z EFRR v podiele 84 % z oprávnených nákladov spoločnosť obstarala viacero nových technológií. Chcela dobehnúť technologickú medzeru, ktorú pociťovala oproti konkurencii. Sprevádzkovaním technológií podnik dosiahol jednorazový nárast tržieb aj EBITDA. Následný pokles výkonov však indikuje, že spoločnosti chýba stratégia rozvoja, prípadne aj analýza možností presunu výroby do tretích krajín alebo iných foriem internacionalizácie.

Financovanie malo skôr formu grantov než návratných foriem podpory (napr. úvery, záruky alebo vlastný kapitál). Ale žiaden z podporených podnikov, ktoré preskúmali audítori, neuvádzal prístup k financovaniu ako kľúčovú prekážku obmedzujúcu konkurencieschopnosť. Niektoré podniky by dokonca uskutočnili rovnakú investíciu aj bez financovania z EÚ. Audit konštatoval, že využitie návratných foriem podpory by umožnilo podporiť viac podnikov. Upozornil aj na možné narušenie hospodárskej súťaže. Zhoršili sa totiž hospodárske vyhliadky tých MSP, ktoré neboli príjemcami grantov a súťažili na rovnakom regionálnom alebo vnútroštátnom trhu ako príjemcovia pomoci. Tým sa znížil celkový čistý účinok podpory EÚ na celý podnikateľský sektor.

Niektoré krajiny rozdeľujú podporu medzi väčší, iné medzi menší počet podnikov. Napríklad Slovensko predpokladalo z EFRR financovať podporu konkurencieschopnosti pre takmer 11-tisíc MSP, zatiaľ čo Rakúsko v rovnakom období len 435 spoločností. V dôsledku toho sa výška finančnej podpory, pripadajúca na jeden podnik, v jednotlivých členských štátoch výrazne líši. Na jeden podporený podnik v Rakúsku pripadal 5-krát vyšší objem financií ako na Slovensku. Audítori upozornili na riziko minutia cieľa v prípade, že sa dostupný balík peňazí rozdelí medzi veľké množstvo podnikov.

Program Slovensko – aktuálny zdroj financovania

Nový Program Slovensko, cez ktorý sú v súčasnosti administrované eurofondy, z prostriedkov EÚ financuje projekty, ktoré buď explicitne podporujú internacionalizáciu MSP, alebo sú zamerané na podporu MSP. Bez nároku na úplnosť uvádzame najdôležitejšie projekty:

Podpora internacionalizácie MSP 2 (SARIO) plánuje vytvoriť predpoklady pre úspešný prienik MSP na zahraničné trhy:

- Forma podpory: vouchery na zabezpečenie individuálnej účasti MSP na medzinárodných podujatiach podľa ich vlastného výberu, poradenstvo, podnikateľské misie, vzdelávanie.
- Obdobie realizácie hlavných aktivít: 1/2024 – 11/2026.
- Zazmluvnená suma: 12,7 mil. eur.
- Merateľné ukazovatele: Počet zrealizovaných sourcingových dopytov bez ohľadu na uzavretie obchodného vzťahu, počet podporených podnikov a účastí na podujatiach.
- Merateľný výsledok: podiel ekonomicky aktívnych podnikov rok po poskytnutí pomoci.

Horizontálna podpora malého a stredného podnikania (SBA) plánuje zlepšiť postavenie MSP:

- Formy pomoci: vouchery na zapájanie slovenských MSP do európskych programov, poradenstvo, monitoring podnikateľského prostredia, lepšia regulácia.
- Plánovaná realizácia: 4/2024 – 3/2026.
- Zazmluvnená suma 7 mil. eur.
- Merateľné ukazovatele: počet analytických výstupov o regulačnom prostredí, počet podujatí, podniky podporované grantmi, podniky s nefinančnou podporou, nové podporované podniky.
- Merateľný výsledok: podiel ekonomicky aktívnych podnikov rok po poskytnutí podpory.

Finančné nástroje implementované v rámci priority 8P1 (Slovak Investment Holding, a. s.) so zámerom podporiť rozvoj MSP a tvorbu udržateľných pracovných miest:

- Formy pomoci: finančné nástroje.
- Plánovaná realizácia: 3/2024 – 12/2029.
- Zazmluvnená suma 47 mil. eur.
- Merateľné ukazovatele: podniky podporované finančnými nástrojmi.
- Merateľný výsledok: súkromné investície v rovnakej výške ako verejná podpora.

Zelená podnikom (SIEA) plánuje zlepšiť energetickú efektívnosť prostredníctvom energetických auditov pre MSP:

- Formy pomoci: poukážky na inštaláciu zariadení OZE, energetický audit.
- Plánovaná realizácia: 10/2024 – 12/2029.
- Zazmluvnená suma 80 mil. eur.
- Merateľné ukazovatele: počet podporených MSP, dodatočná výrobná kapacita z OZE.
- Merateľný výsledok: odhad emisií skleníkových plynov, celková vyrobená energia z OZE.

Merateľné ukazovatele zostali aj v novom Programe Slovensko vo forme počtu podporených podnikov. Využívanie eurofondov je viac zamerané na čerpanie financií, než na výsledky. Nová politika súdržnosti EÚ predpokladá prechod od zamerania na výdavky k zameraniu na výsledky. Prioritou implementácie eurofondov má byť podľa EK financovanie nesúvisiace s nákladmi. Ako je zdôraznené vo Východiskovej pozícii SR k politike súdržnosti EÚ po roku 2027 (MIRRI SR, 2025), EK by mala spolu s Európskym dvorom audítorov aktívne pomáhať členským štátom EÚ pri vývoji podrobných metodík s cieľom zvýšiť právnu istotu. Kontroly prijímateľov by sa mali zjednodušiť a namiesto formálneho overovania súladu uplatňovať výkonnostne založený audit.

4.1.2 Nefinančné nástroje

Najväčší počet nástrojov na Slovensku je zameraný na poradenstvo (všeobecné a individualizované), informačné a konzultačné služby. Ďalej je to podpora účasti na medzinárodných výstavách, veľtrhoch a podnikateľských misiách. Organizujú ich ÚOŠS, SBA, SARIO či SOPK. Centralizované služby pre vybraný sektor sú zriedkavé (MPRV SR pre agropotravinársky sektor, SARIO zriadilo odvetvovo zameranú Slovenskú kooperačnú burzu alebo zabezpečuje implementáciu vesmírneho projektu).

Vzdelávaniu sa venujú vzdelávacie platformy, reprezentované napríklad Exportnou akadémiou (SARIO). Tá sa postupne transformovala z tradičného vzdelávacieho programu na komplexnú platformu kombinujúcu teoretické znalosti, praktické skúsenosti, prípadové štúdie a sieťovanie. Pokryla široké spektrum tém od základov cez špecifické regulačné požiadavky až po najnovšie trendy v medzinárodnom obchode. Na základe výzvy SBA podporila projekty na rozvoj a posilňovanie podnikavosti a podnikateľských zručností pre všetky stupne vzdelávania, ktoré rozvíjajú mäkké zručnosti, tímovú spoluprácu a kritické myslenie. Projekty inovatívnym spôsobom rozvíjali žiakov a učiteľov. SIEA organizovala vzdelávací program pre žiakov posledných dvoch ročníkov stredných škôl a študentov vysokých škôl. Workshopy boli zamerané nielen na získavanie vedomostí o inováciách a kreativite, ale aplikovali inovácie priamo v reálnom prostredí. V ideálnom prípade mohlo byť inovatívne riešenie žiakov implementované v ich škole alebo vo firme, pre ktorú študenti riešili zadaný problém.

Väčšina nástrojov je rovnako ako v iných členských krajinách EÚ sústredená na podporu exportu. Realizované projekty slovenských spoločností z databázy Kohesio[10] potvrdzujú snahu MSP preniknúť alebo udržať sa na najdôležitejšom odbytisku slovenského exportu, na jednotnom trhu EÚ. Trhy tretích krajín boli cieľom prevažne tých podnikov, ktoré už mali skúsenosti s exportom mimo EÚ.

Komplexná pomoc je zameraná na prílev zahraničných investícií na Slovensko. Investorom je poskytovaná pomoc vo všetkých fázach podnikania, od aktívneho vyhľadávania investorov cez predinvestičnú pomoc po podporu formou regionálnej investičnej pomoci. Ďalej majú možnosť nepriamej finančnej podpory formou výstavby infraštruktúry či inej pomoci (získanie povolení k investičnej a výrobnej činnosti a k pobytu manažérov a ich rodinných príslušníkov z tretích krajín). Nechýba ani systematická podpora etablovaných investorov. Využívajú sa nástroje typu štátna investičná pomoc z rezortu hospodárstva, konzultačná, technická a asistenčná pomoc SARIO či propagačná a akvizičná činnosť ÚOŠS v zahraničí.

Ostatným formám internacionalizácie, najmä podpore priamych investícií v zahraničí je venovaná minoritná pozornosť. Tie sú pritom na špecificky nízkej úrovni, ktorá zodpovedá počiatočným štádiám rozvoja ekonomiky (IHA, 2024). Snaha o umiestnenie slovenskej investície v zahraničí je zúžená na všeobecné poradenstvo a poskytovanie konzultácií.

4.1.3 Zameranie na cieľové skupiny a tematické oblasti

Nástroje internacionalizácie MSP využívajú najmä podniky v tuzemskom vlastníctve, hoci kritériom oprávnenosti prijímateľa je sídlo, nie vlastníctvo firmy. To je v súlade s obvyklou praxou v iných členských krajinách EÚ. Za „slovenské MSP“ sú považované „MSP na území Slovenska“. Ako vyplynulo z konzultácií (Technopolis, 14. 2. 2025), otázka vlastníctva je skutočne relevantná, hoci kritériá pomoci sa zvyčajne netýkajú vlastníctva. Na podporu majú nárok aj podniky s prevažujúcim zahraničným vlastníctvom, ktoré sú už internacionalizované na Slovensku. Ak expanziou na tretie trhy upevňujú pozíciu podniku alebo podporujú rozvoj inovačných aktivít či zamestnanosti na Slovensku, podpora je opodstatnená. Z preskúmania 100 vybraných podnikateľských projektov MSP z databázy Kohesio[11] vyplýva, že 93 prijímateľov bolo v období schválenia pomoci v tuzemskom vlastníctve, ďalšie dve spoločnosti boli v družstevnom vlastníctve. Len 5 podnikov malo zahraničného vlastníka.

Pri plnení zámeru, aby aktéri podporujúci MSP boli čo najbližšie k cieľovým skupinám, sú určité medzery v územnom rozmiestnení a v oblasti koordinácie v regiónoch. Zastúpenie v regiónoch má SARIO (3 pobočky), SOPK (8 komôr) a SZRB (9 zastúpení). Agentúra SBA podporila vznik troch druhov poradenských centier v regiónoch (Regionálne poradenské a informačné centrum, Podnikateľské inovačné centrum, Centrum prvého kontaktu). SIEA v spolupráci so samosprávnymi krajmi plánuje vybudovať 23 regionálnych centier udržateľnej energetiky a 8 krajských centier, ktoré majú pripraviť a implementovať dekarbonizačné stratégie šité na miestne pomery. V súvislosti s obsluhou regiónov možno zmieniť novozriadenú sieť Regionálnych centier MIRRI SR (7 krajských a jedno bratislavské centrum). Sieť poskytuje bezplatné poradenstvo záujemcom o čerpanie eurofondov a v tomto rozmedzí môže podporiť snahy MSP o internacionalizáciu. Okrem svojej agendy sieť sprostredkúva klientom aj agendu partnerských organizácií, s ktorými má dohodu

[10] Vyhľadávanie v opise 2 246 projektov, ktoré sú zaradené v rámci programu Integrovaná infraštruktúra.
[11] Vybraných prvých 100 projektov MSP z programu Integrovaná infraštruktúra. K názvu prijímateľa (v prípade potreby dohľadaný) bolo pridelené IČO a finančné ukazovatele zo zdrojov: finstat.sk a valida.sk.

o spolupráci. Z partnerov, ktorí riešia problematiku MSP, má dohodu iba s Plánom obnovy a odolnosti.

Relevantnou otázkou je odvetvové zameranie nástrojov. Zatiaľ čo veľtrhy a výstavy sú zväčša sektorovo zamerané (57 z 59 náhodne vybraných aktivít), inovačné nástroje sú koncipované širšie, nezameriavajú sa na jedno odvetvie. Technológie a inovácie sú zväčša odvetvovo agnostické, jedna technológia môže byť využitá v rôznych odvetviach bez potreby špecifických úprav. Existujú aj nástroje na pomoc s technológiami a inováciami, ktoré reflektujú štruktúru slovenskej ekonomiky a zameriavajú sa na priemysel (Inovačný sourcing Industry 4.0) či agropotravinárstvo (DIGICROSSGEN). Osobitnú kapitolu tvoria nástroje súvisiace s projektami Slovenskej vesmírnej kancelárie.

Inovácie sú zásadným faktorom internacionalizácie, preto si osobitnú pozornosť zasluhujú inovačné nástroje. Základnú schému národných politík v tejto oblasti určila Národná stratégia výskumu, vývoja a inovácií 2030 (ďalej len „Stratégia“). Doterajší stav inovačných nástrojov roztrúsených medzi viaceré implementačné agentúry mal slabé výsledky. Cieľovým stavom Stratégie je presunúť grantové schémy jednotlivých rezortov, ktoré súvisia s inováciami, na úroveň troch hlavných implementačných entít. Jedna z nich má byť zameraná aj na podporu najinovatívnejších slovenských firiem pri expanzii na zahraničné trhy a rozvoj MSP. Dnes túto úlohu čiastočne vykonáva SARIO. Stratégia počíta s vysielaním pracovníkov jednotlivých rezortov (vrátane SARIO) a inovačných expertov VAIA na zastupiteľské úrady. Po konzultácii s MZVEZ SR a MIRRI SR budú vyslaní pracovníci vyberať inovačných expertov priamo v daných krajinách. V súvislosti so Stratégiou je potrebné VAIA považovať za dôležitého aktéra internacionalizácie MSP.

4.1.4 Nástroje z hľadiska fáz podnikania a internacionalizácie

Špecifické nástroje sa zameriavajú na podporu MSP v jednotlivých fázach podnikania (vznik podniku, rozvoj aktivít, prekonávanie prekážok, stabilizácia a rast). Možnosť účasti na medzinárodných konferenciách (napr. „Startup sharks“, SARIO) je podporou podniku vo fáze vzniku. V rozvojovej fáze, pri posilňovaní internacionalizácie, boli pre MSP určené aktivity Národného projektu „Internacionalizácia MSP“ a pokračujúca „Internacionalizácia MSP 2“. Krátkodobé a dlhodobé konzultácie (do 10 hodín resp. 80 hodín, SBA) boli explicitne určené na posilnenie internacionalizácie. Problémovú fázu podniku môže riešiť svojimi nástrojmi EXIMBANKA SR. SZRB ponúka úver so zárukou Európskeho investičného fondu pre podniky s dlhšou ako 3-ročnou podnikateľskou aktivitou. Žiadna forma pomoci nesprevádza podnik počas všetkých jeho vývojových etáp internacionalizácie, od experimentovania cez riešenie problémových fáz až po nadobudnutie stabilnej pozície na zahraničnom trhu.

Pokiaľ ide o fázu internacionalizácie, nástroje na jej rozbeh prevažujú nad nástrojmi na podporu rastu. Nástroje typu „otvárania dverí“ ponúkajú všetci hlavní aktéri (podnikateľské misie, veľtrhy, ÚOŠS v medzivládnych a medzirezortných komisiách, aktivity ekonomickej diplomacie). Inou formou je hľadanie partnerov a zákazníkov, sprostredkovanie prvotného kontaktu so zahraničným partnerom či informácie o prehľade trhu. Najčastejšie sú dostupné ako všeobecný prehľad o teritóriu, menej ako konkretizácia podmienok podnikania na určitom produktovom trhu. Hodnotiace správy sú ojedinelými nástrojmi, vypracovanie procesných auditov pre MSP sú prínosným nástrojom, stratégie rastu nie sú súčasťou nástrojov.

Prepájanie MSP s partnermi z tretích krajín je dôležitou výzvou najmä v súvislosti s výraznou mierou integrácie Slovenska v globálnej ekonomike. Tomu zodpovedajú aktivity Rozvoja dodávateľských reťazcov v rámci národného projektu „Podpora internacionalizácie MSP 2“. Sieťovaniu slovenských MSP má pomôcť platforma FindIn.sk.

4.1.5 Prehľad nástrojov podľa aktérov v období 2020 – 2023

Podkapitola uvádza prehľad nástrojov SARIO, SBA, SIEA, EXIMBANKA, SAMRS a SOPK, súvisiacich s internacionalizáciou MSP (spracované na základe výročných správ jednotlivých aktérov od roku 2020 do roku 2023).

Národný projekt internacionalizácie MSP

Centrálnu úlohu pri podpore internacionalizácie MSP mal Národný projekt internacionalizácie MSP, realizovaný v rokoch 2017 – 2023. Projekt zastrešovali SARIO a SBA. Na realizácii projektu participovali viacerí aktéri (SIEA, EXIMBANKA SR, SAMRS, SOPK) s cieľom zabezpečiť dostupnosť širokého spektra podporných mechanizmov – od finančných nástrojov cez vzdelávacie aktivity až po špecializované exportné poradenstvo. Hlavným zámerom projektu bolo stimulovať rozvoj a rast slovenských MSP, posilniť ich konkurencieschopnosť a vytvoriť predpoklady pre úspešný vstup na zahraničné trhy. Projekt nastavil ucelený systém podpory. Kľúčovým nástrojom bolo zriadenie „Trade Point“ vo všetkých regiónoch Slovenska okrem Bratislavského kraja. (Projekt pokračuje ako Podpora internacionalizácie MSP 2 s rozšírenou pôsobnosťou aj na Bratislavský kraj.)

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO)

SARIO podporuje internacionalizáciu MSP na zahraničných veľtrhoch a výstavách. Podnikateľské misie sú príležitosťou na nadviazanie obchodných kontaktov a rozvoj spolupráce s podnikateľmi zo zahraničia. Kooperačné podujatia organizované na Slovensku umožňujú rokovania so zahraničnými spoločnosťami o možnostiach vytvorenia obchodných partnerstiev a prezentácie voľných výrobných kapacít. Exportná akadémia poskytuje školiace, poradenské a tréningové aktivity v oblasti zahraničného obchodu.

V období rokov 2020 – 2023 agentúra poskytla podporu v priemere pre 1 550 slovenských a zahraničných spoločností ročne, organizovala 16 až 59 vzdelávacích aktivít v rámci Exportnej akadémie s účasťou okolo 395 MSP. V rámci spätnej väzby za rok 2020 takmer štvrtina účastníkov získala nové obchodné kontakty a 17 % nadviazalo konkrétnu obchodnú spoluprácu. V ostatných dvoch rokoch zorganizovala 31 až 35 podnikateľských misií.

Slovak Business Agency (SBA)

SBA v rámci Národného projektu Podpora Internacionalizácie MSP ponúkala bezplatné prezentačné a poradenské služby, vytvorila Trade Point ako komplexné podporné miesto a poskytovala služby elektronického podnikania. Networkingové aktivity zahŕňali interné (Biznis raňajky, Biznis posedenie) a externé podujatia (Netcamp, pitch tréningy, workshopy), ako aj cezhraničné pracovné stáže v rámci projektu AROUND ME. SBA zabezpečovala expertízu cez EEN, sprostredkovala obchodné príležitosti z európskej databázy a organizovala bilaterálne podujatia. V roku 2020 prostredníctvom siete EEN zorganizovala 24 kooperačných podujatí pre 60 MSP, ktoré vyústili do 193 medzinárodných stretnutí. Na medzinárodných konferenciách a tréningových pobytoch sa v roku 2021 zúčastnilo 35 MSP. V roku 2022 SBA cez sieť EEN zorganizovala 11 kooperačných podujatí s účasťou 94 MSP. Z 253 medzinárodných stretnutí vzišlo 6 podpísaných obchodných kontraktov. V roku 2023 SBA optimalizovala služby internacionalizácie MSP a zvýšila dotáciu krátkodobého poradenstva z 10 na 30 hodín. Najväčší záujem bol o oblasť elektronického podnikania, marketingovej automatizácie a online predaja.

Slovenská inovačná a energetická agentúra (SIEA)

SIEA, hoci sa nezameriava priamo na podporu internacionalizácie MSP, poskytuje pomoc pri zlepšovaní inovačného potenciálu podnikov. Podporné mechanizmy v hodnotenom období 2020 – 2023 realizovala prostredníctvom medzinárodných programov (Horizon 2020, INTERREG, Erasmus+, LIFE, Knowledge Sharing Program v spolupráci s Južnou Kóreou a krajinami V4). SIEA participuje v nadnárodných technických a normalizačných komisiách CEN a ISO, koordinačnej sieti EMA či expertnej skupine pre klastre.

EXIMBANKA

EXIMBANKA SR (ďalej „banka“) ponúka pre MSP zvýhodnené úvery so zníženými úrokovými sadzbami oproti štandardným úverom, špeciálny online produkt eMSP so zjednodušenými podmienkami úverového poistenia dostupný 24 hodín denne. Na podporu exportných aktivít MSP banka vystavuje bankové záruky. Bankové záruky zahŕňajú platobné aj neplatobné záruky, ktorými ručí za záväzok splniť kvalitatívne či kvantitatívne podmienky kontraktu zo strany vývozcu voči odberateľovi. V oblasti poistenia exportu ponúka 12 špecializovaných produktov pre exportérov už v projektovej fáze. Poisťuje aj neobchodovateľné riziká, čím prispieva k eliminácii komerčných a politických rizík vo vysoko rizikových tretích krajinách.

Slovenská agentúra pre medzinárodnú rozvojovú spoluprácu (SAMRS)

SAMRS poskytuje slovenským podnikateľom vrátane MSP podporu pri vstupe do rozvojových krajín prostredníctvom Programu podnikateľských partnerstiev. Program je zameraný na vytváranie podnikateľských partnerstiev, budovanie udržateľných kapacít, mobilizáciu súkromných zdrojov a uľahčenie vstupu slovenských firiem do GVC. Slovak Challenge Fund umožňuje realizáciu projektov zameraných na prenos inovatívnych riešení do rozvojových krajín. V rámci iniciatívy Team Europe SAMRS rozšírila geografický záber na Moldavsko, Severné Macedónsko, Gruzínsko, Nigériu, Albánsko a neskôr aj africké štáty. V spolupráci s MF SR, Eximbankou a MZVEZ SR sa SAMRS podieľa na hodnotení exportných úverov.

Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK)

SOPK podporuje internacionalizáciu MSP prostredníctvom poradenstva, expertíz, certifikačných služieb či priamym prepájaním a riešením problémov s partnermi v zahraničí vrátane tretích krajín. Je súčasťou siete EEN. Poradenské a konzultačné služby zahŕňajú oblasti zahraničného obchodu (pravidlá pôvodu tovaru, INCOTERMS), písomné expertízy k určovaniu krajiny pôvodu výrobkov, pracovno-právne poradenstvo, konzultácie v obchodnom a daňovom práve, pomoc pri zakladaní živností a riešení colnej problematiky. Zabezpečuje podnikateľské misie a kooperačné burzy. Komora participuje v odborných sekciách Svetovej komorovej federácie.

Certifikačné služby zahŕňajú vydávanie osvedčení o nepreferenčnom pôvode tovaru, overovanie obchodných dokladov pre použitie v zahraničí, vydávanie karnetov ATA pre dočasný vývoz, osvedčení o vyššej moci (vis maior) a osvedčení o výrobe a voľnom obchode. Digitalizácia služieb prešla od elektronického vydávania osvedčení o pôvode tovaru v marci 2021, cez automatické generovanie referenčných čísel v roku 2022, až po elektronické ATA karnety v januári 2023. SOPK má regionálne komory po celom Slovensku, čím zabezpečuje dostupnosť služieb v regiónoch a môže reagovať na meniace sa potreby MSP.

4.2 Nadnárodná úroveň

Obsah tejto podkapitoly vychádza zo zistení **Štúdie o stratégii internacionalizácie MSP v EÚ** z dielne agentúry Technopolis (EK, 2025), ktorá na podnet EK komplexne zmapovala nástroje pomoci. Ku každému nadnárodnému nástroju bol priradený národný aktér, implementačná agentúra alebo kontaktný bod na Slovensku, prípadne členovia komunít či úspešné projekty zo Slovenska. Informácie boli čerpané z verejne dostupných online zdrojov príslušného národného alebo nadnárodného aktéra. Štúdia identifikovala 14 nástrojov priamo zameraných na internacionalizáciu MSP a 14 geostrategických nástrojov na zlepšenie rámcových podmienok. Okrem toho zmienila ďalších 12 všeobecných programov, ktoré nepriamo prispievajú k cieľu.

