

**MINISTERSTVO HOSPODÁRSTVA  
SLOVENSKEJ REPUBLIKY**

Číslo: 16608/2015-1000-20116

Materiál na rokovanie  
Rady vlády SR na podporu exportu a investícií

**Výsledky prieskumu o reálnom využívaní proexportných nástrojov  
z pohľadu slovenských podnikateľov**

---

**Podnet:**

Opatrenie č. 3 z „Informácie o priebežnej implementácii nástrojov a opatrení stratégie VEV, schválenej 22. 10. 2014 na rokovaní rady

**Obsah:**

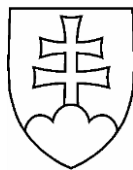
1. Návrh záverov Rady vlády SR na podporu exportu a investícií
2. Predkladacia správa
3. Výsledky prieskumu o reálnom využívaní proexportných nástrojov z pohľadu slovenských podnikateľov

**Predkladá:**

Pavol Pavlis  
minister hospodárstva  
Slovenskej republiky

Bratislava, 20. apríla 2015

RADA VLÁDY SR NA PODPORU EXPORTU A INVESTÍCIÍ



Návrh

ZÁVEROV RADY VLÁDY SR  
NA PODPORU EXPORTU A INVESTÍCIÍ  
**č. 02/02/2015**  
z 29. apríla 2015

**k Výsledkom prieskumu o reálnom využívaní proexportných nástrojov  
z pohľadu slovenských podnikateľov**

číslo materiálu:

predkladateľ: minister hospodárstva

---

**Rada vlády SR na podporu exportu a investícií**

**A. berie na vedomie**

- A.1. Výsledky prieskumu o reálnom využívaní proexportných nástrojov z pohľadu slovenských podnikateľov

**B. ukladá**

**ministromi hospodárstva**

- B.1. v spolupráci s podpredsedom vlády a ministrom zahraničných vecí a európskych záležitostí, generálnym riaditeľom a predsedom Rady Exportno-importnej banky SR a generálnym riaditeľom Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu zabezpečiť plnenie opatrení uvedených vo „Výsledkoch prieskumu o reálnom využívaní proexportných nástrojov z pohľadu slovenských podnikateľov“

**Vykonajú:** minister hospodárstva  
podpredsa vlády a minister zahraničných vecí a európskych záležitostí  
generálny riaditeľ a predseda Rady Exportno-importnej banky SR  
generálny riaditeľ Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu

## Predkladacia správa

Výsledky prieskumu o reálnom využívaní proexportných nástrojov z pohľadu slovenských podnikateľov (ďalej „výsledky prieskumu“) predkladá Ministerstvo hospodárstva SR na základe opatrenia č. 3 z „Informácie o priebežnej implementácii nástrojov a opatrení Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 - 2020“ (ďalej „stratégia VEV“), schválenej 22. 10. 2014 na rokovaní Rady vlády SR na podporu exportu a investícií (ďalej „rada“). V uvedenom opatrení rada uložila ministrovi hospodárstva, aby v spolupráci s agentúrou SARIO, EXIMBANKOU SR a MZVaEZ SR uskutočnil do 31. 3. 2015 vyššie uvedený prieskum.

Príprava prieskumu bola koordinovaná prostredníctvom Pracovnej skupiny pre stratégiu VEV, ktorá sa tejto problematike venovala na viacerých stretnutiach zástupcov zainteresovaných inštitúcií. Pri zvažovaní formy prieskumu bol nakoniec prijatý návrh EXIMBANKY SR uskutočniť prieskum formou elektronického online dotazníka. Dotazník bol rozdelený do 5 tematických sekcií, ktoré vychádzali zo základnej štruktúry proexportných nástrojov stratégie VEV. Vybrané nástroje boli doplnené o hypertextový odkaz, ktorý umožnil získanie podrobných údajov k predmetu otázky. Odpovede na jednotlivé otázky si mohol účastník prieskumu vybrať minimálne zo 4 možností. Dotazník bol anonymný, prehľadný a časovo nenáročný.

Prieskum bol zahájený 23. 2. 2015 so zameraním na tri cieľové skupiny. Prvú skupinu tvorilo 70 najväčších slovenských exportérov. Do druhej skupiny boli zaradené SOPK, AZZZ SR, RÚZ, Klub 500, SARIO a SBA. V tretej skupine bolo Združenie bezpečnostného a obranného priemyslu SR (ďalej len „ZBOP SR“). Podľa informácií inštitúcií zapojených do prieskumu bolo rôznymi formami priamo oslovených niekoľko tisíc podnikateľov, ktorí mali aj možnosť priameho prístupu k dotazníku prostredníctvom webových stránok SOPK, SARIO, SBA, ZBOP SR, MZVaEZ SR a EXIMBANKY SR.

Prieskum bol uzatvorený 15. 3. 2015. K uvedenému dňu bolo zaevidovaných 101 vyplnených dotazníkov. Tento počet zaostal za pôvodnými očakávaniami. **Za úspech je považovaná takmer 46% spätná väzba od hlavnej cieľovej skupiny TOP 70 slovenských exportérov.** Výsledky prieskumu poskytujú reálny pohľad najväčších slovenských exportérov na využívanie proexportných nástrojov. Podľa získaných názorov subjektov druhej a tretej cieľovej skupiny nie je možné prijať zodpovedné závery, nakoľko sa nevyjadrila dostatočne veľká reprezentatívna vzorka.

Prieskum bol zameraný aj na určenie proexportných nástrojov, ktoré sa nevyužívajú vôbec, prípadne veľmi málo s tým, aby sa následne mohlo zväziť nové nastavenie nástrojov v rámci stratégie VEV. Z výsledkov prieskumu nie je možné takéto nástroje určiť. Na základe informácií z vyplnených dotazníkov možno konštatovať, že väčšina respondentov nástroje proexportnej politiky nevyužíva z dôvodu, že o nich nemá vedomosť alebo ich nepotrebuje. Pre relevantné ministerstvá a inštitúcie zastupujúce záujmy podnikateľov z toho vyplýva úloha zintenzívniť formy propagácie proexportných nástrojov.

Koncept bol vypracovaný v spolupráci so zainteresovanými rezortmi a inštitúciami a preto nebol predmetom medzirezortného pripomienkového konania.

Materiál je predložený na rokovanie Rady vlády SR na podporu exportu a investícií bez rozporov.

# Výsledky prieskumu o reálnom využívaní proexportných nástrojov z pohľadu slovenských podnikateľov

(23. 2. - 15. 3. 2015)

## 1. ÚVOD

Rada vlády SR na podporu exportu a investícií (ďalej len „rada“) na rokovaní dňa 22. októbra 2014 prijala „Informáciu o priebežnej implementácii nástrojov a opatrení Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 - 2020“ (ďalej len „stratégia VEV“). Vypracovanie tejto informácie bolo okrem iného tiež motivované potrebou získania komplexného aktuálneho obrazu o využívaní jednotlivých nástrojov stratégie VEV, s prípadným poukázaním na nástroje, u ktorých bude potrebné zvýšiť efektívnosť ich využívania, resp. navrhnúť nové nástroje.

Zámerom tejto informácie bolo vyvolať diskusiu k téme, či sú už naozaj vyčerpané všetky možnosti využívania synergických efektov nástrojov podpory exportu. V informácii z októbra 2014 sa uvádza, že všetky prijaté nástroje a opatrenia stratégie VEV sa približne jeden rok po ich nastavení priebežne plnia, čo dokumentovali aj predložené podklady hlavných aktérov implementácie stratégie VEV.

Účinok implementácie nástrojov a opatrení na plnenie cieľov stratégie VEV nebude okamžitý, ale prejaví sa až s určitým časovým odstupom. Stručný komentár k ukazovateľom na plnenie cieľov stratégie VEV uvedený v už spomínanej informácii čiastočne naznačil, že z hľadiska plnenia cieľov stratégie VEV sú pravdepodobne rezervy v nastavení nástrojov, či už z hľadiska podpory komoditnej diverzifikácie exportu, podpory exportu malých a stredných podnikov (ďalej len „MSP“), resp. iných oblastí. **Doterajšie poznatky tiež potvrdzujú, že mnohé podnikateľské subjekty nemajú dostatočné vedomosti o štruktúre a možnostiach využívania nástrojov podpory exportu, ktoré im poskytuje štátna správa.**

Na základe týchto skutočností bolo prijaté opatrenie, ktoré uložilo Ministerstvu hospodárstva SR (ďalej len „MH SR“) v spolupráci so Slovenskou agentúrou pre rozvoj investícií a obchodu (ďalej len „SARIO“), Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí SR (ďalej len „MZVaEZ SR“) a Exportno-importnou bankou SR (ďalej len „EXIMBANKA SR“), uskutočniť do 31. marca 2015 prieskum o reálnom využívaní proexportných nástrojov z pohľadu slovenských podnikateľov (ďalej len „prieskum“).

## 2. PRÍPRAVA PRIESKUMU

Príprava prieskumu bola zabezpečovaná a koordinovaná prostredníctvom Pracovnej skupiny pre stratégiu VEV, ktorá sa tejto problematike venovala na zúženom a riadnom rokovaní dňa 8. a 27. januára 2015. Problematika prieskumu bola tiež predmetom viacerých ďalších pracovných neformálnych stretnutí. MH SR, MZVaEZ SR, EXIMBANKA SR, SARIO a ďalšie inštitúcie zapojené do aktivít na podporu exportu deklarovali trvalý záujem na spätnej väzbe od podnikateľov, ale ich doterajšie aktivity v tomto smere boli neúspešné. Potvrdili to aj ich rôzne prieskumy pri návratnosti odpovedí nižšej ako 5%.

Pri zvažovaní formy prieskumu bol nakoniec prijatý návrh EXIMBANKY SR uskutočniť prieskum aktívnou formou a to cez elektronický dotazník s prepojením na príslušný „google link“. Táto forma dotazníka bola zvolená tiež s cieľom zatriktívniť samotný prieskum, zjednodušiť jeho priebeh a vyhodnotenie. Pridaná hodnota elektronického dotazníka spočíva aj v okamžitom vyhodnocovaní odpovedí.

### 3. ŠTRUKTÚRA ELEKTRONICKÉHO DOTAZNÍKA

Štruktúra a rozsah dotazníka boli vytvorené na základe skúseností z priameho kontaktu s podnikateľmi a so zohľadnením skutočností, že medzi štátnou sférou a podnikateľmi stále pretrváva určitá nedôvera. MH SR, ako administrátor prieskumu, od zvolenej štruktúry dotazníka očakávalo, že prinesie pridanú hodnotu ako pre štátne inštitúcie, tak aj pre podnikateľský sektor a bude jednou z foriem ako posunúť vzájomnú komunikáciu na vyššiu úroveň.

Dotazník bol štruktúrovane rozdelený do piatich tematických sekcií:

- finančná podpora pre exportérov,
- prezentácia, propagácia, veľtrhy, obchodné misie,
- poradenstvo a vzdelávanie,
- priestor pre podnety a návrhy podnikateľov na podporu exportu,
- štruktúra vzorky respondentov.

Rozdelenie elektronického dotazníka do tematických sekcií umožňovalo spätnú väzbu aj v prípade, že podnikateľ nevyplnil celý dotazník, ale napríklad len jednu sekciu. Pri každej otázke mal účastník prieskumu možnosť vybrať odpoveď z viacerých možností. V dotazníku bol tiež vytvorený priestor pre vyjadrenie vlastného názoru podnikateľov, prípadne pre uvedenie, čo podnikateľom chýba pri podpore exportu zo strany štátu.

Do dotazníka boli zaradené všetky hlavné nástroje podpory exportu (spolu 29), ktoré sú súčasťou stratégie VEV schválenej vládou SR v marci 2014. Otázky uvedené v dotazníku sa týkali všeobecne známych skutočností, ktoré nebolo potrebné špeciálne vyhľadávať. V záujme zvýšenia informovanosti o poskytovaných nástrojoch alebo službách boli vybrané nástroje doplnené aj o hypertextový odkaz, cez ktorý bolo možné okamžite získať podrobné údaje k samotnému predmetu otázky (*poznámka: štruktúra dotazníka je v prílohe č. 2*). Odpovede na jednotlivé otázky si mohol účastník prieskumu vybrať minimálne zo 4 alternatívnych možností. U niektorých otázok bola možnosť výberu aj z viac ako 4 možností, v závislosti od povahy príslušného proexportného nástroja.

Dotazník bol anonymný, prehľadný a časovo nenáročný. Na jeho vyplnenie stačilo menej ako 15 minút. Vyplnené dotazníky elektronicky prichádzali len do poštovej schránky Ministerstva hospodárstva SR - administrátora prieskumu.

### 4. PRIEBEH PRIESKUMU

Prieskum bol zahájený 23. februára 2015 a bol zameraný na tri cieľové skupiny. Prvú skupinu tvorilo 70 najväčších slovenských exportérov (*príloha č. 3*), ktorých MH SR pri realizácii prieskumu oslovilo samostatným listom a následne aj elektronickou formou.

Do druhej skupiny boli zaradené inštitúcie Slovenská obchodná a priemyselná komora (ďalej len „SOPK“), Asociácia zamestnávateľských zväzov a združení SR (ďalej len „AZZZ SR“), Republiková únia zamestnávateľov (ďalej len „RÚZ“), Klub 500, SARIO, Slovak Business Agency (ďalej len „SBA“), ktoré boli listom ministra hospodárstva požiadané o spoluprácu pri realizácii prieskumu. Vzhľadom na špecifiká obchodovania s výrobkami obranného priemyslu bolo do tretej skupiny zaradené Združenie bezpečnostného a obranného priemyslu SR (ďalej len „ZBOP SR“). Inštitúcie zapojené do prieskumu sprístupnili dotazník svojim členom, resp. podnikateľom nasledovne:

**SOPK** zverejnila informáciu o prieskume a prepojenie na online dotazník na svojej webovej stránke v sekcii „Informácie“. Výzva na vyplnenie dotazníka bola zaslaná aj e-poštou na adresy v databáze SOPK a rovnakú požiadavku dostali aj regionálne komory SOPK. Prostredníctvom e-pošty oslovila SOPK a jej regionálne komory odhadom asi 500 slovenských podnikateľov.

**AZZZ SR** zverejnila informáciu o prieskume a prepojenie na online dotazník na svojich netových stránkach a odoslala ju aj svojim približne 30 členom, t. j. väčšinou zväzom, ktoré informáciu ďalej posielali svojim členom.

**RÚZ** zaslala dotazník všetkým svojim členom a problematika prieskumu bola aj predmetom rokovania členskej schôdze RÚZ (RÚZ združuje 1300 podnikateľských subjektov, 27 zväzov a 15 individuálnych členov).

**Klub 500** zaslal informáciu o dotazníku všetkým svojim približne 20 členom.

**SARIO** zverejnilo informáciu o prieskume a prepojenie na online dotazník na svojej hlavnej webovej stránke. Dotazník bol ďalej rozposlaný adresnou hromadnou poštou na 490 emailových adries, prostredníctvom Newsletteru Odboru zahraničného obchodu na 1199 emailových adries a pomocou Newsletteru SARIO na 2168 emailových adries.