Nástroje priamej internacionalizácie MSP:

- Enterprise Europe Network
- Klastre (Euroclusters)
- Interreg
- Európska rada pre inovácie (European Innovation Council)
- Startup Europe
- Eureka Eurostars
- Eureka Innowide
- EIT Global Outreach
- EYE Global
- EU Japan Centre
- EU China Centre
- Access2Markets
- IP Helpdesks pre MSP
- EIB – záruky a financovanie exportu

Geostrategické nástroje:

- EU Global Gateway projects (D4DHub)
- Global Europe – NDICI
- EÚ – ILO program na posilnenie obchodu a investícií
- EÚ – OECD program
- Nový program vzťahov medzi EÚ a krajinami Latinskej Ameriky a Karibiku
- EÚ – americké partnerstvo o surovinách
- Platforma EÚ a Číny o energetickej spolupráci
- Iniciatíva EÚ a Indie o efektívnom využívaní zdrojov
- Spolupráca EÚ a Ázie v oblasti fytosanitárnej a potravinovej bezpečnosti
- Spolupráca EÚ a Indie s Medzinárodnou solárnou alianciou
- Inovačná agenda Africkej únie a EÚ
- Zodpovedné podnikanie pre ekologické, digitálne a odolné dodávateľské reťazce v Ázii
- IP Key juhovýchodná Ázia, Čína, Latinská Amerika
- Informačné miesto EÚ ako súčasť notifikácií o technických prekážkach

Ostatné EÚ programy s nepriamou podporou internacionalizácie MSP:

- Európsky fond regionálneho rozvoja
- Európsky sociálny fond

- Kohézny fond
- Horizont Európa (a pokračujúci Horizont 2020)
- Európsky poľnohospodársky fond pre rozvoj vidieka
- Európsky námorný a rybársky fond
- Fond InvestEU – segment týkajúci sa MSP
- Program Life
- Medzinárodná spolupráca miest a regiónov s Amerikou, Áziou a Austráliou
- Celosvetová sieť európskych podnikateľských organizácií
- Propagácia poľnohospodárskych produktov
- Horizontálna pomoc SIGMA

EÚ uzavrela 44 dvojstranných obchodných dohôd s viac ako 70 partnermi po celom svete. Okrem toho EÚ ponúka preferenčný prístup na trh krajinám s nižšími a strednými príjmami v rámci všeobecného systému preferencií.

Sieť EEN má centrálnu a koordinačnú pozíciu v oblasti podpory MSP. Ako uvádza Štúdia, EEN je dobre koordinovaná s ďalšími priamymi nástrojmi vrátane klastrových a inovačných nástrojov, kľúčových informačných zdrojov (Access2Markets a asistenčné služby v oblasti práv duševného vlastníctva), ako aj s centrami EÚ v Japonsku a Číne. Koordinácia je efektívna aj pri vykonávaní dohôd o voľnom obchode. Príkladom synergie je prepojenie medzi Eurostars a EIC Accelerator. Spoločnosti, ktoré sa zúčastňujú na programe Eurostars, majú možnosť zrýchleného prístupu k nástroju EIC Accelerator. Ďalším príkladom je spolupráca a výmena informácií medzi tematickou skupinou EEN Výskum a inovácie s programom Eureka. Okrem toho EEN začala spolupracovať s európskymi centrami digitálnych inovácií.

4.2.1 Nástroje priamej internacionalizácie MSP

Hlavným nástrojom podpory MSP na úrovni EÚ je sieť Enterprise Europe Network (EEN), ktorá združuje viac ako 450 inštitúcií a svoje služby poskytuje vo vyše 40 krajinách. Projekt EEN je financovaný z Rámcového programu COSME na programové obdobie 2022 – 2025. Koordinátorom EEN na Slovensku je BIC. Tím tvoria profesionáli SBA, SOPK, RPIC Prešov (Regionálne poradenské a informačné centrum), CVTI SR (Centrum vedecko-technických informácií SR) a TUKE (Technická univerzita v Košiciach). Na základe dohody o spolupráci EEN na Slovensku spolupracuje s viac ako 50 podnikateľskými zväzmi a asociáciami, klastrami, univerzitami či štátnymi agentúrami. Medzi najvýznamnejšie služby vo vzťahu k tretím krajinám patrí poradenstvo a nadväzovanie kontaktov s organizáciami a partnermi z kľúčových krajín mimo EÚ. Poskytuje tiež informácie o právnych a administratívnych opatreniach EÚ a ich vplyvov na podnikanie.

Európska platforma pre spoluprácu klastrov (ECCP) je online centrom pre klastrové organizácie, tvorcov politík a zainteresovaných aktérov rôznych ekosystémov v EÚ a zároveň kontaktných bodov v tretích krajinách. Cieľom je informovanie klastrov o možnostiach internacionalizácie a organizovanie medzinárodných podujatí zameraných na nadväzovanie kontaktov. Klastre dostávajú podporu pri hľadaní partnerov alebo budovaní znalostí. Platforma umožňuje hľadať partnerov podľa priemyslu (v rámci šiestich ekosystémov), regiónu (201 regiónov EÚ27), aktérov, pravidiel pre rôzne krajiny alebo územia. Kontaktným bodom na Slovensku je Útvar medzinárodnej spolupráce a európskej integrácie SOPK.

Nástrojom na podporu regionálnych projektových konzorcií na úrovni EÚ je Interreg. Je financovaný z EFRR a zameriava sa na posilnenie medziregionálnej spolupráce v témach, akými sú zmena klímy, digitálna transformácia a sociálne začlenenie. Niektoré prvky programu

podporujú aj kreovanie regionálnych partnerstiev v oblasti internacionalizácie MSP mimo EÚ. Programy na Slovensku implementuje MIRRI SR.

Európska rada pre inovácie (EIC) poskytuje tzv. smart money na financovanie prelomového výskumu, vývoja a inovácií12 vo forme grantov, v prípade schémy EIC Accelerator aj vo forme kapitálového financovania. Držitelia certifikátu výnimočnosti Seal of Excellence majú prístup aj ku koučingu zameraného na rast biznisu. MSP dostávajú možnosť prezentovať svoje inovatívne produkty na veľtrhoch a konkrétne v USA sa im poskytuje pomoc „mäkkého pristátia“. Národným kontaktným bodom je BIC a CVTI SR.

Iniciatíva Startup Europe prepája high-tech startupy, scaleupy, investorov, firemné siete, univerzity a médiá. Podporuje internacionalizáciu mimo EÚ pre rastúce podniky v oblasti špičkových technológií. Poskytuje finančné prostriedky sprostredkovateľom, ktorí pomáhajú startupom v EÚ prostredníctvom nadväzovania kontaktov s investormi a ponúkajú informačné a poradenské služby. Na tento účel bola zriadená ESNA, ktorej členom je SBA.

EUREKA poskytuje dva typy financovania internacionalizácie MSP prostredníctvom svojich nástrojov Eurostars a Innowide. Eurostars financuje projekty medzinárodnej spolupráce v oblasti výskumu a vývoja, do ktorých sú zapojení partneri z viac ako 37 krajín. Innowide poskytuje granty na štúdie uskutočniteľnosti, ktoré majú posúdiť životaschopnosť komerčných alebo výskumných internacionalizačných ambícií na cieľových trhoch, vrátane tretích krajín. Kontaktným bodom je MŠVV SR.

Program EYE Global – Erasmus pre mladých podnikateľov sa začal v roku 2017 ako pilotný projekt Európskeho parlamentu. V rokoch 2020 – 2024 uľahčil viac ako 90 výmen medzi európskymi podnikateľmi a ich partnermi v Kanade, Izraeli, Singapure, Južnej Kórei, na Taiwane a v USA.

Európsky inovačný a technologický inštitút (EIT) v Budapešti je iniciatíva na podporu inovácií na systémovej úrovni, od vzdelávania až po trh. EIT spája inštitúcie vedomostného trojuholníka (vzdelávanie, výskum, inovácie). Osvetový program s cieľom rozšíriť svoje aktivity mimo Európy sa realizuje cez osvetové programy (Izrael, Silicon Valley, UK, Globálna platforma) a znalostné a inovačné komunity. Súčasťou EIT komunity je Slovenská technická univerzita v Bratislave, konzultačná spoločnosť Civitta a Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre.

Na poskytovanie informácií sú zamerané dva nástroje na úrovni EÚ, a to portál Access2Markets a medzinárodné asistenčné pracoviská duševného vlastníctva pre Čínu, Indiu, Latinskú Ameriku, juhovýchodnú Áziu a Afriku, IP Helpdesks. Tieto nástroje sú primárne online a MSP k nim majú voľný prístup. Access2Markets ponúka rozsiahle informácie o aspektoch medzinárodného obchodu s tretími krajinami (podrobnosti o clách, daniach, postupoch, formalitách, pravidlách pôvodu, vývozných opatreniach, štatistikách, obchodných prekážkach). Portál poskytuje komplexnú podporu spoločnostiam zaoberajúcim sa obchodovaním s tovarom, ponúkaním služieb, investovaním alebo reagovaním na nákupné príležitosti. China IP SME Helpdesk – European Commission sú asistenčné pracoviská duševného vlastníctva s informáciami a individuálnym poradenstvom v technických otázkach.

Dva nástroje na úrovni EÚ poskytujú špecializované kontaktné miesta prostredníctvom satelitov na cieľových trhoch, konkrétne v Číne a Japonsku. Centrum EÚ pre MSP v Číne podporuje európske podniky prostredníctvom informačných a poradenských

[12] Úspešné projekty: MultiplexDX – prvá slovenská firma, ktorá získala grant EIC Accelerator, GOSPACE Labs – technologický startup

služieb, odbornej prípravy, vytvárania sietí a podujatí, ako aj presadiť sa v Číne. Centrum EÚ v Japonsku ponúka podobné služby s dôrazom na odbornú prípravu v oblasti obchodnej kultúry a logistickú podporu pre plynulejší vstup na trh. Obe centrá slúžia ako kľúčoví partneri pre MSP v EÚ na ich cieľových trhoch.

Európska investičná banka (EIB) financuje internacionalizáciu MSP najmä prostredníctvom vnútroštátnych finančných inštitúcií. Financovanie prostredníctvom EIB rieši medzery na finančnom trhu, a to poskytovaním finančnej podpory pre projekty, ktoré by mohli mať problémy s financovaním komerčnými bankami. Medzi kľúčové produkty patria malé úvery do 5 mil. eur s určitou mierou rizika, ktoré komerčné banky nepodstúpia. Na slovenskom finančnom trhu má EXIMBANKA SR zmluvný vzťah s EIB.

4.2.2 Geostrategické nástroje

Nástroje na podporu geostrategických investícií pomáhajú riešiť clá, požiadavky na dokumentáciu pôvodu výrobkov a rozdiely v predpisoch v oblasti bezpečnosti a ochrany zdravia. Okrem týchto prekážok majú tretie krajiny nezriedka aj výhodu ľahších podmienok v porovnaní s postupmi na jednotnom trhu EÚ.

Stratégia Global Gateway je zameraná na rozvoj infraštruktúry s geostrategickým podtextom. Slúži ako externá zložka súbežného programu EÚ v oblasti klímy a digitálnej transformácie. Uprednostňuje udržateľnú a bezpečnú infraštruktúru v digitálnom, klimatickom, energetickom a dopravnom sektore a posilňuje systémy zdravotníctva, vzdelávania a výskumu v celosvetovom meradle. Hoci sú niektoré projekty určené veľkým spoločnostiam, menším podnikom poskytujú príležitosti pripojiť sa ku konzorciám, aby prenikli na nové trhy v Afrike, Ázii či Latinskej Amerike. Investovaním do globálnych projektov v oblasti infraštruktúry iniciatíva vytvára dopyt po európskom tovare, službách a odborných znalostiach, v čom je potenciál rozvoja MSP. Projekty prebiehajú napríklad v Moldavsku, Arménsku, Severnom Macedónsku, na Ukrajine. Na Slovensku agendu zastrešuje MZVEZ SR, implementačnými agentúrami sú EXIMBANKA SR a SAMRS. Produktové portfólio financovania je dostupné na stránke EXIMBANKY SR.

Nástroj susedstva a rozvojovej a medzinárodnej spolupráce NDICI – Globálna Európa je hlavným finančným nástrojom EÚ na odstránenie chudoby a podporu udržateľného rozvoja, prosperity, mieru a stability na celom svete. Nástroj zahŕňa rôzne podporné opatrenia, vrátane príležitostnej spolupráce medzi podnikmi (B2B), napríklad s Japonskom a Južnou Kóreou. Geografická zložka je určená na spoluprácu so subsaharskou Afrikou, Áziou a Tichomorím, Severnou a Južnou Amerikou a Karibikom. Agendu zabezpečuje MZVEZ SR.

Päť nástrojov sa zameriava na rámcové podmienky pre konkrétne odvetvia a krajiny. Príkladom je spolupráca v oblasti energetiky medzi EÚ a Čínou, partnerstvo v oblasti letectva v Latinskej Amerike a Karibiku alebo iniciatíva EÚ a Indie pre efektívne využívanie zdrojov. Niektoré z nástrojov sa zaoberajú osobitnými odvetvovými predpismi, ako sú predpisy o bezpečnosti a ochrane zdravia v potravinárskom priemysle, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o spolupráci medzi EÚ a Áziou v oblasti (fyto-)sanitárnych opatrení a bezpečnosti potravín v Ázii. Tieto nástroje kladú dôraz na výmenu názorov a poznatkov a zvyšovanie informovanosti o medzinárodných normách a najlepších obchodných postupoch. Zahŕňajú vládne a mimovládne organizácie, odborníkov, v niektorých prípadoch študentov a širokú verejnosť. Zapájajú sa aj zástupcovia podnikov, hoci hlavným cieľom týchto nástrojov nie je vytvárať priame vzťahy medzi MSP v EÚ a partnermi na cieľových trhoch. Agendou sa na Slovensku zaoberá MH SR a Výskumný ústav potravinársky.

Dva nástroje EÚ spolu s ILO alebo OECD sa týkajú zlepšenia kvality pracovných miest vytvorených v dôsledku medzinárodných obchodných a investičných politík. Cieľom programu EÚ a OECD je napríklad posilniť investičné politiky v regióne južného Stredozemia v oblasti vytvárania a lepšej kvality pracovných miest. Okrem toho existujú nástroje zamerané na zodpovedné obchodné správanie dodávateľských reťazcov v Ázii. Partnerstvo EÚ a Ameriky v oblasti surovín v Latinskej Amerike a Karibiku podporujú zodpovedné obchodné praktiky v spolupráci s vládnymi a mimovládnymi zainteresovanými stranami. Čiastkovým cieľom je zatraktívnenie cieľových trhov pre MSP podporou osvedčených obchodných postupov, ktoré rešpektujú ľudské a pracovné práva, ochranu životného prostredia a rovnosť v dodávateľskom reťazci. Národným kontaktným miestom pre zodpovedné správanie podnikov sú agentúry zriadené vládami, ktorým v ich práci pomáha Sekretariát na Odbore európskych záležitostí a obchodnej spolupráce Sekcie zahraničnoobchodnej politiky a európskych záležitostí MH SR.

Dva nástroje sú zamerané na konkrétne predpisy a prekážky, ako sú duševné vlastníctvo a veľké dohody o spolupráci v oblasti inovácií. Cieľom „Kľúča duševného vlastníctva pre juhovýchodnú Áziu, Čínu a Latinskú Ameriku“ je zlepšiť režim duševného vlastníctva na cieľových trhoch. Nástroj chráni záujmy EÚ a podnikov EÚ v oblasti presadzovania práv duševného vlastníctva a má odrádzať od protekcionizmu. V inovačnom programe Africká únia – EÚ sú dohodnuté kľúčové ambície a spolupráca v oblasti výskumu, vývoja a inovácií. Nástroje majú zlepšiť rámec pre MSP, ktoré sú zapojené do internacionalizácie súvisiacej s inováciami. Dohody o duševnom vlastníctve sú súčasťou agendy MH SR. Koordináciu spolupráce v oblasti boja proti autorskému pirátstvu zabezpečuje Medzirezortná komisia pre koordináciu spolupráce v oblasti boja proti falšovaniu a autorskému pirátstvu. Členmi sú zástupcovia jednotlivých ministerstiev, generálnej prokuratúry SR a Slovenskej obchodnej inšpekcie. Gestorom komisie je Úrad priemyselného vlastníctva SR.

Všeobecnými nástrojmi na zlepšenie rámcových podmienok sú jednotný vstupný bod EÚ a činnosti EÚ v rámci Dohody o technických prekážkach Svetovej obchodnej organizácie (WTO) a súvisiace informačné miesto EÚ ako súčasť oznamovacieho postupu. Tieto nástroje sú zamerané na identifikáciu, prevenciu a zabezpečenie transparentnosti prekážok. Zainteresované strany môžu uviesť zbytočné technické prekážky obchodu, s ktorými sa stretávajú, aby ich bolo možné riešiť. Hoci tieto nástroje priamo nepodporujú MSP, predstavujú úsilie EÚ riešiť výzvy v oblasti internacionalizácie aj v tretích krajinách.

Vládam v rozvojových a najmenej rozvinutých krajinách pomáha Globálna aliancia pre uľahčenie obchodu. Predstavuje spoluprácu medzinárodných organizácií, vlád a podnikov pod vedením Centra pre medzinárodné súkromné podnikanie, Medzinárodnej obchodnej komory a Svetového ekonomického fóra v spolupráci s Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit. Cieľom je uľahčiť zahraničný obchod hľadaním riešení (spolu s vládami a podnikmi), ako odstrániť alebo znížiť oneskorenia a zbytočnú byrokraciu na hraniciach. Napríklad v Kolumbii aliancia spolupracovala s podnikmi a Národným inštitútom pre dohľad nad potravinami a liečivami na zavedení systému riadenia rizík. Za prvých 18 mesiacov prevádzky sa podarilo znížiť priemernú mieru fyzických kontrol potravín a nápojov na hraniciach o 30 %. Systém uľahčil obchodovanie, ušetril dovozcom náklady a zároveň pomáha chrániť verejné zdravie.

4.2.3 Nástroje s nepriamym efektom na internacionalizáciu MSP

Štrukturálne fondy, ako je EFRR, ESF a KF, sú určené na financovanie politiky súdržnosti EÚ. Cieľom je znižovanie ekonomických a sociálnych rozdielov medzi regiónmi EÚ. Implementácia tejto politiky prispieva k finančnej a nefinančnej podpore MSP, čiastočne aj pri ich snahách o internacionalizáciu. Európsky poľnohospodársky fond pre rozvoj vidieka (EPFRV) je jedným z nástrojov vykonávania spoločnej poľnohospodárskej politiky (druhým je Európsky poľnohospodársky záručný fond). Sprievodným výsledkom aktivít je nadväzovanie obchodných partnerstiev na zahraničných trhoch.

Horizont Európa je hlavným nástrojom EÚ na podporu výskumu a vývoja s tromi piliermi: Excelentná veda, Globálne výzvy a konkurencieschopnosť európskeho priemyslu a Inovatívna Európa. Osobitne sledovanou kapitolou v rámci konkurencieschopnosti EÚ je zapojenie MSP do programu. Podľa štatistík EK je v programe 44 slovenských MSP, ktoré majú možnosť spolupracovať pri výskume aj s partnermi z tretích krajín.

Tematickými a odvetvovými nástrojmi sú program LIFE pre oblasť životného prostredia a propagácia poľnohospodárskych výrobkov. Cieľom kampaní EÚ na propagáciu poľnohospodárskych výrobkov je vytvoriť nové trhové príležitosti pre poľnohospodárov a potravinárov. Tieto kampane sú spolufinancované EÚ a vedú ich európske obchodné združenia, organizácie výrobcov alebo agropotravinárske subjekty. Diplomatické iniciatívy zastrešuje priamo EÚ. Štúdia EK do tejto skupiny nástrojov zahrnula aj iniciatívy mestskej a regionálnej spolupráce, ktoré sa venujú internacionalizácii, hoci podnikov sa to netýka. Na podniky v susedných regiónoch EÚ je zameraný program EU4Business v regióne Východného partnerstva a Investičná platforma susedstva (NIP). Nástroje sú orientované aj na MSP na západnom Balkáne, v Turecku a krajinách južného susedstva.

5 Identifikácia možností podpory MSP pri prieniku na trhy tretích krajín

Prvoradou potrebou pri identifikácii možností podpory je vytipovať trhy prioritného záujmu, aby sa podpora nerozptyľovala na príliš veľké množstvo teritórií. To by oslabovalo jej účinnosť pri dosahovaní cieľa. V kapitole sú ako prioritné trhy označené tie tretie krajiny, do ktorých smeroval najvyšší objem exportu tovarov a ktoré umiestnili značný objem priamych investícií na Slovensku. Tieto kritériá vyjadrujú už existujúcu mieru zainteresovanosti v tretích krajinách a mieru záujmu investorov z týchto krajín o Slovensko. Takto určené trhy prioritného záujmu sú doplnené o indície dvoch aktérov pomoci (SARIO, EXIMBANKA SR) a porovnané s výsledkami Štúdie o stratégii internacionalizácie MSP v EÚ (EK, 2025).

Vychádzajúc z aktuálneho geopolitického diania a teórie podobnosti ekonomík, osobitná pozornosť je venovaná Ukrajine. Jej potenciál pre expanziu exportu alebo priamych investícií zo Slovenska môže rásť s postupujúcim procesom príprav na vstup do EÚ. Práve v prístupových krajinách do Únie môže štát a EÚ pomôcť MSP, aby expandovali prostredníctvom podporných nástrojov.

Okrem prioritných trhov kapitola identifikuje odvetvia, v ktorých má Slovensko konkurenčnú výhodu oproti mimoeurópskym krajinám. Ponúka prehľad o konkurenčnej pozícii slovenských komodít na medzinárodnom trhu. Zásadnú úlohu pri nastavovaní pomoci tu zohráva podpora inovácií.

MSP nepredstavujú homogénny sektor, ale nesúrodé spoločenstvo s rôznym potenciálom internacionalizovať. V rámci MSP je vybraná skupina podnikov, ktorá s rovnakou intenzitou pomoci dokáže maximalizovať účinok.

Export tovarov vysoko prevyšuje export služieb zo Slovenska. Kapitola zhŕňa poznatky o indexe reštrikcií pri vývoze služieb (Services trade restrictiveness index). V produkcii služieb sú aktívne práve MSP. Vhodné a menej vhodné podmienky na obchodovanie s jednotlivými druhmi služieb, identifikované podľa vyššie spomínaného indexu, sú zhrnuté v podkapitole 6.4 a konkretizované podľa odvetví všetkých dostupných tretích krajín v Prílohe č. 4.

V závere kapitoly je zdôraznená potreba zamerať pomoc aj na iné formy internacionalizácie, nielen na podporu exportu. Na identifikovaných prioritných trhoch záujmu, v odvetviach s konkurenčnou výhodou, pre skupinu podnikov s najvyšším potenciálom inovácií alebo internacionalizácie, ako aj pri vývoze služieb sú pre MSP využiteľné dnes používané nástroje. Dôležité je ich zameranie na cieľové trhy a cieľových prijímateľov.

5.1 Prioritné trhy

5.1.1 Identifikácia prioritných trhov spomedzi tretích krajín

Medzinárodný menový fond odhaduje, že až 90 % celosvetového rastu bude v nadchádzajúcich rokoch pochádzať z krajín mimo EÚ (MMF, 2025). Trend je podporovaný rýchlym ekonomickým rastom v Číne, Indii a ďalších ázijských krajinách. Globálnym premiantom v dynamike ekonomického rastu je India s očakávaným zvýšením hrubého domáceho produktu o 6,5 % tento aj budúci rok (MMF, 2025). Ilustruje to nárast dopytu, ktorý vytvára priestor na expanziu MSP. Nemožno opomínať krajiny Združenia národov juhovýchodnej Ázie ASEAN (Brunej, Filipíny, Indonézia, Kambodža, Laos, Malajzia, Mjanmarsko, Singapur, Thajsko, Vietnam) s rýchlym rastom ekonomiky a spotrebiteľského dopytu. Krajiny sa sústredia na lákanie priamych investícií zo zahraničia, čo je príležitosťou

pre slovenské MSP, aby využili možnosti investovať v zahraničí. Rastový potenciál majú aj ďalšie tretie krajiny. Na ich identifikáciu boli použité merateľné ukazovatele intenzity obchodných a investičných vzťahov, a to objemové (objem exportu a oba smery priameho investovania) a ukazovatele zmeny (zvýšenie exportu a priamych investícií oproti predpandemickému obdobiu). Výsledky sú v tabuľke.

Tab. č. 6: **Prioritné trhy v tretích krajinách podľa vybraných ukazovateľov**

P. č.	Ukazovateľ	Amerika	Ázia	Európske krajiny mimo EÚ okrem prístupových	Prístupové krajiny do EÚ	Zvyšok sveta
	A	B	C	D	E	F
1	**OBJEMOVÝ UKAZOVATEĽ**					
2	**Export tovarov (objem)**	USA	Čína, Kórea	Spojené kráľovstvo, Švajčiarsko	Ukrajina, Turecko	
3	**Priame investície slovenských subjektov v zahraničí (toky)**	USA, Mexiko, Brazília, Čile	Singapur, Čína, India, Južná Kórea	Nórsko	Macedónsko, Moldavsko, Bosna a Hercegovina	Nigéria
4	**Zahraničné priame investície na Slovensku (toky)**	USA, Mexiko, Kanada	Južná Kórea, Čína, Japonsko, Indonézia, India, Spojené arabské emiráty, Azerbajdžan, Izrael, Vietnam, Uzbekistan	Spojené kráľovstvo	Srbsko, Macedónsko, Ukrajina, Bosna a Hercegovina	Južná Afrika, Tunisko, Maroko, Nigéria
5	*Prienik krajín so štúdiou Technopolis Group (s. 95)*	*áno*	*áno, okrem Uzbekistanu a Azerbajdžanu*	*áno*	*áno*	*áno*
6	**UKAZOVATEĽ POZITÍVNEJ ZMENY**					
7	**Export tovarov (relatívna zmena objemu)**	USA, Argentína, Brazília	Saudská Arábia, Japonsko, Kazachstan, Spojené arabské emiráty, Hong Kong		Ukrajina, Turecko, Srbsko	Nový Zéland
8	**Priame investície slovenských subjektov v zahraničí (absolútna zmena toku)**	USA, Mexiko	Singapur, India		Macedónsko, Moldavsko, Bosna a Hercegovina	
9	**Zahraničné priame investície na Slovensku (absolútna zmena toku)**	USA, Kanada, Mexiko, Argentína	Južná Kórea, Azerbajdžan, Kazachstan	Spojené kráľovstvo	Macedónsko, Ukrajina, Bosna a Hercegovina	Tunisko
10	*Prienik krajín so štúdiou Technopolis Group (s. 95)*	*áno*	*áno, okrem Azerbajdžanu*	*áno*	*áno*	*áno*

Zdroj: WITS, Eurostat, vlastné výpočty
Pozn.: Priemer 2022 – 2023 oproti priemeru 2018 – 2019. Pozitívna zmena exportu znamená rast podielu tretej krajiny na celkovom exporte SR, v prípade priamych investícií rast alebo zvrátenie poklesu v ročných tokoch.