**SBA** uverejnila informáciu a link na prieskum na národnej stránke siete Enterprise Europe Network (EEN), tiež v časti Novinky (<http://www.een.sk/?news/news/4296>), ako aj na Facebookovom profile siete EEN (<https://www.facebook.com/een.sk?ref=hl>). Informácia o prieskume bola zverejnená aj na hlavnej webovej stránke SBA (<http://www.sbagency.sk/>).

**ZBOP SR** zverejnilo informáciu o prieskume a prepojenie na online dotazník na svojej webovej stránke v sekcii „Aktuality“ a zaslalo ju aj všetkým svojim 33 členom.

**EXIMBANKA SR** publikovala informáciu o prieskume na webovej stránke s možnosťou vyplnenia dotazníka priamo cez link. Okrem toho EXIMBANKA SR rozoslala e-mail cca 500 podnikateľským subjektom s požiadavkou zúčastniť sa prieskumu.

Informácia o konaní prieskumu bola zverejnená 25. februára 2015 aj na úvodnej stránke webu **MH SR**. Online dotazník bol tiež zverejnený na webe **MZVaEZ SR** (portál „[podnikajme v zahraničí](#)“) v rámci prehľadu týždenných aktualít pre podporu podnikania v zahraničí, ktorý je distribuovaný asi 1900 podnikateľským subjektom.

Podľa informácií inštitúcií zapojených do prieskumu bolo rôznymi formami priamo oslovených niekoľko stovák, resp. niekoľko tisíc podnikateľov. Ďalšie tisíce podnikateľov mali možnosť priameho prístupu k dotazníku prostredníctvom webových stránok SOPK, SARIO, SBA, ZBOP SR, MZVaEZ SR a EXIMBANKY SR.

Vzhľadom na priebežne malý počet zaevidovaných vyplnených dotazníkov MH SR jeden týždeň pred uzávierkou prieskumu opakovane požiadalo všetky vyššie uvedené inštitúcie, aby svojim členom zopakovali, resp. pripomenuli možnosť zapojenia sa do prieskumu. MH SR tiež telefonicky oslovilo všetkých 70 najväčších vybraných slovenských exportérov a požiadalo ich opakovane o zapojenie sa do prieskumu.

## 5. VÝSLEDKY PRIESKUMU

Prieskum bol uzatvorený dňa **15. marca 2015**. K uvedenému dňu administrátor prieskumu zaevidoval **spolu 101 vyplnených dotazníkov**, z toho:

- **32** dotazníkov vyplnili subjekty prvej cieľovej skupiny - 70 najväčších slovenských exportérov,
- **66** dotazníkov vyplnili členovia a podnikatelia druhej cieľovej skupiny - SOPK, AZZZ SR, RÚZ, SARIO, SBA a Klub 500,
- **3** dotazníky vyplnili členovia tretej cieľovej skupiny - ZBOP SR.

V prílohe č. 1 sú uvedené podnety a návrhy na podporu exportu, ktoré v dotazníku uviedli podnikatelia. Ku každému podnetu, resp. návrhu, vypracovali príslušné ministerstvá a inštitúcie, zainteresované na podpore exportu, stanoviská, ktoré boli zapracované do tejto prílohy.

### A. *Výsledky dotazníka prvej cieľovej skupiny - 70 najväčších slovenských exportérov*

U proexportných nástrojov uvedených v dotazníku prevládala odpoveď „nevyžívam vôbec z dôvodu nepotrebnosti“ s percentuálnym podielom v rozsahu 50% - 81,3%. Jedinú výnimku predstavoval proexportný nástroj „Teritoriálne informácie a ekonomické informácie zo zahraničia“, kde túto alternatívu odpovede zvolilo len 25% respondentov. Druhou najčastejšie zvolenou odpoveďou bola alternatíva „nevyžívam vôbec z dôvodu nevedomosti“ s percentuálnym podielom v rozsahu 15,6% - 37,5% podľa jednotlivých proexportných nástrojov. Obe uvedené alternatívy odpovedí sa nachádzali pri 21 proexportných nástrojoch a ich spoločný podiel na všetkých odpovediach sa podľa jednotlivých 21 nástrojov pohybuje v rozsahu 50% - 100%.

Okrem týchto prevažujúcich záporných odpovedí boli zaznamenané aj odpovede „občas využívam“, ktoré respondenti zvolili pri proexportných nástrojoch (v zátvorkách je uvedený percentuálny podiel odpovedajúcich respondentov):

- Teritoriálne informácie a ekonomické informácie zo zahraničia (43,8%),
- Informácie o odporúčaných veľtrhoch a výstavách v zahraničí (28,1%),
- Sektorové analýzy agentúry SARIO (28,1%),
- Účasť na zahraničných pracovných cestách s najvyššími predstaviteľmi štátu organizovanými MH SR a MZVaEZ SR v spolupráci s SOPK a SARIO (21,9%),
- Sourcingové podujatia SARIO (18,8%),

- Obchodné príležitosti v medzinárodných organizáciách ponúkané prostredníctvom MZVaEZ SR (15,6%).

Z ponúkaných proexportných nástrojov bolo potvrdené využívanie najmä:

- Financovanie exportu prostredníctvom produktov EXIMBANKY SR (28,1%),
- Poistenie exportu prostredníctvom produktov EXIMBANKY SR (28,1%),
- Účasť na veľtrhoch a výstavách organizovaných prostredníctvom MH SR (28,1%),
- Poradenstvo pri príprave exportných operácií prostredníctvom EXIMBANKY SR (25%),
- Vzdelávanie exportérov prostredníctvom seminárov SOPK (21,9%),
- Informácie SARIO o vládnych tendroch v zahraničí a tendroch medzinárodných organizácií (15,6%),
- Sprostredkovanie kontaktov na potenciálnych obchodných partnerov v teritóriách na základe špecifikácie zadávateľa (15,6%).

### **B. Výsledky dotazníka druhej cieľovej skupiny - SOPK, SARIO, AZZZ SR, RÚZ, SBA a Klub 500**

V tejto skupine tiež prevládala odpoveď „nevyužívam vôbec z dôvodu nepotrebnosti“, ale v priemere s nižším percentuálnym podielom v rozsahu 25,4% - 74,6% ako u prvej cieľovej skupiny. Druhou najčastejšie zvolenou odpoveďou bola tak isto alternatíva „nevyužívam vôbec z dôvodu nevedomosti“, ale s vyšším percentuálnym podielom ako u prvej skupiny v rozsahu 29,9% - 56,7% podľa jednotlivých proexportných nástrojov (s výnimkou produktov EXIMBANKY SR). Obe uvedené alternatívy odpovedí sa nachádzali pri 21 proexportných nástrojoch a ich spoločný podiel na všetkých odpovediach sa podľa jednotlivých 21 nástrojov pohybuje v rozsahu 58,2% - 94,0%.

Tretiu najčastejšiu odpoveď „občas využívam“ zvolili respondenti najmä pri nasledovných proexportných nástrojoch (uvádzame len tie, ktoré vybralo viac ako 20% respondentov):

- Portál ponuky a dopyty SOPK (38,8%),
- Teritoriálne informácie a ekonomické informácie zo zahraničia (31,3%),
- Informácie o odporúčaných veľtrhoch a výstavách v zahraničí (28,4%),
- Portál proexportných a kooperačných príležitostí SARIO (25,4%),
- Obchodné príležitosti v medzinárodných organizáciách ponúkané prostredníctvom MZVaEZ SR (22,4%),
- Katalóg kooperačných aktivít SARIO (22,4%),
- Prezentácia na veľtrhoch v zahraničí prostredníctvom MH SR / SARIO (20,9%),
- Účasť na zahraničných pracovných cestách s najvyššími predstaviteľmi štátu organizovanými MH SR a MZVaEZ SR v spolupráci s SOPK a SARIO (20,9%).

Z ponúkaných proexportných nástrojov bolo tiež potvrdené využívanie najmä:

- Vzdelávanie exportérov prostredníctvom SOPK (28,4%),
- Poistenie exportu prostredníctvom produktov EXIMBANKY SR (26,9%),
- Informácie SARIO o vládnych tendroch v zahraničí a tendroch medzinárodných organizácií (25,4%),
- Účasť na veľtrhoch a výstavách organizovaných prostredníctvom MH SR (25,4%),



- Účasť na investičných a obchodných misiách prostredníctvom MH SR (23,9%), SOPK (23,9%), SARIO (22,4%).

### **C. Výsledky dotazníka tretej cieľovej skupiny - Združenie bezpečnostného a obranného priemyslu SR**

Výsledky dotazníka tejto cieľovej skupiny nehodnotíme, nakoľko sa nevyjadril dostatočne veľký počet členov, ktorý by reálne reprezentoval názory tejto skupiny. ZBOP SR si vysvetľuje slabú účasť svojich členov na prieskume pracovným preťažením zamestnancov, neustálym znižovaním stavov zamestnancov, zvyšovaním nárokov na zamestnancov prioritne na plnenie termínovaných úloh. Príčinou nízkej účasti na prieskume môže byť tiež „únava“ z neustálych požiadaviek o poskytnutie informácií, ktoré zamestnanci firiem dostávajú od rôznych inštitúcií (vrátane ZBOP SR). Nízku účasť na prieskume ZBOP SR v žiadnom prípade nepripisuje nezájmu alebo nevôli členov, ale najmä vyššie uvedeným dôvodom.

### **D. Ďalšie výsledky dotazníka**

Do prieskumu sa v prvej cieľovej skupine zapojili prevažne veľké podniky (56,3%) a tiež stredné podniky (31,3%). V druhej cieľovej skupine sa na prieskume zúčastnili najmä malé podniky (32,8%) a stredné podniky (31,3%).

V členení respondentov podľa krajov sa v prvej cieľovej skupine do prieskumu najviac zapojili podniky z Bratislavského kraja (37,5%), ďalej Prešovského kraja (15,6%) a Trenčianskeho kraja (15,6%). V druhej cieľovej skupine tiež prevládali podniky z Bratislavského kraja (34,3%), ďalej Trenčianskeho kraja (16,4%) a Banskobystrického kraja (14,9%).

## **6. ZHRNUTIE**

V prieskume bolo zaevidovaných 101 vyplnených dotazníkov, čo je ďaleko od pôvodných očakávaní. **Za úspech je považovaná takmer 46% spätná väzba od hlavnej cieľovej skupiny TOP 70 slovenských exportérov.** Výsledky tohto prieskumu poskytujú reálny pohľad najväčších slovenských exportérov na využívanie proexportných nástrojov.

Na základe získaných názorov subjektov druhej a tretej cieľovej skupiny, nie je možné prijať zodpovedné závery, nakoľko sa nevyjadrila dostatočne veľká reprezentatívna vzorka.

Prieskum bol zameraný tiež na identifikáciu proexportných nástrojov, ktoré sa nevyužívajú vôbec, prípadne veľmi málo s tým, aby sa následne mohlo zvážiť nové nastavenie nástrojov v rámci stratégie VEV. Z výsledkov prieskumu nie je možné takéto nástroje určiť.

Na základe informácií z vyplnených dotazníkov prvej cieľovej skupiny a čiastočne aj druhej cieľovej skupiny možno konštatovať, že väčšina respondentov nástroje proexportnej politiky nevyužíva z dôvodu, že o nich nemá vedomosť. Tieto poznatky boli zaznamenané aj pri osobných kontaktoch so slovenskými podnikateľmi. Pre relevantné ministerstvá a inštitúcie zastupujúce záujmy podnikateľov z toho vyplýva úloha zintenzívniť formy propagácie proexportných nástrojov a posúdiť prípravu a realizáciu kampane na podporu využívania proexportných nástrojov.

## 7. OPATRENIA

- a) Posúdiť prípravu a realizáciu propagačnej kampane na podporu zvýšenia informovanosti podnikateľskej verejnosti o možnostiach využívania proexportných nástrojov.  
Z: MH SR v spolupráci so SARIO, MZVaEZ SR a EXIMBANKOU SR  
T: 31. 7. 2015
  
- b) Zjednodušiť tabuľku proexportných nástrojov stratégie VEV s uvedením ministerstiev a inštitúcií, ktoré ich implementujú a zverejniť ju na webových stránkach všetkých relevantných inštitúcií, tiež na portáli [www.export.slovensko.sk](http://www.export.slovensko.sk) .  
Z: MZVaEZ SR v spolupráci s MH SR, SARIO a EXIMBANKOU SR  
T: 31. 5. 2015
  
- c) Realizovať v krajských mestách aktivity na podporu osvetu Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 - 2020.  
Z: MH SR, MZVaEZ SR, SARIO, EXIMBANKA SR s podporou VÚC, ZMOS a SOPK.  
T: priebežne, najmenej jeden krát ročne

## **Stanoviská ministerstiev a inštitúcií k podnetom a návrhom pre podporu exportu, ktoré vzišli z dotazníka od slovenských podnikateľov**

### ***Vytvorenie akého nového nástroja na podporu exportu zo strany štátu by ste uvítali ?***

**Podnet:** pomoc pri krytí politických rizík;

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** EXIMBANKA SR poskytuje ako jediná inštitúcia na trhu okrem poistenia komerčných rizík aj poistenie politických rizík. Bližšie informácie k jednotlivým produktom poistenia sa nachádzajú na webovej stránke EXIMBANKY SR. V prípade akýchkoľvek dodatočných otázok, sú zamestnanci obchodných divízií, resp. zástupca miesta prvého kontaktu pripravení zodpovedať a osobne sa stretnúť.

**Podnet:** poistenie pohľadávok s menšou administratívnou náročnosťou ako napr. u EXIMBANKY;

**Stanovisko EXIMBANKY SR:** EXIMBANKA SR si uvedomuje vyššiu administratívnu náročnosť, ktorá však súvisí najmä so zložitejšími a rizikovejšími teritóriami. EXIMBANKA SR poskytuje exportérom produktové portfólio do takých teritórií, o ktoré komerčné banky prejavujú menší záujem, resp. na ktoré z rôznych dôvodov nevstupujú a tým aj príprava obchodného vzťahu je veľa krát časovo aj administratívne náročnejšia. V roku 2013 bola uvedená na trh novinka v podobe online produktu eMSP poistenie. Produkt eMSP je poistenie krátkodobých pohľadávok vývozců proti komerčným a politickým rizikám. Poistenie kryje vývozcův riziká z nezaplatenia vývozných aj tuzemských pohľadávok súkromnými kupujúcimi. Ide o jedinečnú formu poistenia prostredníctvom internetu, kde po vyplnení údajov klientom do systému je klientovi vygenerovaná poistná zmluva a následne doručená na jeho e-mailovú adresu. Komunikácia pri tomto produkte po podpísaní poistných zmlúv prebieha zjednodušenou formou, a to výlučne elektronicky a pri jasne zadefinovaných podmienkach.