Tabuľka obsahuje **zoznam tretích krajín, s ktorými má Slovensko nadviazané obchodné a investičné vzťahy.** Okrem Uzbekistanu a Azerbajdžanu sú všetky ostatné krajiny súčasťou zoznamu identifikovaných tretích krajín so strategickou prioritou, ako ich určila EK (2025). Indície národných aktérov sa zhodujú so zoznamom. Najatraktívnejšími mimoeurópskymi exportnými trhmi podľa SARIO za rok 2024 boli Ukrajina, Srbsko, USA,

Brazília, Južná Kórea, Čína a Kazachstan. EXIMBANKA SR vymedzila najaktívnejšie vzťahy so spoločnosťami zo Srbska, Gruzínska a Turecka.

5.1.2 Rastový potenciál Ukrajiny

Geopolitický aspekt povojnovej obnovy Ukrajiny, geografická blízkosť krajiny, prístupové rokovania do EÚ a teória podobnosti krajín predurčuje Ukrajinu ako obchodného partnera s vysokým rastovým potenciálom. V súvislosti s aktuálnou geopolitickou situáciou na Ukrajine boli zmapované viaceré aktivity národných aktérov vonkajších ekonomických vzťahov. Predovšetkým sa zvýšila dôležitosť poistenia obchodných tokov v kontexte vojny na Ukrajine, geopolitickej fragmentácie, narušenia GVC, dopravných kolízií a celkovým zvýšením neistoty v medzinárodnom obchode. EXIMBANKA SR preto posilnila vzťahy s komerčným finančným sektorom, aby upevnila pozíciu poistnej divízie. Zámerom je posilňovať poisťovacie obchodné transakcie. Agentúra SARIO zabezpečila začiatkom roka 2023 účasť podnikom na výstave Rebuild Ukraine vo Varšave, kde spoločnosti zo Slovenska absolvovali 61 B2B a B2G stretnutí (SARIO, 2023). SZRB sa zamerala na tvorbu novej koncepcie dlhodobého rozvoja SZRB Group, v ktorej vyzdvihla špecifiká krajín strednej a východnej Európy. Z hľadiska rozvojových impulzov považuje za dôležitý napríklad program pomoci Ukrajine pripravený zo strany EÚ.

Program pomoci Ukrajine vyčleňuje takmer 8 mld. eur z celkového objemu 50 mld. eur na Investičný rámec pre Ukrajinu. Prioritnými formami financovania sú rozpočtové záruky, finančné nástroje alebo operácie kombinovaného financovania. Finančné nástroje budú spravovať finanční sprostredkovatelia. O ich správu sa budú môcť uchádzať aj inštitúcie, ktoré spĺňajú kritériá národných rozvojových inštitúcií. To sú príklady nástrojov na podporu expanzie slovenských MSP na geograficky blízky trh.

Cielené politické nástroje na riešenie výziev MSP v období geopolitických alebo hospodárskych narušení zaviedli viaceré členské krajiny EÚ. Napríklad v súvislosti s ruskou vojnou na Ukrajine Lotyšsko prijalo niekoľko opatrení v rámci programu rozvoja inovatívneho podnikania zameraného na podporu internacionalizácie MSP. Zaviedlo opatrenia na zmiernenie vývozných výziev, ktoré spôsobil konflikt na Ukrajine, aby lotyšské MSP mohli expandovať aj napriek geopolitickej nestabilite (EK, 2025).

Zameranie podpory na expanziu slovenských MSP na Ukrajinu má oporu v teórii podobnosti krajín v medzinárodnom obchode. Teória je postavená na rovnakých črtách obchodujúcich národov. Vyspelé krajiny viac obchodujú s rozvinutými krajinami, menej vyspelé s krajinami na podobnej úrovni. Napríklad 8 z 10 najväčších obchodných partnerov USA sú vyspelými ekonomikami. Produkty vyspelej krajiny totiž zodpovedajú dopytu a užívateľským podmienkam inej krajiny s vysokou životnou úrovňou. Preto podobnosť ekonomickej vyspelosti rozhoduje o obchode medzi krajinami. Rozvíjajúca sa ekonomika Ukrajiny nedosahuje síce ekonomickú úroveň Slovenska, ale jej stupeň ekonomického vývoja sa viac približuje k Slovensku než k najvyspelejším európskym krajinám. Teória podobnosti sa vzťahuje aj na iné ako ekonomické aspekty. Krajiny v rovnakom kultúrnom prostredí obchodujú medzi sebou vo väčšom rozsahu. Zvyčajne majú podobné požiadavky na spoločenské a kultúrne produkty a služby. Navyše, medzi Slovenskom a Ukrajinou sú historické väzby spoločnej minulosti.

Kultúrne blízka a vojnou najmenej zasiahnutá Zakarpatská Ukrajina je potenciálom na umiestnenie priamych investícií zo Slovenska, nielen na priamy export. Výhodou umiestnenia priamej investície na Zakarpatskej Ukrajine je nižšia priemerná mzda ako na Slovensku (podľa prieskumu Medzinárodnej organizácie pre migráciu predstavovala

necelých 400 eur v januári 2022) či vyšší podiel ľudí v produktívnom veku 18 až 65 rokov (77 % oproti 66 % na východnom Slovensku).

Riešením je aj vybudovanie priemyselného parku na slovenskej strane blízko hraníc s pritiahnutím investícií z ostatných krajín V4. Predpokladom je dobudovanie dopravných prepojení, najmä železničnej dopravy. Cestná doprava je rozvinutá z poľskej aj maďarskej strany a jediný hraničný priechod pre cestnú nákladnú dopravu Vyšné Nemecké – Užhorod je preťažený (MV SR, 2025).

Expanzia na ukrajinský trh je príležitosťou zmierniť pretrvávajúce medziregionálne rozdiely na Slovensku a pomôcť zvlášť menším podnikom z východného Slovenska. Ekonomická úroveň východnej časti Slovenska zaostáva nielen za ostatnými slovenskými regiónmi. Spomedzi 28 regiónov krajín V4 bol v roku 2021 slabší len maďarský región Észak-Alföld (MIRRI, 2024). Nie je prekvapením, že MSP nachádzajúce sa v blízkosti hraníc sú oveľa aktívnejšie vo svojej cezhraničnej aktivite v susediacich regiónoch, ale zvyčajne neexpandujú v širšom rozsahu (EK, 2010). Nástroje pomoci by mali byť zamerané na podporu ich aktivít.

Východisková pozícia SR k politike súdržnosti EÚ po roku 2027 (MIRRI SR, 2025), schválená vládou SR, tiež zdôrazňuje potrebu zamerať sa na regióny, ktoré čelia špecifickým výzvam. Tými sú podľa materiálu bezpečnostné a ekonomické výzvy v dôsledku susedstva s Ukrajinou. Na ich riešenie je nutná cielená pomoc, ktorá regiónu pomôže prekonávať nevýhody, budovať odolnosť a naštartovať rast. Výzvou je zvýšenie intenzity spolupráce s kandidátskymi krajinami a Ukrajinou.

Pripravovaná budúca politika súdržnosti by mala naďalej investične podporovať dnešné zaostávajúce regióny, nielen nové regióny. V tejto súvislosti materiál o východiskovej pozícii Slovenska k politike súdržnosti navrhuje zvýšiť finančnú podporu pre regióny hraničiace s pristupujúcimi členskými štátmi na dobudovanie infraštruktúry ako predpokladu fungujúceho jednotného trhu. Vládny materiál zdôrazňuje tiež úlohu programu Európskej územnej spolupráce – Interreg pri budovaní regionálnych kapacít a tvorbe lepších regionálnych stratégií. Preto je nevyhnutné naďalej podporovať tieto aktivity a zvýšiť finančnú alokáciu pre programy cezhraničnej spolupráce.

5.2 Prioritné odvetvia a komodity

Pri identifikácii vývozných komodít, v ktorých má Slovensko komparatívnu výhodu oproti konkurentom, možno použiť metódu RCA[13]. RCA je tradičným konceptom, vychádzajúcim z empirického výskumu obchodných tokov. Aj keď novšie prístupy zdôrazňujú, že základným faktorom medzinárodného obchodovania sú rastúce výnosy z rozsahu (výstup rastie vo väčšej miere, než by zodpovedalo zmene vstupu), prístup RCA zostáva štandardnou metódou, ako zistiť pozíciu krajín v medzinárodnom obchode (Stellian a Danna-Buitrago, 2022). Výsledok RCA vyšší ako 1 znamená, že Slovensko je konkurencieschopným vývozcom danej komodity v porovnaní s krajinou, ktorá vyváža tento tovar na úrovni svetového priemeru alebo pod ním. Čím vyššia je hodnota RCA, tým vyššia je exportná sila Slovenska v danom produkte. Ak je tretia krajina označená za slabšieho konkurenta, je zároveň aj potenciálnou destináciou na umiestnenie slovenských produktov na trh, ak tomu nebránia dopytové alebo obchodné faktory (nulový dopyt po konkrétnom produkte v krajine, zákaz dovozu).

[13] Definícia OSN (UNCTAD). RCA je pomer dvoch pomerov: v čitateli je podiel exportu konkrétnej komodity Slovenska na celkovom exporte Slovenska, v menovateli podiel exportu komodity na celosvetovom exporte.

Slovensko dosahuje komparatívne výhody vo vývoze najdôležitejších komodít práve oproti tretím krajinám. Z hľadiska počtu krajín je najúspešnejšie vo vývoze elektrických strojov a elektroniky (prístroje a zariadenia, kotly, obvody, spínače, káble, izolátory, telefóny, vysávače, ložiská, prevodovky). V tejto komoditnej skupine má Slovensko konkurenčnú prevahu nad 65 tretími krajinami[14]. Zmiešaný tovar zo Slovenska (sedadlá do motorových vozidiel a iný nábytok, presné meracie prístroje, svietidlá, svetelné reklamy) vrátane produktov obranného priemyslu (zbrane, strelivo, vojenská výzbroj) je vo vývoze konkurencieschopnejší ako podobný tovar zo 42 tretích krajín. Výrobky z plastu a gumy (pneumatiky, hadice) majú na zahraničnom trhu konkurenčnú výhodu oproti 28 tretím krajinám. Textilné vlákna a tkaniny, chemické a farmaceutické produkty (anorganické a organické chemikálie, hnojivá, farby, obväzy) majú výhodu oproti 18 tretím krajinám, pričom v EÚ len oproti dvom krajinám. Kovové a nekovové produkty (z kameňa, skla) Slovensko vyváža s vyššou konkurenčnou výhodou ako 14, resp. 12 tretích krajín. Pri potravinárskych produktoch má konkurenčnú výhodu len oproti trom krajinám za hranicami EÚ.

Tab. č. 7: **Konkurenčná výhoda slovenského vývozu oproti iným krajinám (počet)**

	Elektrické stroje a elektronika	Zmiešaný tovar	Výrobky z plastu a gumy	Textilné priadze a výrobky	Chemické a farmaceutické výrobky	Kovové produkty	Nekovové produkty	Produkty potravinárskeho priemyslu
	A	B	C	D	E	F	G	H
Počet tretích krajín	65	42	28	18	18	14	12	3
Počet všetkých krajín	85	48	40	20	19	29	16	10

Zdroj: WITS (World Integrated Trade Solution)

Exportný potenciál MSP v nových destináciách je často možné využiť len za predpokladu prispôsobenia existujúcich produktov cieľovým potrebám trhu. Aj v tomto prípade ide o inováciu, aj keď inovačné nástroje sa obvykle zameriavajú na vývoj nových alebo zdokonalených produktov. MSP potrebujú relatívne rýchle výsledky nízkorozpočtovej inovácie, aby mohli expandovať na zahraničné trhy. K pomerne skorým výsledkom možno dospieť prispôsobením existujúcich výrobkov. Najmä na rozvíjajúcich sa trhoch možno využiť nízkorozpočtové inovačné stratégie s cieľom dodať inovovaný produkt na trh s nižšou kúpnou silou (SBA, 2020). Aj na tento typ „frugal“ inovácií je vhodné zacieliť inovačné nástroje. Dôraz na internacionalizáciu cestou inovácií je kľúčový, pretože krajiny na celom svete súťažia s produktmi založenými na nových technológiách a znalostiach.

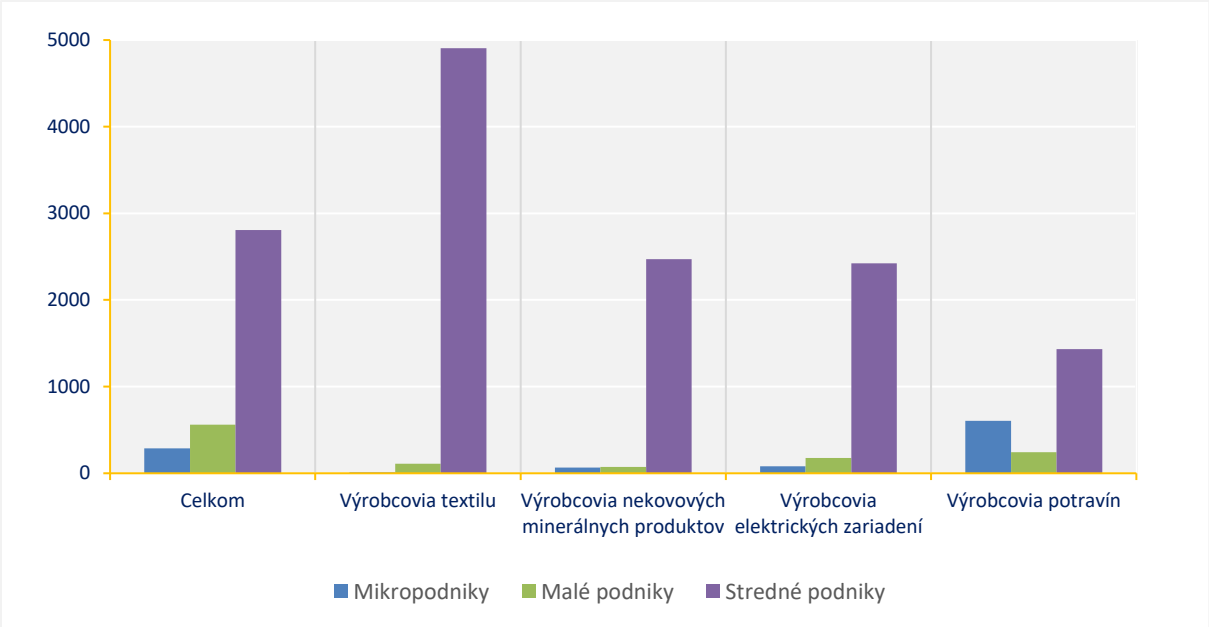
[14] Zoznam tretích krajín, voči ktorým malo Slovensko komparatívnu výhodu, je v Prílohe. RCA je vypočítané pre tie komodity, ktorých vývoz zabezpečujú vo významnej miere MSP. Vylúčené boli komodity, ktorých vývozcami sú prevažne (viac ako 75 %) veľké podniky. Do prehľadu sú zaradené aj produkty potravinárskeho priemyslu, hoci neplnia tieto kritériá, ale dostávajú/náleží im pomoc pri internacionalizácii.

5.3 Prioritné skupiny podnikov v rámci MSP

Ak sú inovácie zásadným faktorom internacionalizácie, potom je vhodné jednotlivé inovačné nástroje zacieliť na úzko vymedzené skupiny MSP. Granty by mali byť určené pre MSP s nízkym stupňom technologickej pripravenosti, zatiaľ čo finančné nástroje (venture fond, trpezlivý kapitál, úvery) pre MSP na vyšších stupňoch technologickej pripravenosti. Osobitnú pozornosť si zasluhujú podniky strednej veľkosti, ale aj tie, ktoré presiahli definíciu stredného podniku[15]. Je medzi nimi najviac inovátorov, vynakladajú väčšiu časť svojich tržieb na inovácie v porovnaní s malými aj veľkými podnikmi, ale ich inovačná aktivita je volatilná.

Podniky strednej veľkosti majú tiež najvyššiu vývoznú hustotu, objem vývozu pripadajúci na jedného exportéra. Priemerný vývoz stredne veľkého exportéra do tretích krajín je 5-krát vyšší ako malého exportéra. Najvyšší náskok majú stredne veľkí exportéri textilu, nekovových minerálnych produktov a elektrických zariadení. Nedostatočný objem exportu je často závažnou bariérou internacionalizácie najmä pri vývozoch na veľké trhy typu Číny alebo Indie. Intenzívnejšia podpora stredných firiem tak vytvára možnosť umiestňovať na trhoch tretích krajín väčšie množstvo tovaru. Stredné firmy majú súčasne schopnosť naviazať na seba subdodávateľské aktivity menších domácich firiem.

Graf č. 16: **Vývozná hustota stredných podnikov je najvyššia (objem v tis. eur)**



Zdroj: Eurostat, výpočty autora

Empirické výskumy ukazujú, že pre firmy je jednoduchšie internacionalizovať sa hneď po vzniku. Čím má firma dlhšie skúsenosti z pôsobenia na domácom trhu, tým náročnejšie je pre ňu zmeniť mentálne vzorce a procesy, ktoré si na domácom trhu vytvorila (Škorvagová, 2015). Tento typ obmedzení nezvyknú mať firmy, ktoré internacionalizovali aktivity hneď po svojom vzniku, preto sa jednoduchšie prispôsobia podmienkam zahraničného trhu. Z empirických zistení vyplýva výzva pre aktérov zamerať nástroje internacionalizácie aj na vznikajúce podniky.

[15] Nositeľom inovácií sú často podniky so strednou trhovou kapitalizáciou (mid-caps), teda podniky, ktoré majú viac ako 250 zamestnancov a menej ako 1500, resp. 3000 zamestnancov (definície sa rôznia). Na Slovensku sú podniky tejto veľkosti najmä v technologicky a znalostne náročných sektoroch.

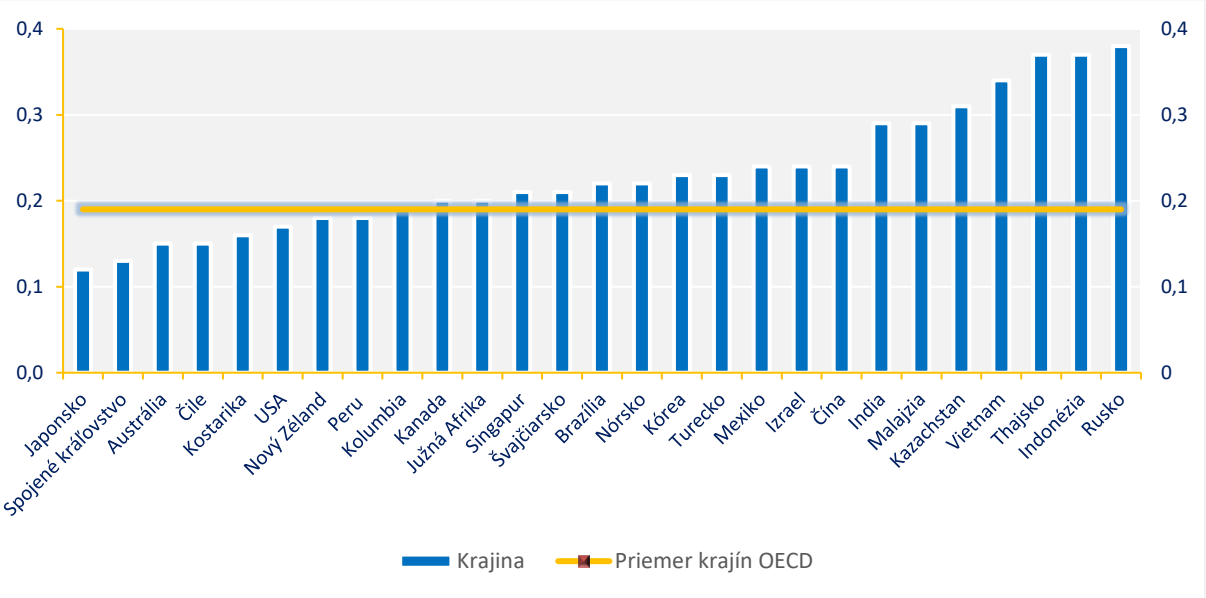
5.4 Možnosti rozšírenia exportu služieb

Cieľom vládnej Koncepcie je prispieť k rastu generovaním nových pracovných miest s vyššou pridanou hodnotou. Hoci je medzinárodný obchod s tovarmi omnoho širší ako so službami, práve služby sú produkované s vyššou mierou pridanej hodnoty. Produkcia služieb generuje vyššiu mieru pridanej hodnoty (z tržieb) ako produkcia tovarov. Priemerná jednotka vyvezených služieb obsahuje väčší diel pridanej hodnoty ako priemerná jednotka vyvezeného tovaru. Vyplýva to z podstaty produkovania služieb, ktoré sú vo väčšej miere naviazané na inovácie, vzdelanie a kreativitu ľudského kapitálu a v menšej miere na stroje, ktoré umožňujú hromadnú produkciu tovaru.

Digitálne nástroje umožňujú zvyšovať vývoz služieb. Brzdou sú regulačné prekážky na strane tretích krajín, ktoré v ostatnom desaťročí zosilneli. Znepokojujúci trend potvrdzuje index reštrikcií v obchode so službami (Services trade restrictiveness index, STRI) z dielne OECD[16]. V roku 2023 bola priemerná miera obmedzení v krajinách mimo OECD v priemere 1,5-krát vyššia ako v krajinách OECD. Najvyššie reštrikcie na obchod so službami sú v odvetviach dopravy a v profesionálnych a komunikačných službách, teda práve v odvetviach, ktoré poskytujú vstupné alebo obslužné služby pre iné odvetvia. V dôsledku prísnejších obmedzení rastú náklady na vstupné služby, čo predražuje aj ostatné ekonomické činnosti. Pozitívom vývoja je postupné uvoľňovanie prekážok obchodu so službami v krajinách ázijsko-tichomorského regiónu.

V službách jednotlivých krajín existujú značné rozdiely v obchodných reštrikciách. Počítačové služby a stavebníctvo sú vo všeobecnosti otvorenejšie hospodárskej súťaži, na druhej strane profesionálne služby vykazujú väčšiu reštriktívnosť. Výnimkami sú Mexiko, Island a Izrael, ktoré majú najreštriktívnejší sektor služieb, ale profesionálne služby sú otvorenejšie hospodárskej súťaži ako iné služby.

Graf č. 17: **Index reštrikcií v obchode so službami (2023)**



Zdroj: OECD (vyššia úroveň znamená výraznejšie reštrikcie)
Pozn.: Indexy STRI (Services trade restrictiveness index) nadobúdajú hodnoty od 0 (žiadne reštrikcie) po 1 (najvyššie reštrikcie).

[16] Databáza STRI za rok 2023 pokrýva 20 odvetví z 38 krajín OECD, Brazíliu, Čínu, Indiu, Indonéziu, Kazachstan, Malajziu, Peru, Singapur, Južnú Afriku, Thajsko a Vietnam.

Vývoz služieb najmenej obmedzuje Japonsko a Spojené kráľovstvo. Najviac bariér na vývoz služieb uplatňuje Rusko, Indonézia a Thajsko. Príloha č. 4 obsahuje prehľady regulačných opatrení vo všetkých tretích krajinách, ktoré sa nachádzajú v databáze OECD v rámci indexu STRI (Services trade restrictiveness index). Prehľad uvádza najviac a najmenej reštriktívne odvetvia služieb v konkrétnych krajinách.

5.5 Podpora rôznych foriem internacionalizácie

Najčastejšou formou obchodného vzťahu slovenských MSP s tretími krajinami je import. Vyplýva to z údajov štatistického úradu Eurostat. Štatistické dáta potvrdzuje prieskum, v ktorom 16 % MSP deklarovalo, že je dovozcom z tretích krajín, 11 % MSP odtiaľ vyváža, 6 % podnikov pracuje ako subkontraktor a po 1 % podnikov spolupracuje v oblasti vedy a výskumu alebo investuje v tretej krajine.

Tab. č. 8: **Vybrané formy internacionalizácie**

P.č.	Popis	Export	Import	Spolupráca v oblasti R&D	Subkontraktor pre zahraničie	Investície v zahraničí
	A	B	C	D	E	F
1	**Aktivity v tretích krajinách**					
2	Slovensko	11,0%	16,0%	1,0%	6,0%	1,0%
3	V3	14,7%	17,3%	1,3%	5,3%	1,3%
4	EÚ	20,0%	19,0%	4,0%	5,0%	2,0%
5	SK oproti V3 (rozdiel v p. b.)	-3,7	-1,3	-0,3	0,7	-0,3
6	SK oproti EÚ (rozdiel v p. b.)	-9,0	-3,0	-3,0	1,0	-1,0
7	**Aktivity v krajinách EÚ**					
8	Slovensko	35,0%	47,0%	4,0%	23,0%	3,0%
9	V3	37,7%	45,7%	7,0%	19,7%	3,0%
10	EÚ	30,0%	36,0%	6,0%	11,0%	2,0%
11	SK oproti V3 (rozdiel v p. b.)	-2,7	1,3	-3,0	3,3	0,0
12	SK oproti EÚ (rozdiel v p .b.)	5,0	11,0	-2,0	12,0	1,0

Zdroj: Flash Eurobarometer 421, 2015

Iba v jednej z týchto piatich foriem internacionalizácie sú slovenské MSP aktívnejšie v porovnaní s priemerom EÚ aj krajinami V3 – v subkontraktorských aktivitách. Predstih v subdodávateľskej činnosti pre mimoeurópske spoločnosti svedčí o značnej miere zapojenia slovenských MSP do GVC s centrami aj mimo krajín EÚ. Internacionalizácii dopomohli priame investície najmä z Južnej Kórei (takmer ½ stavu priamych investícií na Slovensku pochádzajúcich z tretích krajín) či Spojeného kráľovstva (¼ stavu). Ostatné formy internacionalizácie slovenských MSP nedosahujú mieru aktivít V3 a EÚ.