**Podnet:** odbúranie rôznych bariér - napr. vývoz Irán, Ruská federácia (RF);

**Stanovisko MH SR:** SR sa aktívne zapája do formulácie a implementácie cieľov spoločnej obchodnej politiky EÚ voči tretím krajinám, s cieľom presadzovať a obhajovať svoje ofenzívne a defenzívne obchodné a ekonomické záujmy. Podporuje odstraňovanie prekážok pri prístupe na trhy tretích krajín, vrátane Iránu a RF, a to tak na multilaterálnej úrovni - prostredníctvom multilaterálnych rokovaní o liberalizácii obchodu na pôde Svetovej obchodnej organizácie (WTO), ako aj prostredníctvom bilaterálnych alebo regionálnych dohôd o voľnom obchode alebo dohôd o ekonomickom partnerstve. V prípade konkrétnych problémov, s ktorými sa slovenské podnikateľské subjekty stretávajú pri vývozocho na trhy tretích krajín, MH SR informuje a aktívne spolupracuje s Európskou komisiou (EK) na hľadaní riešenia. V prípade RF Slovensko usilovalo o zmiernenie dopadu sankcií EÚ voči RF ako aj odvetných opatrení RF voči dovozom z EÚ na slovenských podnikateľov. SR naďalej preferuje pokračovanie dialógu s RF s cieľom obnovenia štandardných obchodných vzťahov a pokračovania odstraňovania prekážok vzájomného obchodu.

**Podnet:** jednoznačné a ľahko dostupné informácie o uvalení a ukončení embarga na krajiny sveta;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** právne predpisy týkajúce sa sankčných oparení sú zverejňované na web stránke [https://www.mzv.sk/sk/europske\\_zalezitosti/europske\\_politiky-sankcie\\_eu](https://www.mzv.sk/sk/europske_zalezitosti/europske_politiky-sankcie_eu).

**Podnet:** pred časom tu bola iniciatíva pre dovozcov do EÚ pod názvom REACH. Táto registrácia stála našu firmu 70.000 eur. Nenašli sme žiadnu metodickú ani finančnú podporu pre túto registráciu zo strany SR;

**Stanovisko MH SR:** Čo sa týka finančnej podpory za európskym právom udelené povinnosti zo strany štátnych inštitúcií SR, považujeme takýto podnet za veľmi problematický. MH SR nemá žiadne informácie o tom, že by k takejto podpore v niektorom členskom štáte EÚ dochádzalo. MH SR tu vidí riziko posudzovania finančnej podpory ako neprimeraného zásahu do princípov voľného trhu a rovnakých podmienok pre všetky dotknuté spoločnosti v EÚ. Samotné nariadenie REACH predpokladá v článku 124 zriadenie národných asistenčných pracovísk (Helpdesk), ktoré poskytujú poradenstvo výrobcovi, dovozcom, následným užívateľom a akýmkoľvek ďalším zainteresovaným stranám o ich príslušných zodpovednostiach a povinnostiach vyplývajúcich z nariadenia REACH, najmä pokiaľ ide o registráciu látok. Centrum chemických látok a prípravkov (CCHLP) má zriadené asistenčné pracovisko už viac ako 7 rokov. Svoje otázky môžu podnikatelia zadávať prostredníctvom elektronického formulára na internetovej stránke MH SR. Okrem toho aj Európska chemická agentúra poskytuje masívnu podporu podnikateľom vo forme usmernení, manuálov, návodov, často kladených otázok a pod. CCHLP na stránke MH SR uvádza zdroje informácií, ktoré môžu podnikateľom pomôcť pri plnení svojich povinností. Základným zdrojom informácií je internetová stránka MH SR, ktorá umožňuje zorientovať sa v chemickej legislatíve a nájsť návod na riešenie konkrétneho problému. CCHLP pravidelne vydáva brožúry o európskej a národnej legislatíve, ktoré podnikateľom poskytuje zadarmo. Okrem toho sa zamestnanci CCHLP pravidelne ako lektori zúčastňujú konferencií, seminárov a workshopov, ktoré sa touto problematikou zaoberajú. Niektoré z nich sú dokonca financované EK v rámci európskych podporných projektov. Z uvedeného vyplýva, že metodická podpora pri uplatňovaní nariadenia REACH, ale aj iných častí legislatívy, ktoré má v kompetencii CCHLP, jednoznačne existuje a je verejne dostupná. Pochopiteľne, CCHLP ako zodpovedný orgán členského štátu EÚ nemôže plniť povinnosti za podnikateľské subjekty. Môže ich iba nasmerovať na príslušné zdroje informácií a pomôcť im pri konkrétnych nejasnostiach.

**Podnet:** zjednodušenie podnikateľského prostredia - stabilná, kvalitná a dlhodobá legislatíva bez účelových krátkodobých zásahov a zmien, akékoľvek nástroje, ktoré by znížili byrokratickú záťaž procesov;

**Stanovisko MH SR:** MH SR považuje za kľúčové vytvoriť a udržať priaznivé a stabilné podnikateľské prostredie. V súlade s týmto zámerom sa MH SR začalo viac zameriavať na komplexný prístup k agende podnikateľského prostredia, ktorý umožní systematické sledovanie a znižovanie existujúcej záťaže podnikania ako aj predchádzanie vzniku novej záťaže podľa vzoru vyspelých krajín. V roku 2014 pracovalo MH SR na zavedení plnohodnotného a funkčného systému posudzovania vplyvov do procesu tvorby verejných politík s cieľom zvýšiť kvalitu prijímaných legislatívnych a nelegislatívnych materiálov na základe princípu informovaného rozhodovania. V rámci aktualizácie Jednotnej metodiky na posudzovanie vybraných vplyvov, ktorá bola schválená na rokovaní vlády SR 14. 1. 2015, bolo posilnené postavenie konzultácií najmä s podnikateľskými subjektmi, ktorých činnosť môže byť bezprostredne dotknutá navrhovanou úpravou.

Do procesu posudzovania vplyvov sa zaviedol tzv. test pre malé a stredné podniky (MSP), ktorý analyzuje vplyvy nových legislatívnych návrhov a politik špeciálne na MSP a došlo tiež k posilneniu kontrolného mechanizmu dodržiavania procesu a obsahových náležitostí jeho výstupu vytvorením Stálej pracovnej komisie Legislatívnej rady vlády SR pre posudzovanie vybraných vplyvov, ktorá bude zriadená pri MH SR. Nové pravidlá na posudzovanie vplyvov nadobúdajú účinnosť 1. 10. 2015. Skvalitnenie posudzovania vplyvov prispeje k samotnému skvalitneniu tvorby legislatívy a bude pôsobiť tiež ako prevencia proti vzniku novej nadbytočnej záťaže. Prispeje aj k zvýšeniu transparentnosti tvorby verejných politik, zmierni riziko nepredvídaných dôsledkov a zlepši pripravenosť dotknutých subjektov na zmeny v povinnostiach.

**Podnet:** akékoľvek nástroje, ktoré by znížili byrokratickú záťaž procesov;

**Stanovisko MH SR:** Vplyvy na podnikateľské prostredie spôsobuje najmä uplatňovanie právnych predpisov v kompetencii iných rezortov. V nadväznosti na meranie administratívnych nákladov podnikania, ktoré bolo realizované v rokoch 2013-2014, pripravuje MH SR v súčasnosti balík opatrení na zlepšenie podnikateľského prostredia a zníženie administratívneho zaťaženia podnikateľov, ktorý po prekonzultovaní s relevantnými ústrednými orgánmi štátnej správy plánuje predložiť na rokovanie vlády SR. Okrem toho MH SR získalo uvedeným meraním chýbajúcu údajovú základňu a vytvorilo si tak východiskovú pozíciu, na ktorej môže začať budovať systematický prístup k sledovaniu a znižovaniu administratívnej a neskôr aj celkovej regulačnej záťaže podnikateľov, k čomu prispeje tiež spracovanie výstupov z merania vo forme databázy (plánované v roku 2015). MH SR tiež každoročne sleduje umiestnenie SR v rámci hodnotenia Doing Business Svetovej banky. Cieľom MH SR je zlepšiť túto pozíciu a preto sa naďalej snaží eliminovať celkový čas a počet procedúr pri zakladaní podnikania, ale aj pri ďalších úkonoch súvisiacich s podnikaním (dlhý čas vydávania potvrdenia o daňových nedoplatkoch, dlhé čakacie lehoty pri získavaní povolení od obecného úradu (miestneho alebo stavebného), lehoty súvisiace s pripojením elektrickej energie, s exportom a importom tovarov a tiež doba riešenia platobnej neschopnosti firiem). Ďalšie možnosti na zlepšovanie podnikateľského prostredia, ktoré sa MH SR usiluje presadiť, vidí predovšetkým v oblasti výšky poplatkov registrácie novozaloženej s.r.o, v rozširovaní kompetencií JKM, znížení počtu potrebných úkonov pri založení spoločnosti a tiež v rozšírení kompetencie registrových súdov o vydávanie potvrdení o daňových nedoplatkoch. Tieto témy sú a budú predmetom ďalších rokovaní s ostatnými rezortmi a podnikateľskými subjektmi.

**Podnet:** centralizovaný zdroj o možnostiach proexportných aktivít;

**Stanovisko SARIO:** Agentúra SARIO vytvorila centralizovaný zdroj o možnostiach proexportných aktivít - Portál pre exportéra. Portál je od 31. 12. 2014 verejne dostupný ([www.export.slovensko.sk](http://www.export.slovensko.sk)) a na jednom mieste poskytuje komplexné informácie o možnostiach štátnej podpory pre exportérov a o službách na podporu exportu a jeho financovaní v SR z 12-tich zapojených štátnych inštitúcií.

**Podnet:** exportérom odpustiť navýšenie minimálnej mzdy, znížiť odvodové zaťaženie a takto ušetrené prostriedky použiť na investície do nových technológií;

**Stanovisko MF SR:** Úpravou odpisových pravidiel pre spoločnosti orientujúce sa na vývoz tovaru a služieb dôjde k znevýhodneniu daňovníkov, pôsobiacich výlučne na domácom trhu. Pravidlá odpisovania sú všeobecne platné bez ohľadu na rozsah teritórií, do ktorých smeruje produkcia daňovníka. Z tohto dôvodu zavedenie selektívnych pravidiel odpisovania pre exportujúce spoločnosti je v priamom rozpore so všeobecným charakterom odpisovej politiky.

Zároveň z medzinárodného porovnania dĺžky odpisovania vyplýva, že výrobné budovy a nové technológie sa v SR odpisujú počas porovnateľnej, ak nie kratšej doby ako v iných členských štátoch EÚ.

### ***Čo Vám chýba zo strany štátu pri podpore exportu?***

**Podnet:** informovanosť o možnostiach dotácií pri účasti na zahraničných výstavách. V minulosti fungoval systém dotácií z MPaRV SR (čerpanie cez PPA), zamestnanci ministerstva aktívne komunikovali a informovali o všetkých možnostiach. Po organizačných zmenách systém nefunguje, všetky informácie sú zverejnené iba na webovej stránke.

**Stanovisko MPaRV SR:** MPaRV SR nevie na základe čoho vznikol tento podnet, pretože systém funguje aj v súčasnosti. Čo sa týka informovanosti o všetkých možnostiach, MPaRV SR zriadilo na svojom webovom sídle nový banner „PODPORA EXPORTU“, kde sú zverejňované všetky informácie o možnostiach podpory exportu poľnohospodárskych a potravinárskych výrobkov. Zamestnanci MPaRV SR (odbor obchodnej politiky) sú kedykoľvek ochotní a pripravení poskytnúť podrobnejšie informácie (aj osobne) o ktorejkoľvek akcii, tak ako to robievali aj v minulosti. Pri príprave účasti na výstavách spolupracuje MPaRV SR v rámci všetkých svojich odborných útvarov a vychádza aj z podujatí, na ktorých sa rezort už tradične zúčastňoval v minulosti v rámci svojej pôsobnosti, tiež z námetov podnikateľských subjektov pôsobiacich v potravinárskom priemysle a poľnohospodárstve. Finančné zabezpečenie jednotlivých výstav sa realizuje formou dotácií, ktoré vychádzajú z programov Štátna pomoc a Národné podpory rozpočtovej kapitoly MPaRV SR a podľa Nariadenia vlády č. 319/2011 Z. z., ktoré ustanovuje podmienky poskytovania podpory na podnikanie v pôdohospodárstve a rozvoji vidieka formou dotácie. Čo sa týka výšky podpôr, tá závisí od celkovej výšky finančných prostriedkov kapitoly rozpočtu MPRV SR v rámci každoročného Štátneho rozpočtu SR. Na základe vyššie uvedených skutočností MPaRV SR považuje daný podnet za bezpredmetný.

**Podnet:** jasné stanovisko k obmedzeniu ochranných opatrení štátov na zahraničných trhoch proti dovozu tovarov zo zahraničia a recipročne obmedzenie ochranných opatrení proti dovozu na vnútornom trhu SR;

**Stanovisko MH SR:** SR nemôže individuálne zavádzať ochranné opatrenia voči tretím krajinám, nakoľko po vstupe SR do EÚ prešli kompetencie vykonávania šetrení a zavádzania nástrojov na ochranu obchodu na trhu EÚ na EK. Rovnako je tomu aj v prípade, keď šetrenia vykonávajú tretie krajiny, v ktorých EK aktívne vystupuje ako zúčastnená strana a obhajuje záujmy vývozcov z krajín EÚ, vrátane SR. MH SR samotné úzko spolupracuje so slovenským exportérom a využíva všetky dostupné možnosti za účelom obmedzenia ochranných opatrení na zahraničných trhoch. MH SR úzko spolupracuje s EK a využíva aj európske asociácie výrobcov a vlastné diplomatické kanály, pričom má vždy na zreteli záujmy domácich vyvážajúcich výrobcov, ktorí sú dotknutou stranou a vedie sa voči nim šetrenie zo strany tretích krajín.

**Podnet:** zrovnoprávnenie podmienok exportu do tretích krajín (dovozné clá do Číny vs. neobmedzený prístup našich čínskych konkurentov na trh EÚ) a obmedzenie dovozu subvencovaného tovaru za dumpingové ceny, čím sa nepriamo podporí export SR do EÚ;

**Stanovisko MH SR:** Z pohľadu ochrany domáceho priemyslu pred dumpingovými a subvencovanými dovozmi z tretích krajín (najmä z Číny) sa EÚ chráni prijatím ochranných opatrení (antidumpingové clá, antisubvenčné clá) a znemožňuje tak neobmedzený prístup

dovozcov z tretích krajín. Je potrebné si však uvedomiť, že podnety na takéto šetrenia musia vychádzať predovšetkým od dotknutých výrobcov v EÚ.

MH SR je vždy ochotné podporiť takéto opatrenia a podporiť kroky na zachovanie konkurencieschopnosti našich podnikateľských subjektov.

**Podnet:** pomoc pri vymáhaní dlhodobo meškajúcej vratky nadmerného odpočtu DPH;

**Stanovisko MF SR:** K zadržiavaniu nadmerného odpočtu MF SR uvádza, že zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o DPH“) upravuje podmienky na vrátenie nadmerného odpočtu v § 79, podľa ktorého pokiaľ platiteľovi dane vznikne nadmerný odpočet:

- a) odpočíta si ho od vlastnej daňovej povinnosti v nasledujúcom zdaňovacom období
- b) ak si platiteľ dane nemôže odpočítať nadmerný odpočet od vlastnej daňovej povinnosti, správca dane vráti neodpočítaný nadmerný odpočet alebo jeho časť do 30 dní od podania daňového priznania za nasledujúce zdaňovacie obdobie
- c) finančne spoľahlivým platiteľom dane z pridanej hodnoty daňový úrad vráti nadmerný odpočet do 30 dní od uplynutia lehoty na podanie daňového priznania za zdaňovacie obdobie, v ktorom nadmerný odpočet vznikol a
- d) ak daňový úrad v lehote na vrátenie nadmerného odpočtu začne daňovú kontrolu, vráti nadmerný odpočet do 10 dní od skončenia daňovej kontroly.