Tuzemské firmy s domácim vlastníctvom majú problém investične sa presadiť v zahraničí (IHA, 2023). Stav priamych investícií Slovenska (nielen MSP) v zahraničí dlhodobo stagnuje pod úrovňou 5 % hrubého domáceho produktu, čo je najnižšia úroveň z krajín EÚ okrem Rumunska a Bulharska; Česko a Maďarsko presiahli 20 % hrubého domáceho produktu (IHA, 2023).

Nízka je najmä úroveň investovania v tretích krajinách, kde je umiestnených len 13 % z celkovej hodnoty slovenských investícií v zahraničí. V roku 2023 investície v tretích krajinách (660 mil. eur, Národná banka Slovenska) nedosahovali ani výšku ročného zisku troch tunajších automobiliek (680 mil. eur, Finstat).

Tab. č. 9: **Priame investície SR v zahraničí (stav, 2023)**

P.č.	Skupina krajín	Celkový stav v tis. EUR
	A	B
1	SVET	4 986 715
2	EÚ27	4 326 523
3	Tretie krajiny (mimo EÚ27)	660 192
4	z toho: 8 kandidátskych krajín (AL, BA, MD, ME, MK, RS, TR, UA)*	248 355
5	v tom: Ukrajina	89 570
6	Srbsko	518
7	Bosna a Hercegovina, Čierna Hora, Macedónsko, Turecko**	158 267
8	Albánsko	0
9	Moldavsko	0

Zdroj: Národná banka Slovenska
*Kandidátske krajiny: Albánsko, Bosna a Hercegovina, Moldavsko, Čierna Hora, Macedónsko, Srbsko, Turecko, Ukrajina
**Suma dôverných údajov jednotlivých investorov

Otázkou zostáva voľba vhodnej stratégie, ako podporiť investičnú aktivitu slovenských subjektov v zahraničí (IHA, 2023). Je vhodné zamerať ju najmä na rozvíjajúce sa tretie krajiny vrátane kandidátskych krajín, kam môže Slovensko preniesť svoju historickú skúsenosť danej rozvojovej etapy ekonomiky. Aktivácia investovania v zahraničí je výzvou, ktorá má šancu posunúť slovenskú ekonomiku na vyššiu úroveň rozvoja.

Ostatné formy internacionalizácie majú strategické riešenia buď pripravené (oblasť vedy, výskumu a inovácií koordinuje VAIA**), alebo praxou overené** (existujúce nástroje na podporu exportu a importu). Potrebné je pomoc nasmerovať do prioritných teritórií, odvetví, komodít a cieľových skupín MSP, aby sa podpora netrieštila. Fragmentovaná pomoc, či už z hľadiska poskytovateľov, alebo prijímateľov, vedie k suboptimálnym výsledkom.

6 Príklady úspešnej praxe

Príklady podpory internacionalizácie MSP v európskych a neeurópskych krajinách sú inšpiráciou pre tvorcov hospodárskych politík a implementačné agentúry. Kapitola uvádza príklady podpory podniku priamo na území tretieho štátu, komplexného tréningu podniku na území domovského štátu, medzinárodnej výmeny skúseností či finančnej podpory. Niektoré z nástrojov, ako napríklad japonská Biela kniha o MSP, slúžia nielen pre aktérov, ale aj ako zdroj informácií pre podniky, ktoré chcú expandovať na japonský trh. Iné, napríklad súkromná agentúra s rozvinutou obchodnou sieťou po celom svete, sú inšpiráciou pre rozvoj podnikania v tejto oblasti. Spolupráca so Silicon Valley je ukážkou rozvíjania inovačného potenciálu MSP. Pri každom nástroji je okrem popisu uvedený aktér a link platný k 2. 3. 2025. V závere je odkaz na Katalóg približne 130 osvedčených postupov z viac ako 38 krajín (okrem Slovenska), ktoré podporujú startupový ekosystém vrátane podpory podnikania na zahraničných trhoch.

Nástroj: Exportný inkubátor USA
Aktér: Česká republika, CzechTrade
Link: Exportní inkubátor USA – CzechTrade

Exportný inkubátor poskytuje individuálne služby na trhu USA. Národná proexportná agentúra CzechTrade založila v poradí druhý Exportný inkubátor v roku 2022 v centre mesta Chicago. Exportný inkubátor nie sú len plne zariadené kancelárske priestory a miestna adresa pre potreby komunikácie so zahraničnými partnermi. K dispozícii je aj asistencia zahraničnej kancelárie CzechTrade v Chicagu pri rokovaniach s miestnymi úradmi, zabezpečenie dopravy, tlmočenie, vyhľadávanie obchodných partnerov, zabezpečenie obchodných rokovaní a ďalších individuálnych potrieb podľa požiadaviek firmy (maximálna celková dotácia 14 hodín mesačne). Exportný inkubátor je určený pre obchodnú alebo výrobnú firmu, ktorá v USA zakladá pobočku alebo vlastnú firmu, presúva výrobu do USA alebo realizuje investičný či výrobný projekt. Môže ho využiť aj firma, ktorá účasť na americkom trhu iba zvažuje a inkubačnú dobu využije na získanie nevyhnutných informácií na finálne rozhodnutie o pôsobení na miestnom trhu (získa informácie, aby mohla optimalizovať svoj obchodný alebo marketingový plán, získa údaje o obchodných partneroch alebo zákazníkoch). CzechTrade firmám odporúča, aby si pred začiatkom pôsobenia na americkom trhu zistili záujem o ich produkt alebo službu. Zdôrazňuje najmä dôležitosť vysokej kvality, vyššej pridanej hodnoty a inovatívnych aspektov, ktoré musí spĺňať ich produkt alebo služba, ak chce uspieť na náročnom americkom trhu. Exportný inkubátor môže česká firma využívať 3 až 12 mesiacov. V priestoroch inkubátora môžu súčasne pôsobiť tri až štyri české firmy. Agentúra CzechTrade deklaruje, že kancelárske priestory sú moderné, samozrejmosťou je internetové pripojenie. Pre každú firmu je k dispozícii pevná linka, zdieľaná tlačiareň v spoločných priestoroch, zdieľaná recepcia, kuchynka, zabezpečené upratovanie a možnosť prenájmu zasadacej miestnosti. Využívanie priestorov kancelárie (vrátane energie) je bezplatné. Zahraničná kancelária CzechTrade v Chicagu poskytuje firmám konzultačný servis aj pri plnení ich podnikateľského plánu, aj pri rokovaniach s právnou kanceláriou napríklad pri zakladaní alebo zmenách spoločnosti alebo realokáciách pracovníkov.

Nástroj: Tréningový program „Thriving Global“
Aktér: Grécko, Enterprise Greece
Link: Thriving Global Silicon Valley Program – Enterprise Greece

Enterprise Greece má za sebou štyri ročníky programu „Thriving Global“ v spolupráci s USMAC a expertmi zo Silicon Valley. Program je určený gréckym technologickým spoločnostiam a startupom, ktoré sa snažia propagovať svoje produkty/služby

na medzinárodných trhoch, najmä v Silicon Valley. Gréckym podnikom ponúka príležitosť prísť do priameho kontaktu s potenciálnymi klientmi, strategickými partnermi a investormi z globálnej podnikateľskej komunity. Program každoročne ponúka podporu 16 spoločnostiam. Proces výberu a podpory je organizovaný v dvoch fázach: prvou fázou je výcvikový tábor v Grécku, ktorý ponúka štvordňový intenzívny tréning a koučing. Cieľom je informovať účastníkov o príležitostiach na globálnom trhu, ako aj o špecifikách amerického trhu a o nutných zmenách, ktoré musí podnik podstúpiť, ak chce expandovať na globálny trh. Po dokončení intenzívneho tréningu každá zo 16 spoločností predstaví svoj plán rozvoja a expanzie v online paneli investorov zo Silicon Valley pod vedením manažérov USMAC. Po dôkladnom výbere šesť vybraných spoločností s najvyšším potenciálom rastu postúpi do druhej fázy tréningového programu. Tá zahŕňa štvormesačný akceleračný program poskytovaný čiastočne online (25 hodín personalizovaného poradenstva, minimálne 10 B2B stretnutí) a čiastočne priamo v Silicon Valley (posledné dva týždne programu). Zúčastnené spoločnosti platia len časť celkových nákladov. V prvej fáze programu spoločnosť zaplatí približne 500 eur plus DPH, v druhej fáze programu 3 500 eur plus DPH.

Nástroj: Globálny exportný program pre MSP (Going Global Export)
Aktér: Austrália, vláda Nového Južného Walesu
Link: Going Global Export Program NSW | business.gov.au
Program je zameraný na podporu vývozu MSP z Nového Južného Walesu pôsobiacich v určitých priemyselných odvetviach, ktoré chcú expandovať do rôznych častí sveta. Austrálska vláda vyhlasuje tzv. streamy, čo je kombinácia odvetvia a cieľového medzinárodného trhu (napr. potraviny, jedlo a nápoje do Južnej Kórei alebo čisté technológie do Malajzie či víno do Vietnamu). Z toho vyplýva, že vláda má k dispozícii nielen analýzu, ale aj odhady budúceho vývoja prioritných trhov v kombinácii s prioritnými odvetviami alebo komoditami. Vláda na svojej webovej stránke vyhlasuje aktívne streamy. Vopred vyhlási aj pripravované streamy, na ktoré sa môžu podniky dopredu pripraviť a dôkladne si premyslieť, na ktorý stream sa prihlásia. Odporúča sa prihlásiť len na jeden z vyhlásených streamov. Ten trvá 4 až 6 mesiacov. Vybraní účastníci musia súhlasiť s podmienkami účasti a takisto sa zaväzujú, že sa budú aktívne zapájať do jednotlivých činností programu. Program zahŕňa online workshopy, brífingy o konkrétnom trhu či komodite, školenia o kultúrnych špecifikách, koučing od špecializovaného exportného poradcu, predstavenie potenciálnych partnerov, ako aj služieb na podporu exportu (logistika, marketing). Súčasťou aktivít je osobný prístup ku komisárovi pre obchod a investície Nového Južného Walesu. Podmienkou účasti v programe je sídlo firmy v Novom Južnom Walese, významná hodnota ponúkaného produktu alebo služby pre ekonomiku Nového Južného Walesu, relevantnosť produktu alebo služby pre daný stream, 3 až 199 zamestnancov (ekvivalent plnej zamestnanosti), funkčná webová stránka s produktom alebo službou, ktorá sa má exportovať. Medzi zásadné podmienky patrí ochota prispôsobiť produkt alebo službu trhu, na ktorý chce firma expandovať. Informácie o všetkých účastníkoch a aktivitách predchádzajúcich streamov sú zverejnené na webovej stránke programu.

Nástroj: Akceleračný program German Accelerator
Aktér: Nemecko, Spolkové ministerstvo hospodárstva a klímy (BMWK)
Link: Förderdatenbank – Förderprogramme – Förderung im Rahmen des
Bezplatný program pre nemecké MSP s vysokým potenciálom expandovať na globálne trhy. Tím German Accelerator tvoria úspešní podnikatelia, investori a odborníci s vášňou pre podporu startupistov. German Accelerator prevádzkuje spoločnosť Start 2 Group GmbH a podporuje ho nemecké Spolkové ministerstvo hospodárstva a klímy. Tím skúsených mentorov a odborníkov školí manažérov vybraných nemeckých startupov. Dôležitý je ľudský kapitál a rozbehnutý predmet podnikania podporovanej firmy. Účastníci by mali mať silný

zakladajúci tím a produkt alebo službu, ktorá už bola umiestnená na trhu. Žiadosť je možné podať kedykoľvek. Program ponúka na mieru šité aktivity podľa požiadaviek klienta. Patrí medzi ne oboznamovanie sa s predpismi, pravidlami, daňami na trhoch, kultúrnymi špecifikami, príprava rozvojových stratégií, hľadanie partnerov alebo klientov, hľadanie vhodnej finančnej alebo nefinančnej podpory. Program German Accelerator tiež poskytuje bezplatné kancelárske priestory na viacerých miestach, najmä v hlavných inovačných centrách v USA a ďalších prioritných trhoch. Služby programu sú bezplatné. Ostatné náklady, ktoré nesúvisia s programom (cestovné a životné náklady na mieste), nie sú hradené z programu.

Nástroj: Spojenie Rakúska a Silicon Valley

Aktér: Rakúsko, Rakúska ambasáda vo Washingtone (Open Austria, San Francisco)

Link: Silicon Valley | Open Austria

Poslaním misie je prepojiť Rakúsko a Silicon Valley naprieč obchodnou, technologickou, investičnou a technologickou diplomaciou. Rakúska ambasáda vytvára sieť živej komunity. Ako uvádza na webovej stránke, spája najbystrejšie mozgy Rakúska s globálnym technologickým ekosystémom a podporuje spoluprácu, ktorá formuje budúcnosť. Ambasáda prepája rakúskych výskumníkov, inovátorov, študentov a podnikateľov s americkými inštitúciami a trhmi, ale aj odbornými znalosťami a financovaním. Zároveň umožňuje reprezentantom Silicon Valley preniknúť na rakúsky trh. Zástupcovia rakúskej ambasády majú vybudovanú rozsiahlu sieť kontaktov, čo rakúskym podnikom uľahčuje prístup k osobám s rozhodovacou právomocou, zaujímavým ľuďom a vedcom (nielen) zo Silicon Valley.

Nástroj: Medzinárodná sieť Transeo

Aktér: Belgicko, Wallonie Entreprendre

Link: International – Développez votre entreprise à l'étranger

Medzinárodná sieť odborníkov Transeo slúži valónskym spoločnostiam pri zakladaní zahraničných dcérskych spoločností, pri podpore exportu alebo pri akvizíciách MSP v zahraničí. Primárnym konceptom je: „Internacionalizácia je hlavnou pákou rastu a vytvárania hodnôt pre naše valónske spoločnosti.“ Okrem akvizícií a zakladania pobočiek Transeo pripravuje informačné a vzdelávacie e-publikácie. Niekoľkokrát ročne usporadúva vzdelávacie podujatia o pravidlách akvizícií, prevodoch malých podnikov, fúzií a ďalších témach na strane predaja aj nákupu. Medzinárodné podujatia sú určené na výmenu skúseností a efektívne vytváranie sietí. Ich súčasťou sú praktické workshopy a inšpiratívne príklady z praxe.

Nástroj: Medzinárodný rastový úver

Aktér: Francúzsko, Cefin Capital & Debt

Link: Le mode de financement prêt croissance international

Medzinárodný rastový úver podporuje MSP a spoločnosti so strednou trhovou kapitalizáciou (mid-caps) v ich medzinárodnom rozvoji. O úver sa môže uchádzať francúzska spoločnosť, ak viac ako 20 % jej obratu pochádza z vývozu, za určitých okolností aj nový vývozca. Účelom úveru je obstaranie hmotného a nehmotného majetku, nadobudnutie kapitálového podielu v zahraničí alebo vytvorenie dcérskej spoločnosti alebo pobočky v zahraničí. Úver sa poskytuje na najviac 7 rokov, splatný je od tretieho roku.

Nástroj: Záručný program FASEP

Aktér: Francúzsko, Agence Francaise de Développement

Link: Guarantees: an instrument to mobilize local instruments | AFD – Agence Française de Développement

Záručný program FASEP podporuje zakladanie a rozvoj francúzskych MSP v zahraničí. Záruka slúži na krytie rizika zlyhania. FASEP pokrýva kapitálové investície francúzskej

materskej spoločnosti do jej zahraničnej dcérskej spoločnosti, investície spoločností rizikového kapitálu alebo podielových fondov. Medzi formy záruky patrí upisovanie akcií, zálohy akcionárov a kapitálové pôžičky. Záruka je oprávnená iba v prípade, ak sú dcérske spoločnosti založené mimo EÚ, Nórska, Islandu, Lichtenštajnska a Švajčiarska. Súčasťou nástroja je inovačný komponent „FASEP Green Innovation“, ktorým sa financujú environmentálne technológie vyvinuté francúzskymi MSP. Cieľom komponentu je preukázať zvýhodnenej krajine účinnosť francúzskych čistých technológií pri napĺňaní potrieb udržateľného rozvoja.

Nástroj: Inovačný hub
Aktér: Litva, Inovačná agentúra Litva
Link: About – INNO HUB Lithuania
Inovačné centrum Litva je podporované Inovačnou agentúrou Litva, ktorá je národnou autoritou inovačného ekosystému krajiny. Centrum je zamerané na prepájanie litovských a amerických inovačných ekosystémov. Je členom Nordic Innovation House s pôsobením v severských krajinách, čo je samo osebe pridanou hodnotou, keďže združuje viacero krajín s rovnakými problémami a obdobnými riešeniami. Spolupráca medzi jednotlivými členmi vedie k synergickému výsledku, ktorý je väčší, než by bol súčet samostatných aktivít jednotlivých členov. Centrum sa snaží zlepšiť poznateľnosť najinovatívnejších litovských podnikateľov. Spája ich s miestnym ekosystémom, s rozhodujúcimi ľuďmi, odborníkmi a zdrojmi Silicon Valley. Samotná webová stránka Inovačného hubu je príkladom pozitívnej prezentácie talentu v krajine. Centrum prezentuje litovských podnikateľov ako podnikavých, otvorených novým nápadom, ako hnací motor zmien a kreativity. Ako ďalej uvádza webová stránka, Litva otestovala a zaviedla mnohé prvenstvá – od jedného z prvých obchodov s potravinami ovládaných umelou inteligenciou v Európe až po prvú digitálnu zberateľskú mincu na svete.

Nástroj: Mechanizmus EÚ na podporu obnovy a odolnosti v Českej republike
Aktér: Česká republika, Ministerstvo priemyslu a obchodu ČR
Link: Výzva dle subkomponenty 1.4.2.4 Internacionalizace začínajících podniků | MPO
V rámci Národného plánu obnovy, plánu pre oživenie a odolnosť Českej republiky (komponent 1.4. – Digitálne hospodárstvo a podniky, inovatívne startupy a nové technológie) sa realizuje Program Internacionalizácia startupov. Poskytuje MSP prístup k službám, ako je akcelerácia, inkubácia, poradenstvo, mentorstvo či vytváranie sietí. Tieto služby pripravujú české podniky na expanziu na zahraničné trhy alebo na prenos skúseností z konkurenčného globálneho prostredia. Vyhlásené výzvy trvajú do konca roka 2025 s cieľom podporiť 100 českých technologických startupov. Cieľovou skupinou sú české MSP, ktoré sú aktívne menej ako 7 rokov (startupy, spin-offy a inovatívne podniky s deeptech technológiami) s technologicky alebo procesne inovatívnym produktom alebo službou.

Nástroj: Programy na podporu expanzie priemyslu mimo EÚ
Aktér: Poľsko, Poľská agentúra pre investície a obchod
Link: https://pfr.pl/artykul/handel-zagraniczny-polski-w-2017-r-wieksza-dynamika-i-odbicie
Poľským podnikateľom, ktorí plánujú vstúpiť so svojimi výrobkami a službami na zahraničné trhy, poskytuje pomoc Poľská agentúra pre investície a obchod (ďalej „Agentúra“), a to aj prostredníctvom siete zahraničných obchodných kancelárií – zastupiteľských úradov. V konečnom dôsledku má byť zriadených 70 kancelárií v krajinách s najväčším rozvojovým potenciálom (Poľsko má určený zoznam trhov prioritného záujmu). Agentúra realizuje Programy na podporu expanzie priemyslu, ktoré umožňujú podnikateľom expandovať na nové, perspektívne trhy mimo EÚ, často vzdialené a drahé, s ktorými

podnikatelia kvôli existujúcim rizikám a nákladom zatiaľ neuvažovali vo svojich exportných plánoch. Pri úvahách o zahraničnej expanzii Agentúra oboznámi aj s možnosťou obrátiť sa na Spoločnosť pre poistenie vývozných úverov. Riešenia, ktoré ponúka táto poisťovacia spoločnosť, umožňujú vývozcovi účinne sa chrániť pred rizikom neplatenia za dodaný tovar alebo služby, ako aj získať financovanie prostredníctvom faktoringu. Hoci EÚ zostáva najdôležitejším poľským vývozným trhom, poľskí vývozcovia rozvíjajú svoje aktivity aj na iných kontinentoch. Agentúra zmieňuje rastúcu úlohu ázijských trhov vrátane Číny, ktorá sa stáva čoraz dôležitejším obchodným partnerom Poľska. Vývoz Poľska do Číny v ostatných dvoch desaťročiach pozoruhodne rástol. Tento nárast podielu Agentúra pripisuje strategickému prístupu poľských spoločností, ktoré rozpoznali potenciál rastúceho čínskeho spotrebiteľského trhu a čínskej ekonomiky. Agentúra sprostredkúva poľským MSP stratégiu geografickej diverzifikácie a vysvetľuje, prečo je táto stratégia dôležitá. Vzhľadom na výzvy súvisiace s globálnymi hospodárskymi a politickými zmenami je potrebné, aby sa poľskí vývozcovia snažili znížiť svoju závislosť od jedného trhu rozšírením siete obchodných partnerov po celom svete. Tento diferencovaný prístup pomáha poľským spoločnostiam lepšie riadiť riziko a dlhodobo udržiavať stabilitu vývozu. Agentúra presadzuje koncept strategického prístupu, flexibility a inovácií, čo považuje za potenciál ďalšieho zvyšovania svojho vplyvu na svetové hospodárstvo.

Nástroj: Štúdia o určení prioritných trhov v subsaharskej Afrike

Aktér: Rakúsko, Spolkové ministerstvo práce a hospodárstva Rakúskej republiky

Link: Bilateral economic relations with Africa and the Middle East

Rakúske ministerstvo zadalo vypracovanie štúdie na identifikáciu prioritných trhov v subsaharskej Afrike a návrh podpory rakúskych podnikov (vrátane MSP) pri vstupe na tieto trhy. Štúdia identifikovala možnosti spolupráce najmä v odvetviach, podporujúcich digitalizáciu, čo sú výzvy pre výrobcov magnetických a optických médií, počítačov a prídavných zariadení k počítačom. Týmito výrobcami v Rakúsku sú len firmy zo sektora MSP. Štúdia sledovala možnosti obchodu aj v oblasti pesticídov, čo v Rakúsku produkujú iba MSP, ďalej v potravinárskom či energetickom priemysle, kde sektor MSP tvorí 99 % odvetvia. Krajiny subsaharskej Afriky patria medzi najdynamickejšie ekonomiky sveta. Svoju odolnosť prejavili počas covidovej krízy. Vysoký populačný prírastok, rastúca spotreba a infraštruktúrne investície, ako aj ambície rozširujúcej sa strednej triedy, to všetko vytvára značný potenciál pre podnikanie. Pomocou kvantitatívneho modelu štúdia určila nasledujúce krajiny ako prioritné trhy pre Rakúsko: Nigéria, Etiópia, Keňa, Ghana, Tanzánia, Pobrežie Slonoviny a Senegal. Krajiny sa vyznačujú dobrým hospodárskym rastom, relatívne solídnou politickou stabilitou, fungujúcimi inštitúciami a prijateľnými podnikateľskými podmienkami.

Nástroj: Projekt na podporu digitálnej transformácie v Ázii

Aktéri: Japonsko a Združenie národov juhovýchodnej Ázie ASEAN (Brunej, Filipíny, Indonézia, Kambodža, Laos, Malajzia, Mjanmarsko, Singapur, Thajsko, Vietnam)

Link: White Papers & Reports/METI Ministry of Economy, Trade and Industry

Spoločnosti z Japonska a rýchlo rastúcich krajín združenia ASEAN spolupracujú na implementácii digitálnych inovácií pre celý región a reverzných inovácií pre Japonsko. Reverzné inovácie sa prvýkrát demonštrujú v krajinách ASEAN napríklad z dôvodu, že projekt nemôže byť realizovaný v Japonsku pre niektoré regulácie. Následne sa inovácie dovezú do Japonska (preto sa označujú ako reverzné). Do projektu sú zapojené spoločnosti, ktoré využívajú inovatívne, najmä digitálne technológie a riešia miestne sociálne problémy. V prvej fáze sa hľadali partnerstvá pre podniky, ktoré chceli spolupracovať na zavádzaní technológií. Vyhľadávacie podujatia sa konali v Singapure, Thajsku, Indonézii a Vietname. Celkovo bolo prijatých približne 500 návrhov od začínajúcich podnikov v reakcii na výzvy predložené

veľkými spoločnosťami a zúčastnilo sa na nich približne 1 400 poslucháčov. V druhej fáze boli vytvorené spoločné pilotné projekty. V nich sa využili silné stránky japonských spoločností, ako sú technológie a know-how pri kreovaní projektov spolupráce so spoločnosťami ASEAN, ktoré prispievajú k riešeniu sociálnych problémov v ich krajinách. Prípadové štúdie sa venovali možnostiam zvýšenia príjmov na vidieku, zlepšeniu prístupu k zdravotnej starostlivosti či zlepšeniu produktivity pomocou internetu vecí. V tretej, poslednej fáze bol finančne podporený ďalší rozvoj podnikania vybraných startupov s vysokým potenciálom úspešnosti, ktoré už komercializovali svoje podniky v regióne ASEAN.

Nástroj: Anglicky hovoriaca obchodná sieť v 76 zámorských krajinách

Aktér: Japonsko, One Step Beyond Co., Ltd.

Link: https://onestepbeyond.co.jp/work_post/global-business-support/

Japonská súkromná spoločnosť na podporu expanzie japonských spoločností do zahraničia má rozvinutú sieť obchodných partnerstiev. V spolupráci s právnikmi, daňovými poradcami, účtovníkmi, poisťovacími a pracovnými poradcami, súdnymi úradníkmi, administratívnymi pracovníkmi, patentovými zástupcami a ďalšími profesionálnymi podnikateľmi poskytujú správu a podporu podnikania v zahraničí. Na zahraničných trhoch zabezpečujú požiadavky klientov v oblasti IT (hardvér, softvér), inteligentných kancelárií, ale napríklad aj v oblasti nástupníctva a akvizícií MSP.

Nástroj: Biela kniha o MSP

Aktér: Japonsko, Ministerstvo hospodárstva, obchodu a priemyslu METI

Link: White Papers & Reports/METI Ministry of Economy, Trade and Industry

Zákonnou povinnosťou japonského ministerstva hospodárstva, obchodu a priemyslu je každoročne vypracovať Bielu knihu o MSP, ktorá okrem štatistík obsahuje prípadové štúdie a odporúčania na zlepšenie pozície MSP na globálnych trhoch. Kým v minulosti japonské MSP obsluhovali domáci trh a venovali sa subdodávateľským aktivitám (rovnako ako dnes slovenské MSP), v súčasnosti hľadajú príležitosti na medzinárodnú expanziu. Nie všetky MSP expandujú do zahraničia rovnakým tempom. Biela kniha identifikuje sektory s mimoriadne silným internacionalizačným úsilím. Sú medzi nimi najmä tie, ktoré sa zaoberajú presným strojárstvom, automobilovými komponentmi a špecializovanými strojmi. Ich charakteristickým znakom sú náročné normy kvality, ale tiež ochota zapojiť sa do dlhodobých procesov zlepšovania. V medzinárodnej expanzii sú úspešné aj MSP, ktoré sa venujú IKT, vyvíjajú softvérové riešenia, zariadenia internetu vecí alebo digitálne služby. Vznik digitálnych platforiem a kanálov elektronického obchodu znižuje mnohé prekážky, ktoré kedysi odrádzali MSP od podnikania v zahraničí. Biela kniha uvádza prudký nárast počtu MSP, ktoré na oslovenie zahraničných kupujúcich využívajú online trhoviská a sociálne médiá. Digitálna transparentnosť pri špecifikácii výrobkov alebo online hodnotenia pomáhajú zahraničným spoločnostiam posúdiť schopnosti a dôveryhodnosť MSP na diaľku.

Regulácie, dovozno-vývozné postupy, certifikácia kvality a predpisy miestneho trhu môžu spomaliť tempo spolupráce. Ochrana duševného vlastníctva je problémom najmä pri prenose chránených technológií. Hoci Japonsko má spoľahlivé zákony o duševnom vlastníctve, Biela kniha nabáda na opatrnosť pri rozdielnom výklade alebo presadzovaní práva v zahraničí. Profesionálne právne poradenstvo znižuje riziko sporov, ktoré by mohli poškodiť dôveru a zmariť spoluprácu.

Vládne agentúry, priemyselné združenia a miestne obchodné komory poskytujú poradenské služby, prieskum trhu, podporu pri účasti na veľtrhoch a jazykovú pomoc. Špecializované centrá na podporu exportu pomáhajú MSP vypracovať stratégie budovania značky a splniť regulačné požiadavky v cieľových krajinách. Úlohu zohrávajú aj regionálne programy

revitalizácie alebo dvojstranné obchodné dohody. Využívaním pomoci MSP nielenže rozvíjajú svoje podniky, ale aj celé miestne ekosystémy.

Keď japonské MSP expandujú do zahraničia, nie je to len vývoz výrobkov v nezmenenej podobe. V Bielej knihe sú uvedené príklady MSP, ktoré prispôsobili svoju ponuku miestnemu vkusu a požiadavkám. Tieto úpravy môžu byť minimálne (úprava dizajnu obalu) alebo významné (úprava vlastností výrobku na základe bezpečnostných noriem v súlade so zahraničnými predpismi). Inovácie prirodzene vznikajú ako výsledok spolupráce so zahraničným partnerom. Z odberateľsko-dodávateľského vzťahu sa môže vyvinúť inovatívna spolupráca. Napríklad japonský výrobca presných nástrojov, ktorý úzko spolupracuje s európskym distribútorom strojov, môže vyvinúť novú špecifikáciu nástroja, ktorá optimalizuje výkon v rôznych klimatických podmienkach.

Ďalším faktorom internacionalizácie MSP sú lokálne klastre, v ktorých si podniky vymieňajú odborné znalosti a osvedčené postupy. Klastre sa často sústreďujú okolo špecifických priemyselných odvetví, ako je keramika v Seto, textil vo Fukui alebo pokročilá elektronika v Tohoku. Ekosystémy môžu urýchliť učenie, znížiť počet pokusov a omylov a skrátiť čas potrebný na dosiahnutie významnej prítomnosti na trhu. Zahraničné spoločnosti môžu zvýšiť svoje šance na úspech strategickým prístupom k japonským MSP. Prvým krokom je dôkladný prieskum. Biela kniha poskytuje údaje, ktoré môžu slúžiť ako východisko. Pochopenie obchodného modelu MSP, ich postavenia na trhu a odbornosti pomáha zahraničnej firme, aby ušila návrh na mieru. Ako upozorňuje Biela kniha, všeobecná ponuka len zriedka dokáže zapôsobiť na japonské MSP. Tie uprednostňujú partnerov, ktorí rozumejú ich kontextu, zameraniu a hodnotám.

Nástroj: Katalóg osvedčených postupov

Aktér: Európska aliancia startupových krajín (Europe Startup Nations Alliance, ESNA)

Link: ESNA presents the first in-depth review of the best practices from 38 countries supporting startup ecosystems | ESNA

Katalóg obsahuje viac ako 130 osvedčených postupov z viac ako 38 krajín celého sveta, ktoré podporujú startupový ekosystém (Slovensko medzi nimi nie je). Katalóg bol predstavený začiatkom januára 2025 počas slovinského Startup Forum 2025. Cieľovou skupinou sú tvorcovia politík a implementačné agentúry, ktoré pracujú na zlepšení podmienok pre startupy a scaleupy. Katalóg nie je primárne zameraný na internacionalizáciu MSP, obsahuje však osvedčené postupy z oblastí, ktoré predstavujú bariéru internacionalizácie.

Príklady osvedčených postupov:

- Nedostatok rizikového kapitálu nielen v Litve, ale v krajinách celej strednej Európy rieši litovský akceleračný program Zmeňte svoju cestu. Program je určený pre technologický startup v počiatočných technologických štádiách, ktorý sa chce globálne rozšíriť, prilákať rizikový kapitál a posilniť svoju prítomnosť na globálnych trhoch. Aktivity zahŕňajú mentorstvo, workshopy a prednášky (v spolupráci s medzinárodnými lektormi a tímom Plug and Play), možnosť prezentácie svojich inovatívnych produktov alebo služieb rôznorodej škále potenciálnych investorov a korporácií na medzinárodných trhoch a účasť na programe Global Overseas Acceleration and Learning v Silicon Valley a turné po európskych lokalitách spoločnosti Plug and Play. Link: Startup Lithuania Accelerator powered by Plug and Play
- Nedostatok talentov rieši francúzske špeciálne vízum, teda zjednodušený postup udeľovania víz pre zahraničné podnikateľské anjelské fondy alebo investičné fondy, ktoré si chcú otvoriť kancelárie vo Francúzsku. Títo hráči v ekosystéme môžu získať

štvorročné obnoviteľné povolenie na pobyt, známe ako „Talent Passport“ bez potreby pracovného povolenia, pričom povolenie zahŕňa aj rodinu a prispôsobuje sa životným zmenám. Link: French Tech Visa – French Tech Mission

- Cyprus sa snaží o komplexný program kombinovaných finančných schém (granty, kapitálové alebo úverové nástroje), daňových stimulov a služieb praktickej aplikácie inovácií tak, aby vytvoril komplexný rámec podpory podnikania MSP. Program kombinovaného financovania sa zameriava na spoločnosti s vysokým potenciálom, ktoré potrebujú na inovácie a internacionalizáciu spoluinvestora z verejného aj súkromného sektora. Inovatívne investície potom pomáha stimulovať daňovými úľavami jednotlivcom a korporáciám. Služby odbornej podpory fungujú ako most medzi výskumom, startupmi a podnikateľským sektorom s cieľom podporiť praktickú aplikáciu vedeckých objavov. S týmto zámerom poskytujú odborné poradenstvo v oblasti práva duševného vlastníctva, udeľovania licencií a komercializácie. To pomáha spoločnostiam uvádzať na trh inovatívne produkty alebo služby. Link: CENTRAL KNOWLEDGE TRANSFER OFFICE – IδEK

7 Návrh odporúčaní

7.1 Odporúčané zmeny vo vnútroštátnm právnom poriadku

Zákon č. 297/2008 Z. z. o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a o ochrane pred financovaním terorizmu v znení neskorších predpisov

Odporúčanie 1: Ustanovenie § 15 doplniť o jednoznačné usmernenie, za akých podmienok možno odmietnuť alebo ukončiť obchodný vzťah. Cieľom je, aby sa odmietnutie alebo ukončenie obchodného vzťahu vykonalo len v odôvodnených prípadoch a v prípadoch, kedy povinná osoba nedokáže pri vynaložení maximálneho úsilia zabezpečiť základnú starostlivosť, teda identifikovať potrebné informácie. Zámerom je prísnejšie limitovať praktickú aplikáciu tohto ustanovenia bankami, inými finančnými inštitúciami a povinnými osobami, aby neodôvodnené zmrazenie obchodného vzťahu nelimitovalo obchodovanie s partnermi z tretích krajín.

Odporúčanie 2: Zriadiť absentujúce centrálne kontaktné miesto zahraničných platobných inštitúcií poskytujúcich platobné služby na území SR na účely oznamovania informácií o podozrivých obchodoch so zámerom zabezpečiť dodržiavanie pravidiel boja proti praniu špinavých peňazí alebo financovaniu terorizmu, ale aj zvýšiť informovanosť podnikateľského sektora a podnecovať ho k opatrnosti. Cieľom je uľahčiť výkon dohľadu finančnou spravodajskou jednotkou Prezídia Policajného zboru a výkon dohľadu Národnej banky Slovenska, aj v súvislosti s rozširujúcim sa používaním kryptoaktív, aj v súvislosti s relatívne vysokou dôverou slovenských MSP k platobným inštitúciám a prostriedkom pri obchodovaní so zahraničím.

Predkladateľ zákona: Ministerstvo vnútra SR

Zákon č. 332/2020 Z. z. o dohľade nad uplatňovaním náležitej starostlivosti v dodávateľskom reťazci dovozcov dovážajúcich cín, tantal a volfrám, ich rudy a zlato s pôvodom v oblastiach zasiahnutých konfliktom a vo vysokorizikových oblastiach v znení neskorších predpisov

Odporúčanie: V § 7 zmeniť lehotu, dokedy má dovozca splatiť pokutu za nevykonané nápravné opatrenia uložené colným úradom alebo neposkytnutie súčinnosti colnému úradu z 30 na 60 dní a zosúladiť túto lehotu so splatnosťou faktúr podľa Obchodného zákonníka. Predĺženú splatnosť pokuty vymedziť iba na sektor MSP, pričom kritérium MSP posudzovať podľa obratu a počtu pracovníkov.

Predkladateľ zákona: Ministerstvo hospodárstva SR

Zákon č. 319/2013 Z. z. o pôsobnosti orgánov štátnej správy pre sprístupňovanie biocídnych výrobkov na trh a ich používanie v znení neskorších predpisov

Odporúčanie: Doplniť ustanovenie § 12 o povinnosť kontrolných orgánov a spolupracujúcich inštitúcií oznámiť kontrolovanému subjektu harmonogram celého procesu kontroly, od začiatku po ukončenie kontroly, najmä v prípade MSP.

Predkladateľ zákona: Ministerstvo hospodárstva SR

Zákon č. 56/2018 Z. z. o posudzovaní zhody výrobku, sprístupňovaní určeného výrobku na trhu v znení neskorších predpisov

Odporúčanie 1: Doplniť ustanovenie § 26 o povinnosť vzájomného informovania sa orgánov dohľadu o plánoch a výkonoch kontroly a odstrániť duplicity kontrol pri posudzovaní zhody výrobku, sprístupňovaní určeného výrobku na trhu a znížiť ich frekvenciu na nevyhnutný počet.

Odporúčanie 2: Predĺžiť dobu (úpravou § 27), počas ktorej možno podať námietku zo strany hospodárskeho subjektu (najčastejšie dovozcu) proti opatreniam, ktoré mu uložil orgán dohľadu, a to z 3 na 5 kalendárnych dní. Posúdiť možnosť odkladného účinku námietky. V rozhodnutí orgánu dohľadu povinne uvádzať konkrétne dôvody opatrení, ale aj informácie o opravných prostriedkoch, ktoré môže hospodársky subjekt využiť v súlade s právnym poriadkom, ako aj o lehotách, ktoré sa vzťahujú na opravné prostriedky.

Predkladateľ zákona: Úrad pre normalizáciu, metrológiu a skúšobníctvo SR

Zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov

Odporúčanie 1: Predĺžiť lehotu (§ 4 ods. 2) pre MSP na podanie žiadosti o registráciu pre DPH zo súčasných 5 pracovných dní na 10 kalendárnych dní. Zjednotením časovej lehoty podnikateľa – dovozcu s časovou lehotou daňového úradu sa odstráni súčasné znevýhodnenie zdaniteľnej osoby.

Odporúčanie 2: Skrátiť lehotu (§ 4 ods. 7) na vydanie rozhodnutia daňového úradu o dobrovoľnej registrácii z 21 dní na 10 dní, teda zjednotiť lehotu pre dobrovoľnú a povinnú registráciu zdaniteľnej osoby.

Odporúčanie 3: Odstrániť v §22 ods. 5 neurčitosť znenia a presne definovať pojem „kúpna cena podobného tovaru“ a pojem „náklady na vytvorenie tohto tovaru“. Zaviazať správcov dane pravidlom „zbytočne nezaťažovať“ platiteľa dane pri vymáhaní plnení.

Odporúčanie 4: Odstrániť v § 51ods.1 písm. c) neurčitosť znenia „iný hodnoverný doklad“. Zaviazať správcov dane pravidlom „zbytočne nezaťažovať“ platiteľa dane pri vymáhaní plnení.

Odporúčanie 5: Vydať metodický pokyn k ustanoveniam § 53 ods. 1 a 2 o oprave odpočítateľnej dane a zároveň prípadové štúdie k jednotlivým ustanoveniam. Preskúmať účelnosť ustanovení na základe podnetov z podnikateľského prostredia a aplikačnej praxe správcov dane. Prehodnotiť kritériá v úzkej spolupráci s podnikateľským sektorom a zjednodušiť komplikovanú právnu úpravu opravy odpočítateľnej dane.

Odporúčanie 6: Odstrániť v § 52a určené 20-ročné obdobie, počas ktorého má platiteľ povinnosť dodatočne doplatiť daň.

Odporúčanie 7: Odstrániť sprísnenie (goldplating), ktorým je kratšia lehota (v porovnaní s európskou smernicou) na predkladanie priznaní a výkazov daňovému úradu a umožniť ich predkladanie v lehote do jedného mesiaca namiesto súčasných 25 dní (v § 69a a ostatných dotknutých ustanoveniach).

Predkladateľ zákona: Ministerstvo financií SR

Interné usmernenie Sociálnej poisťovne o aplikácii tzv. koordinačného nariadenia – Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2004/883 o koordinácii systémov sociálneho zabezpečenia v znení neskorších predpisov

Odporúčania: Prijať opatrenia na zníženie lehoty na vydanie formulára a kontrolovať dodržiavanie lehôt. Umožniť elektronické podanie žiadosti. Zaviesť štruktúrovanú žiadosť a znížiť administratívnu náročnosť podávania žiadostí a príloh.

Zodpovedná inštitúcia: Sociálna poisťovňa

Zákon č. 404/2011 Z. z. o pobyte cudzincov v znení neskorších predpisov

Odporúčanie 1: Ak má byť účelom rozvoj obchodu s tretími krajinami, potom kritériá na predĺženie prechodného pobytu príslušníkom tretích krajín alebo navrátilcom zo zahraničia (ktorí majú priznané postavenie Slováka žijúceho v zahraničí), ktorí chcú na Slovensku podnikať, by sa mali zjednodušiť úpravou ustanovenia § 34. Pod úpravou sa rozumie preukazovanie príjmov z podnikania vo výške 12-násobku životného minima v prípade živnostníka a vo výške 20-násobku životného minima v prípade právnickej osoby.

Odporúčanie 2: Je vhodné zvážiť predĺženie obdobia z troch na päť rokov v ustanovení § 21, čím by sa umožnilo dlhodobejšie ukotvenie podnikateľského subjektu a zjednotilo obdobie povolenia prechodného pobytu s obdobnými účelmi.

Odporúčanie 3: Skrátiť dobu rozhodnutia o žiadosti o udelenie prechodného pobytu pre štátneho príslušníka tretej krajiny na účel podnikania v § 33 z 90 na 60 dní.

Odporúčanie 4: Doplniť ustanovenie § 34 o možnosť predĺžiť prechodný pobyt na účel podnikania bez skúmania príjmov alebo zisku, ak podnikateľský subjekt dováža z tretej krajiny alebo sprostredkúva vývoz pre potreby významnej investície („významná investícia" definovaná v zákone č. 371/2021 Z. z. o významných investíciách) a pre štátneho príslušníka tretej krajiny, ktorý zastupuje významného investora, centrum podnikových služieb alebo technologické centrum. Pritom významný investor, centrum podnikových služieb či technologické centrum posudzovať bez ohľadu na prevažujúce vlastníctvo, a to v záujme rovnakého postavenia zahraničných aj domácich subjektov.

Predkladateľ zákona: Ministerstvo vnútra SR

7.2 Odporúčané systémové zmeny

- V rámci RVKP zradiť pracovnú skupinu pre internacionalizáciu MSP, ktorá bude monitorovať efektívnosť nástrojov internacionalizácie, predkladať návrhy na ich zlepšenie, určovať zoznam prioritných trhov a iné podmienky priorizovania, raz ročne publikovať Bielu knihu o pokroku MSP v internacionalizácii s inšpiratívnymi príkladmi úspešnej expanzie, určovať inštitúciu na monitorovanie miery zmarených investícií a navrhovanie opatrení na zníženie miery zlyhania. Dbať na to, aby nešlo o administratívnu rutinu bez skutočných výsledkov.
- Vyhodnocovať skutočné dopady prijatých opatrení hospodárskej politiky na príliv alebo odliv zahraničných investícií, resp. uplatnenie slovenských podnikov na zahraničných trhoch (ex ante dopady sú súčasťou legislatívneho procesu v rámci Analýzy vplyvov na podnikateľské prostredie, avšak ex post dopady sa nevyhodnocujú). Vyhodnocovanie (raz ročne v Bielej knihe o pokroku MSP v internacionalizácii) by malo byť v náplni pracovnej skupiny pre internacionalizáciu v rámci RVKP alebo ňou poverenej inštitúcie.
- Vytvoriť jednotnú online platformu s informáciami o všetkých formách národnej a nadnárodnej podpory internacionalizácie MSP a podľa potreby ju aktualizovať. Zodpovednosť by mal prevziať koordinačný orgán na národnej úrovni – RVPK a ňou poverená inštitúcia.
- Zriadiť funkčné jednotné kontaktné miesta v regiónoch (one-stop-shop), na tento účel využiť existujúce regionálne siete a nevytvárať paralelné inštitúcie. Do úvahy prichádza regionálna sieť MIRRI SR, ktorá poskytuje poradenstvo o možnostiach čerpania prostriedkov z fondov EÚ. Podmienkou je podpísanie dohôd najmä s SBA a SARIO. V takom prípade je potrebné medzi členov RVKP zahrnúť aj zástupcu MIRRI SR.

7.3 Odporúčané zmeny v existujúcich nástrojoch

- Podporu konfigurovať ako komplexnú pomoc podniku, ktorá rieši viac aspektov konkurencieschopnosti a internacionalizácie (nielen kúpa nového stroja, ale napríklad aj zvyšovanie kvalifikácie personálu a medzinárodný marketing). Podnik sprevádzať počas viacerých fáz internacionalizácie (s prihliadnutím na možný dočasný pokles výkonnosti firmy pri prvotnom vstupe na zahraničný trh). Odporúčanie je smerované

na všetky inštitúcie, ktoré navrhujú nástroje pomoci a vypisujú výzvy na čerpanie finančných prostriedkov z fondov EÚ, pričom národným gestorom je MIRRI SR. Týka sa všetkých aktérov vonkajších vzťahov v pozícii ústredného orgánu štátnej správy (najmä MZV SR, MH SR) a v pozícii implementačnej agentúry (najmä SBA, SARIO, EXIMBANKA SR, SAMRS).

- Zintenzívniť podporu priamych investícií slovenských MSP v zahraničí, najmä v prístupových krajinách do EÚ. Podporiť zakladanie spoločných podnikov ako novej identity, v ktorej partneri zdieľajú výhody a obmedzujú náklady na vysoké riziká. Tu je potrebné užšie prepojenie medzi domácimi firmami a ekonomickou diplomaciou. Odporúčanie je smerované na aktérov vonkajších vzťahov v pozícii ústredného orgánu štátnej správy (najmä MZV SR, MH SR) a hlavného aktéra inovačnej politiky (VAIA).
- Zriadiť exportný inkubátor MSP na prioritných a/alebo perspektívnych trhoch (podľa českého vzoru). Inkubátor by mal byť zriadený agentúrou SBA alebo SARIO v spolupráci s ekonomickými diplomatmi. Prioritné trhy by mala definovať RVKP. Za perspektívne trhy sú v tomto považované trhy identifikované v kapitole 5.
- Podnikateľské misie a podporovanú účasť na veľtrhoch organizovať podľa vopred analyzovaných potrieb podnikateľského sektora (odporúčanie vyplynulo z expertných rozhovorov z radov zástupcov podnikateľov vrátane účastníkov podnikateľských misií[17]). Podporu cieliť v kombinácii teritórium-komodita (podľa vzoru Nového Zélandu).
- Cez ekonomickú diplomaciu prepojiť študentov, vedcov a menšie podniky so Silicon Valley. Študijné a vedecké pobyty v zahraničí podmieniť pracovným záväzkom v domácom MSP alebo pre domáci MSP. Odporúčanie je smerované na ekonomickú diplomaciu.

7.4 Odporúčané zmeny nástrojov v kompetencii EÚ

- Zabezpečiť obchodné dohody o štandardizácii výrobných noriem v tretích krajinách.
- Dôsledná príprava tzv. 28. právneho režimu v rámci Kompasu konkurencieschopnosti v zmysle zásady „najskôr myslieť v malom“ s cieľom zjednodušiť podnikateľské prostredie pre MSP.
- Vytvoriť experimentálne regulačné prostredie, ktoré poskytne regulačným orgánom aktuálne informácie o vplyve nových procesov, regulácií alebo podpory na sektor MSP.

[17] Bližšie v Prílohe č. 1: respondent I. – 6. bod, respondent II. – 5. bod, respondentka III. – 6. bod v rámci hlavných bariér, respondent IV. – 3. bod, respondent V. – 2. bod v rámci možných riešení.

Záver

Mnohé krajiny sa snažia podporiť internacionalizáciu MSP z dôvodu rastúceho dopytu v tretích krajinách či v snahe diverzifikovať riziko prílišnej koncentrácie na konkrétny trh. Výzvou pre krajiny EÚ je vyvíjať spoločné úsilie pri expanzii na trhy za hranicami EÚ. Členské krajiny majú totiž obdobné problémy a riešia ich podobným spôsobom a nástrojmi. Pritom neexistuje efektívna koordinácia nástrojov pomoci na podporu internacionalizácie medzi krajinami. Namiesto toho každý štát zavádza vlastné akceleračné programy pre MSP alebo zriaďuje pobočky pomáhajúcich aktérov v prioritných krajinách, akou je Čína či USA. Nedostatočná koordinácia vedie k duplicite úsilia a potenciálnej neefektívnosti (Štúdia o stratégii internacionalizácie MSP v EÚ, 2025). Zameranie pozornosti EK na tento problém je nádejnou štartovacou čiarou pre posilnenie spolupráce a strategické zosúladenie nástrojov a inštitúcií.

Okrem koordinácie nástrojov na úrovni EÚ je vhodné optimalizovať domáce podmienky najmä pri importe, ktorý je z dôvodu ochrany domáceho trhu výraznejšie regulovaný ako export. Bariéry pri vývoze tovarov a služieb sú na strane tretích krajín. V rámci domácich bariér, ktoré zaťažujú exportérov, a to najmä v prípade služieb, je vhodné znížiť administratívnu náročnosť a regulačné bariéry pri vysielaní zamestnancov do zahraničia.

Vo vnútroštátnom právnom poriadku boli ďalej identifikované prekážky v oblasti možného zmrazovania obchodných vzťahov zo strany finančných inštitúcií. Vhodné je nastaviť prísnejšie pravidlá pre ukončenie obchodného vzťahu, aby jeho neodôvodnené zmrazenie nelimitovalo obchodovanie s partnermi z tretích krajín. Absentuje centrálne kontaktné miesto zahraničných platobných inštitúcií poskytujúcich platobné služby na území SR (ktoré nemajú tuzemské pobočky), ktoré by informovalo orgány dohľadu o podozrivých obchodoch. Zámerom je nielen zamedziť realizáciu podozrivých obchodov, ale aj zvýšiť informovanosť slovenských MSP o rizikových transakciách s tretími krajinami. Upozorňovanie na riziká vo finančných transakciách je o dôležitejšie, o čo vyššia je dôvera slovenských vývozcov k platbám zo zahraničia. Z európskych zisťovaní vyplýva, že dôvera slovenských subjektov prevyšuje priemer krajín EÚ.

Ďalšou problematickou oblasťou je systém kontrol pri posudzovaní zhody výrobku a sprístupňovaní výrobku na trhu či pri dohľade nad dodávateľským reťazcom špecifických dovozcov. Zákonné normy totiž nevylučujú duplicitné kontroly dovozcov. Kontrolný proces je zdĺhavý a môže brzdiť intenzitu obchodovania MSP. Kontroly sú administratívne náročné na predkladanie dokumentácie, ktorá je vyžadovaná zákonom. Na druhej strane, kontrolovaný subjekt má relatívne krátku dobu splatnosti uloženej pokuty či krátku lehotu na podanie námietky proti uloženým opatreniam.