Na podporu podnikateľskej verejnosti v súvislosti so skrátením termínov na vrátenie nadmerných odpočtov bude s účinnosťou od 1. 7. 2015 v zákone č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) a o zmene a doplnení niektorých zákonov zavedený čiastkový protokol, čo znamená, že správca dane môže počas daňovej kontroly vyhotoviť čiastkový protokol, ak

- a) kontrolovaný daňový subjekt nie je zverejnený v zozname platiteľov dane z pridanej hodnoty, u ktorých nastali dôvody na zrušenie registrácie pre daň podľa zákona o DPH, alebo
- b) sa daňová kontrola nevykonáva na základe požiadania orgánov činných v trestnom konaní.

Na základe uvedeného ustanovenia môže správca dane priznať a vrátiť preverenú časť nadmerného odpočtu pred ukončením kontroly. Vykonávanie kontrol a vrátenie nadmerných odpočtov je v plnej kompetencii Finančného riaditeľstva SR.

**Podnet:** skvalitnenie školstva minimálne na úroveň západnej Európy;

**Stanovisko MŠVVaŠ SR:** Slovensko sa zaradilo medzi krajiny, ktoré určujú hlavný smer reformy odborného vzdelávania a prípravy v Európe. Krajiny ako Nemecko, Rakúsko, či Švajčiarsko, ktoré majú veľmi silnú tradíciu v oblasti odborného vzdelávania a prípravy boli, práve vďaka duálnemu systému vzdelávania, odolné voči následkom hospodárskej krízy v oblasti zamestnanosti mladých ľudí, nedochádzalo k utlmovaniu podnikateľských aktivít a aj MSP vykazovali skôr zisk ako stratu. Vzhľadom na to, že priemysel a služby v SR, či už smerovaním exportu, alebo zastúpením zahraničných firiem, sú silno prepojené na pracovný trh v Nemecku, Rakúsku a Švajčiarsku a vzhľadom na aktuálne požiadavky trhu práce, SR v rámci nového zákona o odbornom vzdelávaní a príprave zavádza prvky duálneho vzdelávania do systému odborného vzdelávania a prípravy na Slovensku. V tejto súvislosti s cieľom umožniť plynulý prechod zo vzdelávania na trh práce a zvýšiť uplatniteľnosť absolventov stredných odborných škôl na trhu práce vypracovalo MŠVVaŠ SR nový zákon o odbornom vzdelávaní a príprave, ktorý schválila NR SR 12. 3. 2015.

V novom zákone o odbornom vzdelávaní a príprave sú zapracované prvky umožňujúce prípravu žiakov v systéme duálneho vzdelávania, v ktorom sa žiak pripravuje priamo na pracovisku zamestnávateľa, má s ním uzatvorenú učebnú zmluvu, podľa ktorej zamestnávateľ plne zodpovedá, financuje a realizuje praktické vyučovanie. Prostredníctvom výkonu praktického vyučovania priamo na pracovisku firmy žiak získa požadované odborné vedomosti, zručnosti a kompetencie potrebné na výkon svojho budúceho povolania, tak ako bolo dohodnuté v učebnej zmluve a v súlade s požiadavkami zamestnávateľa. Takýto žiak nielenže získa potrebné vedomosti zručnosti a kompetencie, ale počas svojho štúdia a praxe získa aj pracovné návyky, schopnosť riešiť problémy v praxi, komunikovať so svojim budúcim pracovným prostredím, čo výrazne znižuje riziko nezamestnanosti mladého absolventa strednej odbornej školy. Kľúčovou prioritou je aj rozvoj vysokoškolského vzdelávania. Skvalitňovanie vysokoškolského vzdelávania považuje MŠVVaŠ SR za dôležité, preto v predošlom období bol do vysokoškolského zákona zahrnutý dôraz na rozvoj vnútorných systémov zabezpečovania kvality vzdelávania, ako štandard zabezpečovania kvality vo vysokoškolskom vzdelávaní aplikovaný v rámci európskeho vysokoškolského priestoru. Tento nástroj v kombinácii s externými nástrojmi na zabezpečenie kvality tvorí kostru systémov zabezpečovania kvality aj v západnej Európe. Pri porovnávaní rôznych systémov je potrebné vnímať aj širší spoločensko-ekonomický kontext, v tomto prípade napr. objem verejných výdavkov vynakladaných na vysokoškolské vzdelávanie, či celkový objem výdavkov (verejných aj súkromných) na vedu a výskum, keďže tieto majú úzku väzbu na kvalitu vysokoškolského vzdelávania.

**Podnet:** pružnejší proces preverovania dokumentov zo strany MZVaEZ SR, napr. vzhľadom na veľký počet zastupiteľských úradov SR v zahraničí využívať pri preverovaní certifikátov konečného užívateľa aj zastupiteľské úrady (ZÚ) iných krajín EÚ;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** Vzhľadom na chýlostivý charakter príslušných exportov MZVaEZ SR nepredpokladá výraznejší pokrok v danej veci. Proces je na MZVaEZ SR nastavený pružne, zdržiavanie nastáva, keď sa čaká na vyjadrenie tretích krajín. Tu pomáha lobovanie zo strany partnera vývozcu v danej krajine. K danej problematike usporiadalo MZVaEZ SR dňa 25. 3. 2015 odborný seminár (povolenia na vývoz/dovoz VOP). Využitie služieb ZÚ inej členskej krajiny EÚ nie je možné, zodpovednosť za preverenie musí niesť SR, táto zodpovednosť nemôže byť prenesená na ZÚ inej krajiny.

**Podnet:** podpora prezentácie v zahraničí, propagácia nástrojov na export;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** MZVaEZ SR podporuje záujmy slovenských podnikateľov viacerými formami. ZÚ SR vo svojich teritóriách organizujú semináre, workshopy, obchodné a investičné misie, ponúkajú účasť na veľtrhoch a výstavách a taktiež formou účasti v delegáciách predstaviteľov ministerstva, formou podnikateľských fór pri príležitosti návštev zo zahraničia, poskytujú konzultačné a poradenské služby s cieľom podporiť konkrétne konkurencieschopné slovenské produkty na zahraničných trhoch. V prípade individuálnej potreby sa odporúča konzultáciu s príslušným ZÚ SR alebo na MZVaEZ SR (sekcia hospodárskej spolupráce). Tieto konzultácie sú priebežne poskytované vo veľkom počte. O zmienovaných nástrojoch, ktoré má MZVaEZ SR k dispozícii, informuje na svojej webovej stránke aj prostredníctvom e-spravodajstva, ako aj prostredníctvom individuálnych stretnutí.

**Podnet:** korektný vzťah ZÚ v SR k zahraničným obchodným partnerom pri vybavovaní cestovných formalít;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** Trvalou úlohou slovenskej konzulárnej služby ako aj ZÚ SR je poskytovať kvalitné konzulárne služby a operatívne riešiť všetky konzulárne záležitosti.



ZÚ SR plošne dbajú na ústretový a korektný prístup k zahraničným obchodným / podnikateľským subjektom. Na odstránenie nedostatkov, ktoré sa jednotlivito vyskytnú, je potrebné vecné a rýchle poukázanie na príslušnom ZÚ SR (obchodno-ekonomický diplomat, veľvyslanec), prípadne na konzulárny odbor a na odbor riadenia ekonomickej diplomacie na MZVaEZ SR.