Vnútroštátna právna úprava predkladania priznaní a výkazov k dani z pridanej hodnoty, platenie tejto dane, oprava a úprava odpočítateľnej dane je v porovnaní s európskym právom prísnejšia v lehotách určených pre zdaniteľnú osobu. Pri registrácii zdaniteľných osôb majú správcovia dane výhodnejšie časové lehoty ako platitelia dane. To pociťujú ako bariéru najmä menšie podniky zo sektora MSP s obmedzeným personálom.

K intenzívnejším obchodom môžu prispieť podnikatelia z tretích krajín s registrovanými aktivitami na domácom trhu práce. Z tohto pohľadu sa kritériá na predĺženie prechodného pobytu príslušníkom tretích krajín, ktorí na Slovensku podnikajú, javia ako neprimerane prísne. Bolo by vhodné zmierniť kritériá najmä pre tých podnikateľov, ktorí dovážajú alebo sprostredkúvajú vývoz pre potreby významného investora, centrum podnikových služieb a technologické centrum.

Okrem prekážok vo vnútroštátnom právnom systéme experti z podnikateľského a akademického prostredia upozornili na dlhodobo chýbajúci centralizovaný informačný systém o dostupných nástrojoch pomoci. MSP majú problém zorientovať sa v množstve nástrojov a v agentúrach, ktoré ich ponúkajú. Pomáhajúce inštitúcie nie sú dostatočne rozmiestnené v regiónoch a nemôžu tak z terénu zachytiť aktuálne potreby MSP. Pretrvávajúcou výzvou je potreba výraznejšieho financovania MSP. Chýba podpora priamych investícií slovenských MSP v zahraničí. Táto výzva je mimoriadne dôležitá, aby sa Slovensko posunulo na vyšší stupeň ekonomického rozvoja a z dnešného príjemcu masívnych priamych investícií sa stal investor v zahraničí so všetkými výhodami pre firmu a ekonomiku, ktoré z toho plynú.

Bariéry internacionalizácie pretrvávajú aj v internom potenciáli časti sektora MSP. Nie je to len nedostatočná jazyková kompetentnosť, nižšia vzdelanostná úroveň v oblasti platobných systémov a marketingového manažmentu v špecifickom medzinárodnom prostredí či deficit finančných a pracovných zdrojov. Predovšetkým je to slabá ponuka produktov s dostatočnou maržou, ktorá by pokryla vysoké náklady na transport do vzdialených destinácií. To indikuje nižšiu konkurenčnú výhodu produktov, ktoré sa nemôžu spoliehať len na konkurovanie cenou. Na vyspelých trhoch tretích krajín možno uspieť najmä s inovatívnymi produktmi alebo produktmi zelenej ekonomiky, ktoré môžu zaujať spotrebiteľov zameraných na iné, než sú masovo vyrábané komodity. Týka sa to najmä mladších a ekologicky zmýšľajúcich spotrebiteľov. Takto môžu slovenské MSP dosiahnuť prémiové ceny a otvoriť si dvere k špecializovanému spotrebiteľskému segmentu.

Ako však vyplýva zo štatistických údajov, sektor MSP trpí nízkou mierou inovácií, nedostatočným zavádzaním trendov v zelených technológiách a nižšou podporou ekologických výrobkov a služieb zo strany štátu. Inovácie a produkty zelenej ekonomiky sú dôležitou podmienkou získania konkurenčnej výhody na zahraničnom trhu a ako faktory internacionalizácie ich pomenúva aj vládna Koncepcia.

V porovnaní s ostatnými členskými krajinami EÚ majú slovenské MSP zásadnejšie problémy s nákladným riešením cezhraničných sťažností a sporov a s prepravnými nákladmi. Okrem toho majú nižší podiel zamestnancov z tretích krajín, pričom internacionalizácia pracovnej sily pomáha firme internacionalizovať aj jej aktivity.

Príležitosti na internacionalizáciu vytvára rozvíjajúca sa sieť ekonomickej diplomacie. Pozitívom by bolo naplnenie vízie z národnej inovačnej stratégie, ktorou je prepojenie ekonomickej diplomacie s domácimi a zahraničnými inovátormi. Perspektívnymi trhmi pre MSP sú prístupové krajiny do EÚ. Vychádzajúc z aktuálneho geopolitického diania a teórie podobnosti ekonomík, osobitnú pozornosť je potrebné venovať geograficky blízkemu trhu, Ukrajine. Príležitosťou je zintenzívnenie vývozu služieb, v ktorom sektor MSP hrá hlavnú úlohu v porovnaní s vývozom tovarov, kde prím majú veľké podniky. Podpora vývozu služieb prispeje ku generovaniu nových pracovných miest s vyššou pridanou hodnotou, čo je v súlade s výzvami vládnej Koncepcie.

Zoznam použitej literatúry

DJOKOTO, Justice Gameli. The investment development path theory and small states. Research in Globalization [online]. 2021, 3 [cit. 2025-02-06]. DOI: 10.1016/j.resglo.2021.100048. ISSN 2590051X. Dostupné na: https://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S2590051X21000137

DUDÁŠ, Tomáš. Rozvojové teórie priamych zahraničných investícií [online]. Medzinárodné vzťahy: vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy. Bratislava: Fakulta medzinárodných vzťahov EU, 2005, 3(2), 91-97 [cit. 2025-02-06]. ISSN 1336-1562. Dostupné na: https://fmv.euba.sk/RePEc/brv/journl/MV2005-2.pdf

EK. An SME Strategy for a sustainable and digital Europe [online]. Brusel, Úrad pre vydávanie publikácií EÚ, 2020 [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0103

EK. European Innovation Scoreboard 2022 [online]. Eurostat, 2011 [cit. 2025-02-13]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/assets/rtd/eis/2022/ec_rtd_eis-country-profile-sk.pdf

EK. How to support SME Policy from Structural Funds [online]. Brusel, Úrad pre vydávanie publikácií EÚ, 2014. 60 s. ISBN 978-92-79-36490-7.

EK. Preskúmanie iniciatívy „Small Business Act“ pre Európu [online]. Brusel, Úrad pre vydávanie publikácií EÚ, 2011 [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: EN

EK. SME Performance Review 2024 – indicators [online]. Brusel, Úrad pre vydávanie publikácií EÚ 2024 [cit. 2025-02-13]. Dostupné na: DocsRoom - European Commission

EK. SME performance review 2024. Metodological note on nowcasting and forecasting. [online]. Brusel, Úrad pre vydávanie publikácií EÚ, 2024 [cit. 2025-02-13] Dostupné na: https://data.europa.eu/doi/10.2760/433600

EK. Study of the European Union SMEs internationalisation strategy – Final report [online]. Brusel, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Publications Office of the European Union, 2025 [cit. 2025-02-17]. Dostupné na: https://data.europa.eu/doi/10.2873/9687786

EK. The Competitiveness Compass [online]. Brusel, Publications Office of the European Union, 2025 [cit. 2025-02-16]. Dostupné na: EU competitiveness - European Commission

EURÓPSKY DVOR AUDÍTOROV. Osobitná správa 03/2025: Neodôvodnené geografické blokovanie v elektronickom obchode – Nariadenie poskytuje vyvážený rámec, ale vo vykonávaní pretrvávajú problémy [online]. Brusel, Úrad pre vydávanie publikácií Európskej únie, 2025 [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: Osobitná správa 03/2025: Neodôvodnené geografické blokovanie v elektronickom obchode

EURÓPSKY DVOR AUDÍTOROV. Osobitná správa 07/2022: SME internationalisation instruments - A large number of support actions but not fully coherent or coordinated

[online]. Brusel, Úrad pre vydávanie publikácií Európskej únie, 2022 [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: https://www.eca.europa.eu/en/publications/SR22_07

EURÓPSKY PARLAMENT. Barriers to SME growth in Europe [online]. Štrasburg, 2016 [cit. 2025-02-17]. Dostupné na: Briefing European Parliamentary Research Service

EUROSTAT. Digitálna intenzita podnikov [isoc_e_dii] [online]. 2025 [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: Statistics | Eurostat

EUROSTAT. Enterprise statistics by size class and NACE Rev.2 activity [SBS_SC_OVW] [online]. 2025 [cit. 2025-02-24]. Dostupné na: Statistics-Eurostat

EUROSTAT. EU direct investment positions, breakdown by country and economic activity (BPM6) [BOP_FDI6_POS] [online]. 2024 [cit. 2025-02-14]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/BOP_FDI6_POS/default/table?lang=en

EUROSTAT. Prieskum o inováciách CIS 2022. [inn_cis13_bas] [online]. 2025 [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: Statistics | Eurostat

EUROSTAT. Trade by NACE Rev.2 activity and enterprise size class [EXT_TEC01] [online]. 2025 [cit. 2025-03-10]. Dostupné na: Statistics-Eurostat

EUROSTAT. Využívanie IKT v podnikoch. Umelá inteligencia [isoc_eb_ai] [online]. 2025 [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: Statistics | Eurostat

EUROSTAT. Využívanie IKT v podnikoch. Využívanie webových stránok [isoc_ciweb] [online]. 2025 [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: Statistics | Eurostat

EXIMBANKA SR. Výročná správa 2023 [online]. Bratislava, 2024 [cit. 2025-02-17]. Dostupné na: EXIMBANKA_VS_2023

FIGUEIRA DE LEMOS, Francisco – FERREIRA, Paul. Cooperation strategies in the internationalization process: A reassessment of the Uppsala model [online]. Revista de Administração de Empresas. 2024, 64, 10.1590/s0034-759020240605x. [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: Cooperation

GEM. Entrepreneurial Behaviour and Attitudes [online]. 2022a [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: https://www.gemconsortium.org/data/key-aps

GEM. Entrepreneurial Framework Conditions [online]. 2022b [cit. 2025-02-15]. Dostupné na: https://www.gemconsortium.org/data/key-nes

INŠTITÚT HOSPODÁRSKYCH ANALÝZ. Správa o produktivite a konkurencieschopnosti za rok 2022 [online]. Bratislava, MH SR, 2023 [cit. 2025-02-10]. Dostupné na: 5GnvPQ8A.pdf

INŠTITÚT HOSPODÁRSKYCH ANALÝZ. Zahraničný sektor: vyššia produktivita – lepšie platy [online]. Bratislava, MH SR, 2024 [cit. 2025-02-19]. Dostupné na: ZahranicnySektor_VyssiaProduktivita.pdf

IOM. Mapping the situation and needs of displaced people in Zakarpatska oblast [online]. Kyjev, Medzinárodná organizácia pre migráciu, 2025 [cit. 2025-02-21]. Dostupné na:

https://dtm.iom.int/sites/g/files/tmzbdl1461/files/reports/UKR_ZAKARPATSKA_March_2023_Report_ENG.pdf

KONCEPCIA VONKAJŠÍCH EKONOMICKÝCH VZŤAHOV A EKONOMICKEJ DIPLOMACIE SLOVENSKEJ REPUBLIKY NA OBDOBIE 2022-2030 [online]. Bratislava, 2022. [cit. 2025-02-07]. Dostupné na: LMovpfgU.pdf

MACHARZINA, Klaus – WELGE, Martin K. Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung. Stuttgart: Schäfer/Poeschel Verlag [online]. Berlin, 1989 [cit. 2025-02-10]. ISBN-13: 978-3791080291

MIRRI SR. Ako objaviť potenciál regiónov cez ich ekonomickú rozmanitosť [online]. Bratislava, MIRRI SR, 2024 [cit. 2025-02-21]. Dostupné na: material

MIRRI SR. Východisková pozícia Slovenskej republiky k politike súdržnosti EÚ po roku 2027 [online]. Bratislava, MIRRI SR, 2025 [cit. 2025-02-21]. Dostupné na: Východisková pozícia po roku 2027

OECD. OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023 [online]. OECD Publishing, Paríž, 2023 [cit. 2025-02-17]. Dostupné na: https://doi.org/10.1787/342b8564-en

OECD. Services Trade Restrictiveness Index (database) [online]. OECD Publishing, Paríž, 2024 [cit. 2025-02-10]. Dostupné na: Services Trade Restrictiveness Index

OECD. Small, Medium, Strong.Trends in SME Performance and Business Conditions [online]. OECD Publishing, Paríž, 2017 [cit. 2025-02-10]. Dostupné na: http://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en

OECD. Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation. Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship [online]. OECD Publishing, Paríž, 2009 [cit. 2025-02-17]. Dostupné na: https://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf

RUŽEKOVÁ, Viera – PAVELKA, Ľuboš. Manuál exportéra. Základná príručka obchodovania so zahraničím. Bratislava, Vydavateľstvo EKONÓM, 2023.120 strán. ISBN 978-80-225-5049-9

SLOVAK BUSINESS AGENCY. Analýza vybraných zmien v pracovno-právnej legislatíve a ich dopadov na MSP [online]. SBA, Bratislava, 2020 [cit. 2025-03-31]. Dostupné na: analyza_vybranych_zmien_v_pracovno-pravnej_legislative_a_ich_dopadov_na_msp.pdf

SLOVAK BUSINESS AGENCY. Inovačný potenciál MSP na Slovensku [online]. SBA, Bratislava, 2020 [cit. 2025-03-01]. Dostupné na: https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2020/08/Inova%C4%8Dn%C3%BD-potenci%C3%A1l-MSP-na-Slovensku-1.pdf

SLOVAK BUSINESS AGENCY. Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2023 [online]. SBA, Bratislava, 2024 [cit. 2025-03-10]. Dostupné na: https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2024/05/MSP_v_cislach_2023.pdf

SLOVAK BUSINESS AGENCY. Postavenie MSP v zahraničnom obchode SR v roku 2021 [online]. SBA, Bratislava, 2024 [cit. 2025-03-30]. Dostupné na: Postavenie-MSP-v-zahraničnom-obchode-SR-v-roku-2021.pdf

SLOVAK BUSINESS AGENCY. Postavenie MSP v zahraničnom obchode SR 2022 [online]. SBA, Bratislava, 2023 [cit. 2025-03-30]. Dostupné na: Postavenie-MSP-v-ZO-2022_final.pdf

STELLIAN, Rémy – DANNA-BUITRAGO, Jenny P. Revealed Comparative Advantage and Contribution-to-the-Trade-Balance indexes. International Economics [online]. 2022, roč. 170, s. 129–155. ISSN 21107017. [cit. 2025-02-22]. Dostupné na: https://ideas.repec.org/a/eee/inteco/v170y2022icp129-155.html

SWISS INSTITUTE OF DIRECTORS AND SWISS BOARD SCHOOL. Best Practice in SMEs (BP-SME). Recommendations for the direction and control of small and medium-sized enterprises. [online]. SBS, 2024 [cit. 2025-02-11]. Dostupné na: https://boardfoundation.org/wp-content/uploads/2024/02/SIoD-BP-SME.pdf

ŠKORVAGOVÁ, Simona. Procesný a inovačný model internacionalizácie: Možnosti aplikácie pre malé a stredné firmy [online]. Studia commercialia Bratislavensia, Bratislava, 2015, 8, 30, 252-265 [cit. 2025-02-06]. Dostupné na: scb0215_Skorvagova.pdf

VLADOVÁ, Anna. Pozícia Slovenska v európskych a globálnych hodnotových reťazcoch. [online]. Roč. 25, č. 3, s. 19-24. Bratislava, Národná banka Slovenska, 2017 [cit. 2025-02-11]. Dostupné na: Pozícia Slovenska v európskych a globálnych hodnotových reťazcoch

WELCH, Catherine – PAAVILAINEN-MÄNTYMÄKI, Eriikka. Putting Process (Back). Research on the Internationalization Process of the Firm [online]. International Journal of Management Reviews, 2013, 16(1), 2-23 [cit. 2025-02-10]. Dostupné na: Putting Process (Back) In: Research on the Internationalization Process of the Firm | Request PDF

Prílohy

Príloha č. 1: Výsledky štruktúrovaných a hybridných rozhovorov 88
Príloha č. 2: Odporúčania Štúdie o stratégii internacionalizácie MSP v EÚ 94
Príloha č. 3: Prejavená komparatívna výhoda Slovenska 95
Príloha č. 4: Regulačné prostredie tretích krajín v obchode so službami 102
Príloha č. 5: Počet ekonomických diplomatov v SR a ČR 107

Príloha č. 1: Výsledky štruktúrovaných a hybridných rozhovorov

Respondent I:

Diskutovalo sa o formách podpory zo strany štátu typu: podnikateľské misie, účasť na veľtrhoch, dotácie, granty a úvery pre exportérov. Respondent poukázal na možnosť digitalizácie exportných procesov a význam exportnej kultúry, ktorá bola v minulosti slabá kvôli monopolnému systému zahraničného obchodu. Zdôraznil dôležitosť vzdelávania v oblasti medzinárodného obchodu už na základných školách, aby sa vytvorilo povedomie o rizikách a príležitostiach obchodovania so zahraničím. Podľa respondenta by sa Slovensko mohlo inšpirovať Českou republikou, ktorá má kvalitnejšie informačné portály a silnejšiu obchodnú kultúru. Spomenul aj potrebu lepšej strategickej prípravy podnikateľských misií na základe analýz trhov, aby neboli len formálnymi návštevami bez reálneho dopadu.

Hlavné bariéry pri etablovaní sa MSP na trhoch tretích krajín:

1. Slabá konkurenčná výhoda slovenských produktov
    - MSP často nedisponujú produktmi s dostatočnou maržou, ktorá by pokryla vysoké náklady na transport do vzdialených destinácií.
    - Slovenské podniky uprednostňujú blízke trhy (Česko, Nemecko, Rakúsko) pre nižšie riziká a náklady.
2. Nedostatok investícií v zahraničí
    - Slovensko je veľkým prijímateľom priamych investícií zo zahraničia, ale jeho podniky investujú v zahraničí len minimálne.
    - Absencia druhého stupňa internacionalizácie (priame investície slovenských firiem v zahraničí).
3. Obmedzené finančné možnosti a nízka ochota bánk financovať exportné projekty
    - Slovenské firmy sú závislé od úverového financovania, ale banky často nie sú ochotné poskytovať úvery na expanziu do rizikových trhov.
    - Chýbajú alternatívne zdroje financovania, ako sú venture kapitál, dlhopisy alebo startupové fondy.
4. Nedostatočné obchodné a finančné vzdelanie podnikateľov
    - Slabé povedomie o zabezpečovacích nástrojoch (akreditívy, inkasá, zmenky, bankové záruky, poistenie pohľadávok).
    - Mnoho podnikateľov obchoduje bez adekvátneho zabezpečenia, čo vedie k stratám (napr. podvody pri transakciách s Čínou).
5. Administratívne a logistické prekážky
    - Komplikovaná administratíva pri exporte do tretích krajín, hoci existuje nástroj „Single Window“ na zjednodušenie colných procesov, ale podnikatelia o ňom málo vedia.
    - Náklady na účasť na zahraničných veľtrhoch sú pre MSP príliš vysoké.
6. Neefektívne podnikateľské misie a slabá koordinácia štátnych inštitúcií
    - V minulosti boli podnikateľské misie organizované bez dostatočnej analýzy trhu, čo viedlo k neefektívnemu využitiu prostriedkov.
    - Potrebné je cielené plánovanie na základe údajov a skúseností diplomatov a podnikateľov.
7. Nedostatočná digitalizácia a propagácia podporných nástrojov
    - Existujúce platformy na uľahčenie exportu nie sú dostatočne propagované.

- Chýba moderný a užívateľsky prívetivý informačný systém pre exportérov, ako je český portál BusinessInfo.cz.

Možné riešenia

- Zvýšiť podporu vzdelávania v oblasti exportu už na základných a stredných školách.
- Posilniť strategické plánovanie podnikateľských misií na základe analýz trhov.
- Zvýšiť propagáciu dostupných nástrojov na uľahčenie exportu.
- Podporiť diverzifikáciu exportných trhov cez lepšiu koordináciu štátnej podpory.
- Zlepšiť prístup k financovaniu exportu a podporiť investície slovenských firiem v zahraničí.
- Inšpirovať sa českým modelom informačnej podpory exportérov.

Respondent II:

Diskusia o rôznych formách finančnej pomoci, ako sú mikropôžičky, rizikový kapitál, štrukturálne fondy a iné programy priameho či nepriameho financovania. Respondent poukázal na to, že podpora v tejto oblasti je slabá a podnikatelia často nemajú dostatočné informácie o možnostiach podnikania v tretích krajinách, ich legislatíve, obchodných podmienkach či exportných nástrojoch. Respondent zdôraznil, že podnikateľské misie a veľtrhy v zahraničí sú síce dostupné, ale ich efektivita je otázna, keďže často chýba strategická príprava a koordinácia medzi štátnymi inštitúciami. Slovensko sa v tomto smere môže inšpirovať príkladmi iných krajín, ako je Taiwan, ktorý má sofistikovaný systém podpory pre exportérov a jasne definované finančné nástroje na podporu podnikania v zahraničí.

Hlavné bariéry pri etablovaní sa MSP na trhoch tretích krajín

1. Slabé skúsenosti podnikateľov s expanziou na zahraničné trhy
   - Podnikatelia sa často obávajú podnikania v tretích krajinách kvôli neznalosti miestnych podmienok a obchodných pravidiel.
   - Chýba im detailná znalosť trhu, legislatívy a možností financovania.
2. Jazyková bariéra a nedostatok kontaktov
   - Mnoho podnikateľov má obmedzené jazykové znalosti, čo komplikuje komunikáciu s obchodnými partnermi.
   - Nedostatok obchodných kontaktov a zázemia v cieľových krajinách sťažuje prvotnú expanziu.
3. Administratívne a logistické prekážky
   - Podnikatelia nemajú dostatok informácií o administratívnych a colných požiadavkách na export do tretích krajín.
   - Hoci existujú platformy na zjednodušenie exportných procesov, podnikatelia o nich často nevedia alebo ich nevyužívajú.
4. Obmedzené finančné možnosti a nízka ochota bánk financovať export
   - MSP sú závislé od úverového financovania, no banky sú pri poskytovaní úverov na expanziu do rizikových trhov veľmi opatrné.
   - Chýbajú špeciálne exportné fondy či podpora pre podnikateľov, ktorí chcú investovať v zahraničí.
5. Neefektívnosť podnikateľských misií a slabá koordinácia štátnych inštitúcií
   - Podnikateľské misie sú často len formálnymi udalosťami bez reálneho strategického dopadu.

    - Potrebné je dôkladné plánovanie a výber trhov na základe analýzy podnikateľských potrieb a reálnych obchodných príležitostí.
6. Nedostatočná digitalizácia a propagácia podporných nástrojov
    - Chýba centralizovaný a moderný informačný systém pre exportérov, ktorý by podnikateľom poskytoval relevantné informácie o trhoch a možnostiach podpory.
    - Slovenské podniky sa môžu inšpirovať zahraničnými modelmi, ako je napríklad český portál BusinessInfo.cz.

Možné riešenia

- Posilniť strategické plánovanie podnikateľských misií s dôrazom na reálne obchodné príležitosti a individuálne potreby podnikateľov.
- Zvýšiť podporu vzdelávania v oblasti exportu už na základných a stredných školách, aby sa podnikatelia lepšie orientovali v zahraničnom obchode.
- Zlepšiť dostupnosť informácií o exporte prostredníctvom jednotného digitálneho portálu so všetkými relevantnými údajmi a nástrojmi podpory.
- Podporiť diverzifikáciu exportných trhov cez lepšiu koordináciu štátnej podpory a zvýšenie informovanosti podnikateľov o možnostiach v tretích krajinách.
- Zlepšiť prístup k financovaniu exportu cez nové finančné nástroje a podporiť priame investície slovenských firiem v zahraničí.
- Inšpirovať sa úspešnými modelmi podpory exportu z iných krajín, ako je Taiwan či Česká republika, ktoré majú efektívne mechanizmy na podporu expanzie MSP.

Respondentka III:

Silné stránky systému podpory internacionalizácie MSP

1. Systém je charakteristický širokou sieťou poskytovateľov (SARIO, SBA, SIEA, EXIMBANKA SR, SAMRS, SOPK) s prítomnosťou vo všetkých regiónoch. Poskytované služby sa postupne transformovali z prevažne fyzických na hybridné alebo plne digitálne, čo zvýšilo ich dostupnosť aj v krízových obdobiach (pandémia COVID-19). Rozširovanie elektronických služieb, ako zavedenie e-ONP portálu a platformy ATA Gateway od SOPK, či online B2B matchmaking od SARIO, umožnilo MSP využívať podporu bez ohľadu na ich geografické umiestnenie.
2. Diverzifikácia nástrojov: Ekosystém podpory zahŕňa komplexné portfólio vzájomne sa dopĺňajúcich nástrojov: od finančných (úvery EIB, záruky Európskeho záručného fondu, EXIMBANKA SR), cez vzdelávacie a poradenské (Exportná akadémia SARIO, SOPK konzultácie, SBA Trade Point), až po špecializované programy pre špecifické segmenty (SAMRS Program podnikateľských partnerstiev, SIEA projekty Horizon 2020). Významným prínosom je zapojenie do medzinárodných programov (Enterprise Europe Network, Horizon 2020, INTERREG, LIFE, Erasmus+), ktoré rozširujú možnosti financovania a budovania partnerstiev v zahraničí.
3. Synergie medzi poskytovateľmi: Identifikovaná rastúca spolupráca medzi národnými poskytovateľmi podpory a medzinárodnými inštitúciami, ako napríklad medzi SAMRS a Team Europe pri iniciatíve Investing in Young Businesses in Africa, či medzi SIEA a európskymi partnermi v rámci projektov ako ESI EUROPE 2.0. Tieto synergie umožňujú využívať európske zdroje na národnej úrovni a zapájať slovenské MSP do širších medzinárodných iniciatív.

Slabé stránky systému podpory internacionalizácie MSP

1. Identifikované nedostatky: Fragmentácia podporných systémov spôsobuje, že MSP často nemajú jasnú predstavu o dostupných nástrojoch a ich vhodnosti pre konkrétne potreby. Chýba jednotný vstupný bod pre získanie komplexných informácií o možnostiach podpory internacionalizácie. Miera využívania medzinárodných zdrojov, najmä u malých podnikov, zostáva nižšia v porovnaní s európskym priemerom, čo indikuje nedostatočné povedomie alebo kapacity pre zapojenie do programov EÚ.
2. Bariéry využívania: Pre mnohé MSP stále predstavujú prekážku informačné a jazykové bariéry, nedostatočné kapacity na prípravu žiadostí a komunikáciu s medzinárodnými inštitúciami. Zatiaľ čo veľké európske iniciatívy (EGF, Horizon 2020) sú pomerne viditeľné, niektoré menšie špecializované programy zostávajú nedostatočne využívané. Existuje výrazná disproporcia medzi podporou zameranou na tradičné exportné oblasti a novými perspektívnymi sektormi.
3. Administratívna náročnosť: Napriek postupnej digitalizácii zostáva administratívna záťaž pri získavaní podpory z medzinárodných zdrojov vysoká, najmä pri kombinácii národných a európskych nástrojov podpory. Dĺžka schvaľovacích procesov a zložitosť hodnotiacich kritérií odrádzajú niektoré MSP od využívania dostupnej podpory, obzvlášť pri programoch s komplikovanými pravidlami účasti a vykazovania.

Hlavné bariéry pri etablovaní sa MSP na trhoch tretích krajín

1. Slabá konkurenčná výhoda slovenských produktov – vysoké náklady na transport, preferencia blízkych trhov.
2. Nedostatok zahraničných investícií zo Slovenska – MSP neinvestujú v zahraničí.
3. Obmedzené finančné možnosti a nízka ochota bánk financovať export – chýbajú alternatívne zdroje financovania.
4. Nedostatočné obchodné a finančné vzdelanie podnikateľov – nízke povedomie o zabezpečovacích nástrojoch.
5. Administratívne a logistické prekážky – podnikatelia málo využívajú existujúce nástroje na zjednodušenie exportu.
6. Neefektívne podnikateľské misie – chýba analýza trhov pred ich organizáciou.
7. Nedostatočná digitalizácia a propagácia podporných nástrojov – chýba moderný informačný systém pre exportérov.

Možné riešenia

- Posilniť vzdelávanie o exporte už na školách.
- Stratégia podnikateľských misií na základe analýz trhov.
- Zvýšiť propagáciu existujúcich nástrojov na podporu exportu.
- Podporiť diverzifikáciu exportných trhov.
- Zlepšiť prístup k financovaniu exportu.
- Inšpirovať sa úspešným zahraničným modelom podpory exportérov.

Respondent IV:

Respondent identifikoval tri hlavné oblasti, ktoré predstavujú výzvy pre MSP: nedostatok finančných zdrojov, obmedzené ľudské kapacity a otázku atraktivity slovenských produktov a služieb na zahraničných trhoch. Zdôraznil, že štátne organizácie môžu zohrávať kľúčovú úlohu pri podpore exportu prostredníctvom podnikateľských misií, účasti na výstavách a veľtrhoch, dotácií, grantov, úverov a poistenia exportných projektov. Upozornil však, že podnikateľské misie sú často efektívnejšie pre väčšie firmy než pre MSP, a že nákladová efektivita účasti na veľtrhoch je pre menšie podniky otázna, najmä ak nemajú štátnu podporu. V oblasti proexportnej politiky respondent spomenul príklady úspešných modelov zo zahraničia, najmä z východnej Ázie (Japonsko, Južná Kórea, Čína), ako aj maďarský model rozvoja hospodárskej diplomacie. Upozornil na to, že hoci Slovensko podniká kroky v tomto smere, v porovnaní s Maďarskom investuje do tejto oblasti menej zdrojov.

Hlavné bariéry pri etablovaní sa MSP na trhoch tretích krajín

1. Nedostatok finančných a ľudských zdrojov
   - MSP často nemajú dostatok kapitálu na expanziu na vzdialené trhy, kde sú vyššie náklady na logistiku a marketing.
   - Malé podniky majú obmedzený manažment a personálne kapacity, čo im sťažuje budovanie exportných stratégií a dlhodobých partnerstiev.
2. Nízka atraktivita slovenských produktov na zahraničných trhoch
   - MSP musia čeliť konkurencii etablovaných globálnych značiek na rýchlo rastúcich trhoch.
   - Nie všetky slovenské produkty a služby majú dostatočne silnú pridanú hodnotu, ktorá by ich odlíšila od konkurencie.
3. Neefektívnosť podnikateľských misií pre MSP
   - Podnikateľské misie sú organizované, ale ich efektivita závisí od cieľového trhu a typu podnikov.
   - Väčší zmysel majú pre veľké a etablované podniky, MSP potrebujú cielenú podporu a prípravu.
4. Vysoké náklady na účasť na zahraničných výstavách a veľtrhoch
   - Výstavy sú dôležité pre získavanie kontaktov a obchodných partnerov, ale ich nákladová efektivita pre MSP je otázna.
   - MSP by potrebovali finančnú podporu na účasť na veľtrhoch, aby mohli efektívne prezentovať svoje produkty.
5. Obmedzené možnosti financovania exportu
   - Chýbajúce alebo nedostatočné dotácie, granty a exportné úvery pre MSP.
   - Potreba kvalitného systému poistenia exportných projektov a ochrany pred obchodnými rizikami.
6. Nedostatočné investície do hospodárskej diplomacie
   - Slovensko sa síce snaží rozšíriť sieť ekonomických diplomatov, ale investované prostriedky nie sú dostatočné na dosiahnutie ambicióznych cieľov.
   - Na rozdiel od Maďarska, ktoré významne podporuje hospodársku diplomaciu a rozširuje svoje obchodné zastúpenia, Slovensko zatiaľ vkladá do tejto oblasti menej zdrojov.
7. Absencia výrazných príkladov úspešných MSP v tretích krajinách
   - Väčšina úspešných slovenských exportérov sú veľké podniky
   - MSP sa na zahraničných trhoch presadzujú ťažšie, pričom systematické príklady ich úspešnej expanzie chýbajú.

Respondent V:

Diskutovalo sa o rôznych formách podpory, ako sú podnikateľské misie, výstavy, dotácie, úvery a poistenia exportérov, pričom respondent ocenil kvalitatívne zlepšenie v oblasti ekonomickej diplomacie. Na druhej strane upozornil na stagnáciu niektorých programov, byrokratickú záťaž a potrebu efektívnejšieho prepojenia dostupných nástrojov. Kľúčovými témami boli aj význam fyzických konferencií, zlepšenie podmienok financovania a potreba jasnej stratégie v oblasti internacionalizácie.

Hlavné bariéry pri etablovaní sa MSP na trhoch tretích krajín

1. Nedostatočná koordinácia podpory – napriek existencii viacerých foriem pomoci chýba ich efektívne prepojenie a strategické riadenie.
2. Zmena významu tradičných nástrojov podpory – výstavy a veľtrhy v klasickej forme majú klesajúci význam, zatiaľ čo podnikateľské misie a fyzické (resp. online) konferencie sú stále dôležité.
3. Administratívna záťaž a regulácie – nadmerná byrokracia komplikuje prístup k úverom, grantom a iným podporným mechanizmom.
4. Obmedzený prístup k financovaniu – nízky objem podpory a prísne podmienky často bránia rastu a inováciám.
5. Nedostatok strategického prístupu – absencia jasne definovaných priorít a cieľových trhov oslabuje konkurencieschopnosť slovenských MSP v zahraničí.
6. Neefektívne fungovanie networkingových platforiem – programy podpory ako EEN sú vnímané ako zastarané a málo efektívne.

Možné riešenia

1. Lepšia koordinácia podporných mechanizmov – prepojenie ekonomických diplomatov, podnikateľských centier a národných agentúr.
2. Modernizácia foriem podpory – prispôsobenie výstav a veľtrhov novým digitálnym trendom, lepšia organizácia podnikateľských misií podľa potrieb exportérov.
3. Zjednodušenie administratívnych procesov – digitalizácia a optimalizácia procesov pri poskytovaní grantov a úverov.
4. Flexibilnejšie financovanie exportu – väčšie objemy podpory pre inovačné podniky a lepšie podmienky pre malé a stredné firmy.
5. Definovanie strategických odvetví a cieľových trhov – vytvorenie dlhodobej stratégie exportu a internacionalizácie.
6. Efektívnejšie networkingové platformy – redizajn existujúcich programov a väčší dôraz na praktické prepojenie podnikateľov s relevantnými partnermi.
7. Podpora testovania biznis modelov – uľahčenie vstupu na nové trhy cez lokálne inkubátory, partnerstvá a lepšiu identifikáciu obchodných príležitostí.

Príloha č. 2: Odporúčania Štúdie o stratégii internacionalizácie MSP v EÚ

1. Vytvoriť pracovnú skupinu na úrovni EÚ s cieľom systematicky koordinovať nástroje, ktoré podporujú internacionalizáciu MSP mimo EÚ
    1.1. Krátkodobé opatrenie: Zriadiť pracovnú skupinu na úrovni EÚ s členmi z identifikovaných nástrojov, ktoré sa zaoberajú internacionalizáciou MSP mimo EÚ.
    1.2. Krátkodobé/strednodobé opatrenie: Organizovať stretnutia pracovnej skupiny dvakrát ročne na zosúladenie harmonogramov a výmenu skúseností.
    1.3. Strednodobé/dlhodobé opatrenie: Preskúmať, ktoré projekty v rámci Global Gateway môžu najlepšie podporiť expanziu MSP a ako ich možno prepojiť s inými prebiehajúcimi projektmi.

2. Využívať existujúce platformy (sieť vyslancov MSP) na výmenu poznatkov medzi členskými štátmi, podnikateľskými organizáciami a útvarmi EK
    2.1. Krátkodobé opatrenie: Vymenovať spravodajcu spomedzi vyslancov pre MSP, ktorý bude koordinovať úsilie, aj zriadením špecializovanej podskupiny zameranej na internacionalizáciu v rámci siete vyslancov pre MSP (pre hĺbkové diskusie o stratégiách). Spravodajca by mal uľahčovať dialóg a organizovať stretnutia so zástupcami členských štátov s cieľom zosúladiť vnútroštátne úsilie, vymieňať si najlepšie postupy a identifikovať príležitosti na spoluprácu. Cieľom je posilniť koordinovanú podporu MSP.
    2.2. Krátkodobé opatrenie: Zriadiť fórum pre internacionalizáciu MSP ako diskusnú tému každoročného zhromaždenia MSP (pozvaní národní aktéri, ideálne aj kľúčoví regionálni a miestni aktéri).
    2.3. Strednodobé opatrenie: Koordinovať účasť MSP na medzinárodných veľtrhoch porovnávaním programu podujatí EÚ s programami členských štátov prostredníctvom zastupiteľských organizácií, ako je Trade Promotion Europe.

3. Vytvoriť interaktívnu mapu opatrení na úrovni EÚ a členských štátov (bude obsahovať nástroje, ktoré podporujú internacionalizáciu MSP mimo EÚ)
    3.1. Krátkodobé opatrenie: Online nástroj prostredníctvom žiadosti adresovanej IT útvarom Komisie na vytvorenie interaktívnej mapy, kde by bolo možné filtrovať podľa krajiny, typu podpory, cieľového trhu a nástroja.
    3.2. Strednodobé opatrenie: Aktualizácia informácií

4. Začať proces koordinácie medzi opatreniami EÚ a opatreniami členských štátov
    4.1. Krátkodobé opatrenie: Zorganizovať seminár pre zainteresované strany z EÚ aj členských štátov, zodpovedné za programy internacionalizácie MSP. Cieľom je predstaviť výsledky štúdie a preskúmať spôsoby implementácie odporúčaní.
    4.2. Strednodobé opatrenie: Iniciovať výmenu informácií medzi zainteresovanými stranami vrátane členských štátov a organizácií na podporu obchodu o témach spoločného záujmu na trhoch tretích krajín vypracovaním pracovného plánu a určením koordinátora.

Zdroj: Technopolis Group in: Study of the European Union SME Internationalisation Strategy – Final Report

Príloha č. 3: Prejavená komparatívna výhoda Slovenska

Tab. č. 10: **RCA vo vývoze elektrických zariadení a elektroniky**

P. č.	Krajina	Priemer 2018 – 2019*	Priemer 2021 – 2022 (v zátvorke rok 2022)
	A	B	C
1	Albania	2,48	6,37
2	Andorra	3,35	5,48
3	Angola	0,62	2,06
4	Argentina	1,83	2,13
5	Barbados	1,53	4,41
6	Bolivia	2,57	3,17
7	Botswana	6,56	7,43
8	Brazil	1,91	1,32
9	Bulgaria	3,53	3,19
10	Burkina Faso	3,04	5,12
11	Burundi	0,66	6,60
12	Cambodia	0,56	0,75 (1,48)
13	Central African Republic	5,04	3,73
14	Chile	1,20	1,74
15	Colombia	0,65	1,04
16	Congo, Dem. Rep.	4,78	3,83
17	Congo, Rep.	5,36	5,04
18	Costa Rica	1,00	1,26
19	Cuba	3,63	5,44
20	Dominican Republic	2,41	2,90
21	Egypt, Arab Rep.	0,81	1,34
22	El Salvador	3,07	1,71
23	Gabon	0,84	3,19
24	Georgia	1,10	1,80
25	Ghana	1,87	3,20
26	Guatemala	2,56	0,97 (1,26)
27	Guyana	3,41	1,60
28	India	2,78	3,49
29	Indonesia	2,13	2,07
30	Jamaica	1,65	4,39
31	Japan	1,45	1,07
32	Jordan	2,06	2,22
33	Kenya	2,93	3,32
34	Liberia	2,96	5,67
35	Madagascar	0,90	2,64
36	Malaysia	1,26	1,17
37	Maldives	2,81	2,10
38	Mexico	0,75	1,00 (1,02)
39	Montenegro	2,30	2,22

40	Morocco	1,12	1,12
41	Namibia	0,81	1,83
42	Nepal	3,09	5,47
43	Nicaragua	3,97	3,19
44	Niger	3,46	3,71
45	Nigeria	2,92	3,99
46	North Macedonia	2,17	2,28
47	Norway	1,99	1,57
48	Oman	1,81	4,69
49	Pakistan	4,02	4,23
50	Panama	2,50	1,42
51	Peru	1,55	1,36
52	Philippines	1,47	1,70
53	Samoa	5,87	9,25
54	Seychelles	0,31	3,04
55	Sri Lanka	0,30	1,66
56	St. Vincent and the Grenadines	5,76	4,60
57	Switzerland	2,56	2,44
58	Tajikistan	3,66	1,92
59	Tanzania	4,37	3,56
60	Thailand	1,38	1,01
61	Turkey	2,02	1,79
62	Uganda	2,05	6,64
63	United Kingdom	1,53	1,43
64	Uruguay	3,48	2,03
65	Vietnam	1,01	1,03

Zdroj: WITS (World Integrated Trade Solution), vlastné výpočty
Pozn.: RCA: Prejavená komparatívna výhoda.
Vybrané krajiny, oproti ktorým Slovensko v roku 2022 dosiahlo úroveň RCA vyššiu ako 1.
*V prípade nedostupnosti údajov za roky 2018 – 2019 je uvedený priemer rokov 2016 – 2017.

Tab. č. 11: **RCA vo vývoze zmiešaného vrátane zbrojárskeho tovaru**

P. č.	Krajina	Priemer 2018 – 2019*	Priemer 2021 – 2022 (v zátvorke rok 2022)
	A	B	C
1	Albania	2,06	2,76
2	Argentina	0,86	1,98
3	Armenia	2,68	1,67
4	Barbados	0,73	5,39
5	Bolivia	1,64	3,93
6	Brazil	1,15	1,95
7	Burkina Faso	1,67	5,12
8	Cambodia	0,49	3,02
9	Chile	1,65	1,45
10	Colombia	0,43	1,00 (1,01)
11	Cote d'Ivoire	7,46	8,95
12	Cuba	1,08	1,15
13	Dominican Republic	5,40	6,30
14	El Salvador	2,24	1,29
15	Georgia	5,02	3,45
16	Guatemala	15,89	6,56
17	Guyana	0,43	13,31
18	Hong Kong, China	3,93	2,95
19	India	3,21	5,01
20	Indonesia	5,56	5,18
21	Kenya	2,18	3,16
22	Malaysia	2,90	3,72
23	Maldives	3,68	4,23
24	Mexico	0,75	1,26
25	Moldova	1,45	2,36
26	Nepal	12,39	3,35
27	Oman	3,06	3,26
28	Pakistan	2,89	5,50
29	Peru	1,30	2,14
30	Philippines	4,11	3,62
31	Rwanda	1,91	15,94
32	Seychelles	0,55	6,04
33	Singapore	0,91	0,93 (1,11)
34	South Africa	2,47	1,42
35	Sri Lanka	0,14	1,08
36	Tanzania	1,10	1,16
37	Thailand	1,16	1,32
38	Turkey	1,41	2,17
39	Uganda	3,16	1,65
40	Ukraine	0,70	0,92 (1,28)
41	Uzbekistan	0,57	1,14
42	Vietnam	0,98	1,80

Zdroj: WITS (World Integrated Trade Solution), vlastné výpočty
Pozn.: RCA: Prejavená komparatívna výhoda.
Vybrané krajiny, oproti ktorým Slovensko v roku 2022 dosiahlo úroveň RCA vyššiu ako 1.
*V prípade nedostupnosti údajov za roky 2018 – 2019 je uvedený priemer rokov 2016 – 2017.

Tab. č. 12: **RCA vo vývoze produktov z plastov a gumy**

P. č.	Krajina	Priemer 2018 – 2019*	Priemer 2021 – 2022 (v zátvorke rok 2022)
	A	B	C
1	Albania	1,85	2,14
2	Bolivia	1,68	1,89
3	Bosnia and Herzegovina	1,48	1,45
4	Botswana	1,45	3,09
5	Chile	1,11	1,23
6	Eswatini	-	9,22
7	Gabon	7,38	2,24
8	Hong Kong, China	1,68	0,98
9	Jordan	0,89	1,59
10	Malawi	-	1,41
11	Malaysia	3,97	2,49
12	Mauritius	0,32	0,93 (1,14)
13	Montenegro	1,44	2,06
14	Namibia	1,65	2,69
15	North Macedonia	3,24	3,81
16	Norway	1,65	2,01
17	Panama	1,60	2,47
18	Peru	0,82	1,32
19	Seychelles	0,22	1,42
20	Singapore	1,63	2,47
21	Switzerland	3,45	3,76
22	Tanzania	0,55	0,875 (1,58)
23	Turkey	2,28	1,80
24	Ukraine	1,68	1,19
25	United Arab Emirates	1,07	1,01
26	United States	0,89	1,02
27	Uruguay	1,85	1,06
28	Uzbekistan	0,43	2,20

Zdroj: WITS (World Integrated Trade Solution), vlastné výpočty
Pozn.: RCA: Prejavená komparatívna výhoda.
Vybrané krajiny, oproti ktorým Slovensko v roku 2022 dosiahlo úroveň RCA vyššiu ako 1.
*v prípade nedostupnosti údajov za roky 2018 – 2019 je uvedený priemer rokov 2016 – 2017.
"-" Znamená, že krajina nevyvážala.

Tab. č. 13: **RCA vo vývoze textilných priadzí a produktov**

P. č.	Krajina	Priemer 2018 – 2019*	Priemer 2021 – 2022 (v zátvorke rok 2022)
	A	B	C
1	Andorra	3,15	1,55
2	Angola	3,46	5,33
3	Benin	40,14	33,23
4	Brunei	-	0,56 (1,05)
5	India	0,77	1,11
6	Macao	1,31	2,49
7	Madagascar	5,70	4,06
8	Malawi	6,08	15,53
9	Maldives	8,46	8,77
10	Mongolia	2,67	1,17
11	Mozambique	0,72	8,48
12	Oman	2,13	5,81
13	Pakistan	2,07	1,32
14	Philippines	3,19	1,29
15	Seychelles	0,01	1,33
16	Singapore	1,21	1,94
17	Switzerland	1,35	0,98 (1,07)
18	Togo	7,28	2,20

Zdroj: WITS (World Integrated Trade Solution), vlastné výpočty
Pozn.: RCA: Prejavená komparatívna výhoda.
Vybrané krajiny, oproti ktorým Slovensko v roku 2022 dosiahlo úroveň RCA vyššiu ako 1.
*V prípade nedostupnosti údajov za roky 2018 – 2019 je uvedený priemer rokov 2016 – 2017.
"-" Znamená, že krajina nevyvážala.

Tab. č. 14: **RCA vo vývoze chemických a farmaceutických produktov**

P. č.	Krajina	Priemer 2018 – 2019*	Priemer 2021 – 2022 (v zátvorke rok 2022)
	A	B	C
1	Antigua and Barbuda	-	6,86
2	Chile	0,59	1,35
3	Ethiopia(excludes Eritrea)	0,68	2,52
4	Ghana	1,93	1,14
5	Guyana	2,70	9,48
6	Hong Kong, China	0,60	1,18
7	Kazakhstan	0,69	1,45
8	Kenya	0,72	1,09
9	Kyrgyz Republic	1,47	1,62
10	Mauritius	0,44	2,33
11	Myanmar	1,50	3,14
12	Namibia	1,01	0,91 (1,16)
13	Pakistan	0,17	0,86 (1,22)
14	Panama	0,97	2,08
15	Seychelles	0,72	4,60
16	Singapore	0,70	0,89 (1,29)
17	United Arab Emirates	0,93	1,45
18	Zimbabwe	4,61	4,88

Zdroj: WITS (World Integrated Trade Solution), vlastné výpočty
Pozn.: RCA: Prejavená komparatívna výhoda.
Vybrané krajiny, oproti ktorým Slovensko v roku 2022 dosiahlo úroveň RCA vyššiu ako 1.
*V prípade nedostupnosti údajov za roky 2018 – 2019 je uvedený priemer rokov 2016 – 2017.
"-" Znamená, že krajina nevyvážala.

Tab. č. 15: **RCA vo vývoze kovov a kovových výrobkov**

P. č.	Krajina	Priemer 2018 – 2019*	Priemer 2021 – 2022 (v zátvorke rok 2022)
	A	B	C
1	Angola	3,47	2,41
2	Bosnia and Herzegovina	1,20	1,57
3	Cote d'Ivoire	0,08	1,76
4	Cuba	1,20	0,645 (1,11)
5	Dominican Republic	0,31	1,26
6	India	0,96	1,65
7	Jamaica	4,05	1,22
8	Malaysia	0,65	1,86
9	Nigeria	0,47	0,785 (1,37)
10	Serbia, FR(Serbia/Montenegro)	1,91	1,39
11	Sri Lanka	0,17	2,28
12	Switzerland	2,06	1,78
13	Tajikistan	1,24	2,92
14	Ukraine	2,18	2,20

Zdroj: WITS (World Integrated Trade Solution), vlastné výpočty
Pozn.: RCA: Prejavená komparatívna výhoda.
Vybrané krajiny, oproti ktorým Slovensko v roku 2022 dosiahlo úroveň RCA vyššiu ako 1.
*V prípade nedostupnosti údajov za roky 2018 – 2019 je uvedený priemer rokov 2016 – 2017.

Tab. č. 16: **RCA vo vývoze nekovových minerálnych produktov**

P. č.	Krajina	Priemer 2018 – 2019*	Priemer 2021 – 2022 (v zátvorke rok 2022)
	A	B	C
1	Andorra	2,92	1,40
2	Colombia	0,12	1,15
3	Costa Rica	0,15	0,84 (1,39)
4	Egypt, Arab Rep.	0,19	0,74 (1,42)
5	Ghana	2,42	1,15
6	Kazakstan	0,39	1,57
7	Kenya	2,63	1,02
8	Maldives	0,77	3,89
9	Norway	0,49	1,12
10	Panama	1,02	1,46
11	Seychelles	0,72	3,02
12	Uruguay	1,20	8,54

Zdroj: WITS (World Integrated Trade Solution), vlastné výpočty
Pozn.: RCA: Prejavená komparatívna výhoda.
Vybrané krajiny, oproti ktorým Slovensko v roku 2022 dosiahlo úroveň RCA vyššiu ako 1.
*V prípade nedostupnosti údajov za roky 2018 – 2019 je uvedený priemer rokov 2016 – 2017.

Tab. č. 17: **RCA vo vývoze potravinárskych produktov**

P. č.	Krajina	Priemer 2018 – 2019*	Priemer 2021 – 2022 (v zátvorke rok 2022)
	A	B	C
1	Hong Kong, China	0,10	1,15
2	India	1,68	1,11
3	Pakistan	2,38	4,62

Zdroj: WITS (World Integrated Trade Solution), vlastné výpočty
Pozn.: RCA: Prejavená komparatívna výhoda.
Vybrané krajiny, oproti ktorým Slovensko v roku 2022 dosiahlo úroveň RCA vyššiu ako 1.
*V prípade nedostupnosti údajov za roky 2018 – 2019 je uvedený priemer rokov 2016 – 2017.

Príloha č. 4: Regulačné prostredie tretích krajín v obchode so službami

Tab. č. 18: **Index reštrikcií v obchode so službami v jednotlivých tretích krajinách**

P. č.	Územná jednotka	Celkové hodnotenie regulačného prostredia	Odvetvia najmenej obmedzené	Odvetvia najviac obmedzené
	A	B	C	D
1	Japonsko	Relatívne stabilné, otvorené regulačné prostredie s náznakmi miernej liberalizácie v logistike, fyzickej infraštruktúre, poisťovníctve. Určité obmedzenia súvisia s dočasným pobytom poskytovateľov služieb: krajina vyžaduje testy na trhu práce pred schválením zmluvných poskytovateľov služieb a osôb presunutých v rámci spoločnosti.	Inžinierske služby, nahrávanie zvuku, filmy, logistika	Právne služby: iba licencovaní právnici môžu byť vlastníkmi advokátskych kancelárií. Podmienkou je zložiť miestne skúšky. Povolené právne formy: živnostník, s. r. o.
2	Spojené kráľovstvo	Zmiernenie regulácií najmä po skončení prechodného obdobia pre odchod Spojeného kráľovstva z EÚ (31. 12. 2020) a následná stabilizácia regulačného prostredia na jednej z najlepších úrovní na svete. Určité obmedzenia sú v prístupe zahraničných subjektov k verejnému obstarávaniu. Obmedzenia sa vzťahujú na pohyb osôb vo väčšine odvetví.	Telekomunikácie, právne služby, železničná nákladná doprava	Cestná nákladná doprava (nedostatok víz), účtovné služby, špedícia. Zároveň sa zákonom o národnej bezpečnosti a investíciách (s účinnosťou od r. 2022) stanovili nové preverovania investícií z hľadiska ochrany národnej bezpečnosti.
3	Austrália	Napriek celkovo priaznivému prostrediu pre obchod so službami pretrvávajú obmedzenia súvisiace s pohybom osôb (testovanie vstupu na trh práce, zaťažujúce postupy na získanie obchodných víz). Aspoň jeden člen predstavenstva spoločnosti musí mať bydlisko v Austrálii. Dočasné vízum osôb, ktoré zabezpečujú nedostatkové zručnosti, platí 4 roky namiesto dovtedajších 3 rokov.	Právne služby (najmenej obmedzené v rámci ázijsko-tichomorského regiónu), cestná nákladná doprava, železničná nákladná doprava, účtovné služby	Kuriérske a poštové služby
4	Čile	K dobrému hodnoteniu prispel najmä fakt, že Čile je jednou z mála krajín bez obmedzení zahraničného kapitálu v leteckej doprave. Napredujúcu liberalizáciu konkrétnych odvetví (najmä distribučné a logistické služby) však znegoval zákon o migrácii a cudzincoch (2022), ktorým sa obmedzuje počet migračných povolení. Naďalej platia obmedzenia nadobúdania pôdy a nehnuteľností cudzincami v určených oblastiach. Neexistuje ani všeobecná povinnosť zverejniť zákon pred nadobudnutím jeho účinnosti.	Účtovné služby, právne služby, letecká doprava	Kuriérske a poštové služby, telekomunikácie, vysielanie, logistika
5	Kostarika	Relatívne stabilné regulačné prostredie s náznakmi miernej liberalizácie (napr. zrušenie min. poplatku za audítorské služby). Dĺžka pobytu poskytovateľov služieb (osôb presunutých v rámci spoločnosti, zmluvných aj nezávislých poskytovateľov) je obmedzená na 12 mesiacov. Obmedzené zahraničné nadobúdanie pozemkov a nehnuteľností. Vo verejnom obstarávaní sú uprednostnení domáci dodávatelia, najmä MSP. Zahraniční dodávatelia sa môžu zúčastňovať medzinárodných tendrov len na základe reciprocity.	Právne služby, letecká doprava, kuriéri, komerčné bankovníctvo	Logistika, špedičné služby (aj keď požiadavka miestnej prítomnosti pre cezhraničné dodávky bola odstránená z colného zákona)
6	USA	Liberálna politika (pozn.: s neistým vývojom do budúcna). Verejné obstarávanie je otvorené len pre členov Dohody WTO o vládnom obstarávaní a partnerov v regionálnych obchodných dohodách s možnosťou udeliť výnimky rozvojovým krajinám.	Železničná nákladná doprava, právne služby, účtovné služby a telekomunikácie	Námorná doprava, kuriéri, poisťovníctvo, letecká doprava
7	Nový Zéland	Celkovo priaznivé regulačné prostredie, ale obmedzenia naďalej súvisia s pohybom fyzických osôb (dĺžka pobytu 12, resp. 24 mesiacov, pričom osoby presunuté v rámci spoločnosti sú z tohto obmedzenia vyňaté). Platí požiadavka na bydlisko pre manažéra spoločnosti a hodnotenie národného záujmu pre investície do strategických podnikov. Čas spracovania obchodných víz sa predĺžil.	Právne služby, poisťovníctvo, účtovné služby, vysielacie služby	Nákladná doprava, logistika, komerčné bankovníctvo

8	Peru	Utilizovaná regulácia všetkých služieb, najmä obmedzenia pohybu osôb a obmedzenia zahraničného vstupu. Dĺžka pobytu všetkých poskytovateľov služieb (osôb presunutých v rámci podniku, zmluvných a nezávislých poskytovateľov služieb) je obmedzená na menej ako 12 mesiacov. Pre členov predstavenstva sa vyžaduje povolenie na pobyt a vo verejnom obstarávaní sa výslovne uprednostňujú miestni dodávatelia.	Právne služby, účtovné služby, železničná nákladná doprava a telekomunikácie	Logistická manipulácia s nákladom, skladovanie, logistická nákladná preprava a vysielanie (zákaz podielu na vlastnom imaní pre zahraničné strany v niektorých oblastiach)
9	Kolumbia	Kolumbia má určité obmedzenia v celej ekonomike, časť z nich bola nedávno prijatá. V roku 2022 krajina zvýšila obmedzenia pohybu fyzických osôb – poskytovateľom služieb. Vízový systém je zreformovaný, zaviedli sa testy na trh práce a od náborovej strany sa vyžaduje zdôvodnenie, prečo na danú činnosť nebol prijatý kolumbijský občan. Vybavenie žiadosti o obchodné vízum sa predĺžilo a zvýšil sa počet potrebných dokumentov na jeho získanie. Platia obmedzenia na nadobúdanie pôdy a nehnuteľností. Účasť zahraničných subjektov na verejných obstarávaniach len na základe reciprocity, existujú preferencie pre kolumbijský tovar a vnútroštátne firmy, najmä MSP. Platí osobitná daň z dividend pre nerezidentov, čím sa obmedzuje následný prevod kapitálu.	Právne služby, účtovné služby, letecká doprava a železničná nákladná doprava	Komerčné bankovníctvo, logistika, špedícia a vysielanie
10	Kanada	Kanada uplatňuje preverovanie zahraničných investícií v tých odvetviach, na ktoré sa vzťahuje zákon o investíciách v Kanade, a testy trhu práce pre cudzincov, ktorí chcú dočasne poskytovať služby v krajine ako zmluvní poskytovatelia služieb alebo nezávislí poskytovatelia služieb. Existuje najmenej jeden veľký štátny podnik v oblasti filmových služieb, poštových služieb a distribučných služieb. Prístup k zmluvám o verejnom obstarávaní je obmedzený na partnerov regionálnych obchodných dohôd a signatárov dohody WTO.	Železničná nákladná doprava, právne služby, logistické skladovanie a cestná nákladná doprava	Architektonické služby, distribučné služby, telekomunikácie a kuriérske služby
11	Južná Afrika	Medzi dôležité obmedzenia patria zaťažujúce postupy udeľovania licencií pre spoločnosti a narušenie trhu v dôsledku rozdielnych pravidiel uplatniteľných na štátne spoločnosti. Prísne predpisy zahŕňajú aj testy pre zahraničných poskytovateľov služieb. Zahraniční investori, ktorí začínajú pôsobiť v Južnej Afrike, musia zabezpečiť, aby 60 % celkovej zamestnanosti tvorili miestni. Preferenčné zaobchádzanie s miestnymi dodávateľmi podľa vnútroštátneho zákona o verejnom obstarávaní s cieľom podporovať MSP.	Poisťovníctvo, cestná nákladná doprava, počítačové služby a účtovné služby	Logistika, špedícia, vysielanie a kuriérske služby
12	Singapur	Relatívne otvorené regulačné prostredie s priaznivými podmienkami vstupu na trh pre zahraničné spoločnosti, kompetentnými inštitucionálnymi štruktúrami a transparentnými regulačnými postupmi. Singapur zároveň zachováva určité obmedzenia naprieč hospodárstvom. Každá zahraničná spoločnosť musí mať aspoň jedného splnomocneného zástupcu s bydliskom v Singapure. Platia obmedzenia pri nadobúdaní nehnuteľností (s výnimkami).	Účtovné služby, cestná nákladná doprava, kuriérske a architektonické služby	Skladovanie, vysielanie, inžinierske služby a logistická špedičná doprava
13	Švajčiarsko	Prísne predpisy v celej ekonomike, kvóty pre pracovníkov, ktorí chcú dočasne poskytovať služby v krajine (vyslané osoby, zmluvní alebo nezávislí poskytovatelia služieb). Pracovníci v týchto kategóriách môžu zostať v krajine 12 mesiacov na základe prvého krátkodobého povolenia na vstup. Platí obmedzené nadobúdanie a užívanie pozemkov a nehnuteľností cudzincami. Aspoň jeden z členov predstavenstva spoločnosti musí byť rezidentom. Cezhraničné prenosy osobných údajov sú chránené (môžu sa uskutočňovať len vtedy, ak cieľová krajina zabezpečuje primeranú úroveň ochrany údajov alebo sú zavedené primerané záruky). Štát si zachováva významnú úlohu s najmenej jedným veľkým štátnym podnikom v oblasti komerčného bankovníctva, vysielania, kuriérskych služieb, logistiky, železničnej nákladnej dopravy a telekomunikácií.	Právne služby, železničná nákladná doprava, architektonické služby a distribučné služby	Vysielanie, počítačové služby, logistika, špedičná doprava a kuriérske služby
14	Brazília	Prísne predpisy v celej ekonomike, potreba osobitného súhlasu federálnej vlády so zriadením zahraničnej pobočky v krajine, zohľadnenia národných záujmov pri preverovaní zahraničných investícií a požiadavky, aby aspoň 2/3 pracovnej sily brazílskej spoločnosti tvorili štátni príslušníci. Odstránenie požiadaviek na bydlisko pre manažérov vo väčšine odvetví s výnimkou právnych a účtovných služieb. Manažéri už nemusia mať bydlisko v krajine, ale musia vymenovať zástupcu v krajine na právne účely.	Letecká doprava, železničná nákladná doprava, architektonické služby a logistická nákladná preprava	Vysielanie, poisťovníctvo, filmy a kuriérske služby

15	Nórsko	Na všetky sektory sa vzťahujú prísne všeobecné predpisy. Aspoň polovica členov predstavenstva a manažér spoločnosti musí mať bydlisko v Nórsku alebo EHP. Normy pre cezhraničný prenos osobných údajov sú stanovené na európskej úrovni. Prenosy do hospodárstiev mimo EHP sa môžu uskutočniť, ak zabezpečujú primeranú úroveň ochrany údajov alebo, ak takáto úroveň neexistuje, sú zavedené primerané záruky. Mzdová parita s miestnymi zamestnancami sa vyžaduje pre fyzické osoby, ktoré chcú dočasne poskytovať služby v krajine ako vyslaní zamestnanci, zmluvní alebo nezávislí poskytovatelia služieb. Práva podľa zákona o verejnom obstarávaní sú obmedzené na partnerov v regionálnych obchodných dohodách a členov Dohody WTO o obstarávaní. Minimálna výška kapitálu musí byť uložená v banke alebo u notára na registráciu spoločnosti. A nakoniec, štát si zachováva významnú úlohu v ekonomike.	Právne služby, architektonické služby, logistika, železničná nákladná doprava. Liberalizačný účinok zreteľný aj v účtovných službách, nakoľko sa zrušila požiadavka obchodnej prítomnosti v Nórsku a podľa nových predpisov sa už nevyžaduje lokalizované poistenie profesijnej zodpovednosti.	Cestná nákladná doprava, letecká doprava a poisťovníctvo
16	Kórea	Platia obmedzenia v rôznych odvetviach hospodárstva. Predpisy o verejnom obstarávaní neposkytujú primerané zaobchádzanie zahraničným dodávateľom na základe doložky najvyšších výhod. V roku 2023 Kórea zaviedla zmeny vo svojom zákone o ochrane osobných údajov. Zmeny zahŕňali nové požiadavky na prenos citlivých informácií mimo krajiny na základe vopred schválených záruk.	Poisťovníctvo, logistické skladovanie, inžinierske služby a logistika	Právne služby, kuriérske služby, účtovné služby a železničná nákladná doprava
17	Turecko	Všeobecné predpisy obmedzujú viaceré sektory. Turecké firmy, ktoré chcú zamestnávať cudzích štátnych príslušníkov, musia mať aspoň päť tureckých zamestnancov na každého zahraničného zamestnanca a pracovné povolenia vydané cudzím štátnym príslušníkom, ktorí chcú dočasne poskytovať služby ako osoby presunuté v rámci spoločnosti, zmluvní poskytovatelia služieb alebo nezávislí poskytovatelia služieb, podliehajú testovaniu na trhu práce. Okrem toho trh verejného obstarávania nie je úplne otvorený pre zahraničných uchádzačov, pričom miestni dodávatelia majú výslovnú preferenciu, napr. vo forme cenovej výhody. Minimálna kapitálová požiadavka sa vzťahuje na akciové spoločnosti a spoločnosti s ručením obmedzeným. Nadobúdanie a využívanie pozemkov a nehnuteľností cudzincami podlieha obmedzeniam a určité údaje sa musia uchovávať lokálne.	Železničná nákladná doprava (ale existujú určité obmedzenia podielu akcií vo verejne kontrolovaných firmách), poisťovníctvo, inžinierske služby a distribučné služby	Vysielanie, právne služby, kuriérske služby a účtovné služby
18	Mexiko	Prísne predpisy platia vo všetkých odvetviach a okrem nich pravidlá špecifické pre jednotlivé odvetvia. Mexiko má relatívne reštriktívny režim upravujúci vstup zo zahraničia, najmä v sektoroch infraštruktúry, ako sú logistické, dopravné a vysielacie služby. Zahraničné investície podliehajú preverovaniu a vo väčšine sektorov sa investície nad danú peňažnú hranicu schvaľujú len vtedy, ak krajine prinášajú čisté ekonomické výhody. Uplatňujú sa testy trhu práce pre vyslaných zamestnancov a obmedzuje trvanie pobytu zmluvných a nezávislých poskytovateľov služieb na 6 mesiacov. Pri verejnom obstarávaní sa výslovne uprednostňujú domáce ponuky a niektoré verejné zákazky sú otvorené pre medzinárodné tendre len na základe reciprocity. Pracovné právo vyžaduje, aby zamestnaneckú základňu každej spoločnosti tvorilo aspoň 90 % mexických štátnych príslušníkov, s výnimkou riaditeľov, administrátorov a iných manažérskych pozícií. Absentuje všeobecná povinnosť zverejňovať zákony a nariadenia pred ich nadobudnutím účinnosti.	Právne služby, účtovné služby, telekomunikácie a železničná nákladná doprava	Kuriérske služby, vysielanie, cestná nákladná doprava a logistika
19	Izrael	Opatrenia obmedzujúce internacionalizáciu platia pre všetky odvetvia hospodárstva. Predseda predstavenstva izraelských korporácií musí mať bydlisko v Izraeli. Nadobúdanie pozemkov a nehnuteľností cudzincami podlieha obmedzeniam a miestnym dodávateľom sa poskytujú preferencie v procese verejného obstarávania, najmä prostredníctvom využívania kompenzácií. Izrael okrem toho uplatňuje testy trhu práce pre fyzické osoby, ktoré chcú dočasne poskytovať služby v krajine. Títo poskytovatelia služieb môžu zostať v krajine 12 mesiacov na základe prvého povolenia na vstup. Existuje tiež najmenej jeden veľký štátny podnik v oblasti vysielania, kuriérskych služieb, poisťovníctva, námornej dopravy, železničnej nákladnej dopravy a logistickej manipulácie s nákladom.	Distribučné služby, logistické skladovanie, právne služby a komerčné bankovníctvo	Telekomunikácie, kuriérske služby a železničná nákladná doprava (štátny monopol)

20	Čína	Výsledky odrážajú obmedzenia, ktoré sa vzťahujú na kľúčové odvetvia strategických služieb, ako sú poštové a kuriérske služby, služby leteckej dopravy, časti právnych služieb, časti telekomunikačných služieb alebo niektoré audiovizuálne služby. Obchod a investície v týchto odvetviach sú zakázané alebo podliehajú prísnym podmienkam vstupu podľa osobitných administratívnych opatrení pre prístup zahraničných investícií (negatívny zoznam). Okrem toho prísne predpisy v celom hospodárstve zahŕňajú testy trhu práce pre osoby presunuté v rámci spoločnosti, zmluvných alebo nezávislých poskytovateľov služieb a zvýšené prekážky digitálneho obchodu, a to aj prostredníctvom požiadavky na miestne uchovávanie akýchkoľvek osobných údajov a dôležitých údajov zhromaždených alebo generovaných v Číne. Čína v posledných rokoch postupne zavádza reformy, ktoré prispievajú k uvoľneniu podmienok pre obchod a investície vo viacerých odvetviach. Najvyššia úroveň liberalizácie bola zaznamenaná v niektorých odvetviach dopravy a logistiky.	Architektonické služby, cestná nákladná doprava, inžinierske služby a železničná nákladná doprava	Telekomunikácie, filmy a kuriérske služby
21	India	Obmedzenia v kľúčových odvetviach strategických služieb, ako je železničná nákladná doprava, právne služby a účtovníctvo. Tieto odvetvia sú buď vyhradené pre verejné monopoly, uzavreté pre priame zahraničné investície a zahraničných poskytovateľov služieb, alebo podliehajú prísnym podmienkam vstupu na trh. Obmedzenia zahraničného vlastníctva existujú aj v iných relevantných odvetviach, ako je distribúcia, komerčné bankovníctvo a poisťovníctvo. Tieto obmedzenia sa riadia „konsolidovanou politikou priamych investícií“, ktorú vláda pravidelne aktualizuje. Aspoň jeden z členov predstavenstva a manažér v korporáciách musí mať bydlisko v Indii. India uplatňuje testy trhu práce pre fyzické osoby, ktoré chcú dočasne poskytovať služby v krajine. Viacnásobné obchodné víza sa však udeľujú až na päť rokov, pričom každý pobyt je obmedzený na šesť mesiacov. Napokon existujú preferencie pre miestnych dodávateľov vo verejnom obstarávaní.	Inžinierske služby (najmenej obmedzené v porovnaní s odvetvovým priemerom v ázijsko-tichomorskom regióne), počítačové služby, cestná nákladná doprava a stavebníctvo	Architektonické služby, účtovné služby, právne služby a železničná nákladná doprava
22	Malajzia	Horizontálne uplatňovaná regulácia, ktorá sa týka všetkých odvetví hospodárstva. Malajzia napríklad zachováva požiadavky na pobyt predstavenstva, obmedzenia nadobúdania a využívania pôdy cudzincami a obmedzenia cezhraničného prenosu osobných údajov. Pri verejnom obstarávaní majú miestni uchádzači určitú prednosť. Na úrovni jednotlivých odvetví sa obmedzenia zahraničného kapitálu uplatňujú vo viacerých sektoroch, ako sú právne služby a vysielacie služby. Regulačné prostredie pre služby v Malajzii bolo v posledných rokoch relatívne stabilné, s náznakmi miernej liberalizácie.	Komerčné bankovníctvo, kuriérske služby, logistika	Architektonické služby, inžinierske služby, distribúcia a právne služby. Cudzinci nesmú v Malajzii zakladať advokátske kancelárie alebo zastúpenia na vykonávanie domáceho práva a zahraniční odborníci sa musia rekvalifikovať na miestnej úrovni, aby mohli vykonávať malajzijské právo.
23	Kazachstan	Všeobecné predpisy obmedzujú viaceré sektory. Existujú kvóty na počet pracovných povolení vydaných cudzím štátnym príslušníkom, ktorí chcú dočasne poskytovať služby ako zmluvní alebo nezávislí poskytovatelia služieb. Testovanie trhu práce sa naďalej uplatňuje na vyslaných zamestnancov. Vydávanie pracovných povolení je podmienené dodržaním pomeru medzi miestnymi a zahraničnými zamestnancami rovnakej kategórie, zatiaľ čo kvóta zahraničnej kvalifikovanej pracovnej sily sa každoročne počíta ako percento miestnej pracovnej sily. Kazachstan udržiava mechanizmy preverovania zahraničných investícií pre zahraničné aktivity v určitých oblastiach a územiach z dôvodu národnej bezpečnosti. Prístup k verejnému obstarávaniu pre zahraničných poskytovateľov služieb sa poskytuje na základe medzinárodných zmlúv, ktorých zmluvnou stranou je Kazachstan. Môže to však podliehať určitým výnimkám, napríklad na ochranu domáceho trhu, rozvoj národného hospodárstva a podporu domácich výrobcov. V takýchto prípadoch by výnimka nemala byť dlhšia ako dva roky. Napokon je obmedzené nadobúdanie pozemkov a nehnuteľností na určité účely cudzincami.	Právne služby, účtovné služby, architektonické služby	Distribučné služby, telekomunikácie a železničná nákladná doprava

24	Vietnam	Výsledky sú z veľkej časti spôsobené obmedzeniami zahraničného vstupu. Zatiaľ čo niektoré podmienky súvisiace so zahraničnými investíciami sa po zavedení investičného zákona v roku 2020 zmiernili, niekoľko ťažkopádnych požiadaviek na založenie a prevádzkovanie spoločnosti zostalo. Napríklad dĺžka vlastníctva nehnuteľnosti pre cudzinca je obmedzená na 50 rokov. Vo všetkých odvetviach musí mať vo Vietname bydlisko aspoň jeden manažér alebo právny zástupca na manažérskej pozícii. V krajine sa musia uchovávať aj určité typy údajov (napríklad účtovné údaje a niektoré údaje vytvorené používateľmi). Zahraniční zmluvní a nezávislí poskytovatelia služieb podliehajú testom trhu práce a ich prvé povolenia na vstup sú platné dva roky.	Účtovné služby, architektonické služby, inžinierske služby a vysielanie	Komerčné bankovníctvo, logistika, manipulácia s nákladom, poisťovníctvo a telekomunikácie
25	Thajsko	Všeobecne prísne predpisy naprieč hospodárstvom. Platia obmedzenia zahraničného vstupu vrátane preverovania zahraničných investícií, požiadaviek na pobyt riaditeľov a manažérov a obmedzení súvisiacich s cezhraničným prenosom osobných údajov. Prístup na trh pre určité služby je obmedzený, napr. na poskytovanie stavebných, distribučných a počítačových služieb je potrebné osobitné povolenie. Okrem toho obmedzenia súvisia s pohybom osôb (relatívne krátky pobyt poskytovateľov služieb a testy trhu práce pre zahraničnú pracovnú silu).	Vysielanie, letecká doprava, kuriérske služby	Architektúra, poisťovníctvo, účtovné služby a železničná nákladná doprava
26	Indonézia	Prísne predpisy v hospodárstve. Niektoré sektory sú úplne uzavreté pre zahraničný kapitál. Niektoré riadiace pozície v korporáciách sú vyhradené pre indonézskych štátnych príslušníkov a vo všetkých odvetviach existujú požiadavky na komerčné alebo miestne zastúpenie. Investície vo všetkých odvetviach podliehajú preverovaniu a miestni poskytovatelia vo verejnom obstarávaní majú cenové preferencie. Nadobúdanie pozemkov a nehnuteľností cudzincami je obmedzené na užívacie právo na obmedzené obdobie rokov. Vo všetkých odvetviach okrem počítačových služieb, filmov a zvukového záznamu existuje aspoň jeden veľký štátny podnik. Indonézia tiež uplatňuje testy trhu práce na všetky kategórie poskytovateľov služieb a obmedzuje dĺžku ich pobytu. V roku 2023 nariadenie ministerstva obchodu zaviedlo nové obmedzenia vrátane zákazu pre platformy sociálnych médií vykonávať transakcie elektronického obchodu a povinnosti zahraničných platforiem elektronického obchodu uplatňovať na svoj predaj minimálnu cenu. Okrem toho platí povinnosť pre zahraničné platformy zriadiť si miestnu prítomnosť v Indonézii na cezhraničný obchod so službami vždy, keď sa splní niekoľko podmienok, a to aj vtedy, ak platformu navštívi aspoň 1 % domácich používateľov internetu v období jedného roka.	Železničná nákladná doprava, architektonické služby, inžinierske služby	Komerčné bankovníctvo, telekomunikácie, poisťovníctvo a právne služby

Zdroj: OECD, Index reštrikcií v obchode so službami 2023 (Services trade restrictiveness index)

Príloha č. 5: Počet ekonomických diplomatov v SR a ČR

Pri prepočte na jednotnú bázu (počet obyvateľov) je zastúpenie slovenských diplomatov v tretích krajinách nižšie, ako v Českej republike. V krajinách EÚ má Slovensko relatívne viac ekonomických diplomatov ako Česko.

Napríklad v Číne má Slovensko ekonomické zastúpenie na Veľvyslanectve v Pekingu a Generálnom konzuláte SR v Šanghaji. Česko má v Číne okrem troch zastupiteľských úradov aj dve pracoviská Czechtrade, ktoré aktívne vyhľadávajú exportné príležitosti a overujú obchodné kontakty. Czechinvest má dvoch zahraničných zástupcov aj v USA a po jednom v Kanade, Veľkej Británii, Nemecku, Južnej Kórei, Japonsku a na Taiwane. Na domácej pôde má 13 regionálnych kancelárií po celej ČR.

Tab. č. 19: **Počet ekonomických diplomatov**

P.č.	Štát	EÚ	Mimo EÚ	Spolu
	A	B	C	D
1	**Slovensko**	**22**	**41**	**63**
2	na 1 mil.obyvateľov	4,1	7,6	11,6
3	**Česko**	**31**	**85**	**116**
4	na 1 mil.obyvateľov	2,8	7,8	10,6

Zdroj: Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR (k 15. 2. 2025), Ministerstvo zahraničných vecí ČR (k 21. 10. 2024), vlastné výpočty