**Podnet:** EXIMBANKA SR by mala fungovať menej "komerčne", mala by mať výrazne lepšie podmienky pre podporu exportérov oproti komerčným bankám;

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** Vo vzťahu ku komerčnému finančnému trhu plní EXIMBANKA SR komplementárnu funkciu. Umožňuje realizovať vývozy do teritórií s vyššou mierou rizika, a to aj pri veľkých projektoch s dlhým odkladom splatnosti. Aj napriek tomu, že EXIMBANKA SR podporuje vývozné aktivity svojich klientov na rizikovejších teritóriách, zložitejšie konštrukcie obchodných prípadov a pracuje s rizikovejším profilom klientov predovšetkým z radu MSP – vo vybraných prípadoch akceptuje aj nižšiu úroveň zabezpečenia oproti bežne zaužívaným schvaľovacím postupom, ak obchodný prípad vyhodnotí EXIMBANKA SR za životaschopný.

### *Iné podnety a návrhy na podporu exportu?*

**Podnet:** aktívnejší prístup zo strany štátu, exportéri mnohokrát nevedia, aké sú možnosti exportu;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** Systém podpory zo strany štátu je nastavený správne, často krát sa však MZVaEZ SR stretáva s chýbajúcimi vstupmi od podnikateľov. Pomoc a poradenstvo pre exportérov poskytuje agentúra SARIO a taktiež agentúra SBA. V spolupráci zo ZÚ SR v teritóriách MZVaEZ SR podporuje vstup našich podnikateľov na zahraničné trhy a sprostredkúva relevantné informácie a kontakty. MZVaEZ SR na svojich webových stránkach informuje o možnostiach exportu, vrátane ponuky na účasť v obstarávacích konaniach. Informácie majú všeobecný charakter (napr. sektorová potreba krajiny) alebo individuálny/specifický charakter (napr. konkrétna firma prejaví záujem o dovoz konkrétneho produktu). MZVaEZ SR prevažne poskytuje informácie všeobecného charakteru s tým, že s potenciálnym vývozcom je pripravené konzultovať uplatnenie jeho špecifickej ponuky.

**Podnet:** lepšie možnosti na poistenie pohľadávok;

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** Vzájomnú komunikáciu s klientom sa EXIMBANKA SR snaží nastaviť od začiatku obchodného prípadu tak, aby vedela ponúknuť vhodnú konštrukciu obchodného prípadu a expertízu trhu, na ktorý vstupuje s využitím vlastných teritoriálnych analýz. Portfólio poistných produktov je dostatočne široké na pokrytie potrieb exportérov a porovnateľné s portfóliom produktov európskych exportných agentúr.

**Podnet:** zjednodušenie účtovných a daňových predpisov;

**Stanovisko MF SR:** Oblasť účtovníctva obchodných spoločností je vypracovaná v súlade so smernicou Európskeho parlamentu a Rady 2013/34/EÚ a môže byť menená iba v rozsahu ako to umožňuje smernica. Za posledné dva roky (2013, 2014) MF SR prijalo rad opatrení, ktorým sa zjednodušilo vedenie účtovníctva a vykazovanie v mikro účtovných jednotkách a v malých účtovných jednotkách a prijali sa všetky zjednodušenie, ktoré smernica umožňuje. Z vyššie uvedeného dôvodu už ďalšie zjednodušovanie nie je možné.

**Podnet:** jedna sadzba DPH;

**Stanovisko MF SR:** K návrhom podnikateľov na podporu exportu týkajúcim sa zavedenia jednej sadzby dane MF SR uvádza, že sadzby dane upravuje § 27 zákona o DPH. Od 1. 1. 2004 do 31. 12. 2006 sa na dodané tovary a služby (okrem služieb oslobodených od dane) vzťahovala jedna sadzba dane vo výške 19% zo základu dane. Od 1. 1. 2007 bola zavedená znížená sadzba dane vo výške 10 % na lieky a zdravotnícke pomôcky a od 1. 1. 2008 bola zavedená znížená sadzba dane vo výške 10 % na knihy. Tovary podliehajúce zníženej sadzbe dane sú uvedené v prílohe č. 7 zákona o DPH. Podľa skúseností finančnej správy a MF SR pokiaľ by podnikatelia požadovali zavedenie jednej sadzby dane, ktorá by bola nižšia ako 20%, zníženie sadzby dane by nevedlo automaticky k výraznejšiemu zníženiu cien tovarov alebo služieb, ktoré by pozitívne ovplyvnilo zvýšený dopyt, čo potvrdilo v minulosti zavedenie zníženej sadzby dane napr. na knihy. Navyše zníženie sadzby dane by znamenalo výpadok príjmov štátneho rozpočtu.

**Podnet:** priznanie dotácií pre firmy bez účasti zahraničného kapitálu, ktorých produkty sú exportované 100% mimo územia SR, za rovnakých podmienok ako u zahraničných investorov;

**Stanovisko MH SR:** Cieľom zákona 561/2007 Z.z. o investičnej pomoci a o zmene a doplnení niektorých zákonov (ďalej len „Zákon o investičnej pomoci“) je vyrovnávanie regionálnych rozdielov, teda pomoc investorom s investovaním a vytváraním pracovných miest v znevýhodnených regiónoch. Napriek nespornému významu spoločností, ktoré väčšinu svojich produktov exportujú, nie je cieľom tohto nástroja podpora exportu ako takého. Posudzovanie investičných zámerov sa uskutočňuje na základe parametrov investičného zámeru, ktoré nesúvisia s vlastníckou štruktúrou, pôvodom kapitálu, alebo umiestňovaním produkcie na domáce, resp. zahraničné trhy. Investičné zámery sa posudzujú na základe výšky investície, počtu predpokladaných vytvorených nových pracovných miest a lokality umiestnenia plánovanej investície. Hlavným limitujúcim faktorom slovenských spoločností pre možnosť uchádzať sa o investičnú pomoc na základe Zákona o investičnej pomoci sa môže zdať výška minimálnej investície a počet nových vytvorených pracovných miest potrebných pre splnenie všeobecných podmienok. Touto otázkou sa MH SR aktuálne zaoberá a zohľadňuje ju v rámci prípravy novej koncepcie investičnej pomoci v SR.

## **Podnety a návrhy na podporu exportu, ktoré vzišli z dotazníka**

(cieľová skupina SOPK, SARIO, AZZZ SR, RÚZ, Klub 500 a SBA)

### ***Vytvorenie akého nového nástroja na podporu exportu zo strany štátu by ste uvítali ?***

**Podnet:** podpora inovatívnych podnikov;

**Stanovisko MH SR:** MH SR realizuje podporné nástroje v rámci možností zo štátneho rozpočtu (inovačné vouchre, podpora priemyselných klastrov a podpora startupov), pričom širší priestor pre podporné nástroje existuje v schválenom Operačnom programe Výskum a inovácie, v rámci ktorého sa v súčasnosti pripravujú výzvy. Minister hospodárstva v záujme ocenenia mimoriadnych výsledkov a vynikajúcich diel v oblasti inovácií udeľuje každoročne cenu „Inovatívny čin roka“. Cena ministra hospodárstva sa udeľuje v troch kategóriách. V roku 2015 sa uskutoční už 8. ročník tejto súťaže.

**Podnet:** Primárny záujem zo strany veľkých automobilových gigantov pôsobiacich na Slovensku o podnikateľské subjekty (hoc i malé) so slovenským zázemím. V súčasnosti je nemožné dostať čo i len odpoveď na návrh spolupráce od firiem v oblasti slovenského automobilového priemyslu a následné uplatnenie sa slovenských firiem.

**Stanovisko Združenia automobilového priemyslu SR (ZAP SR):** Nákupy v automobilkách sa delia v princípe na produktívne nákupy (diely použité priamo na montáž automobilov) a všeobecné nákupy (pomocný, spotrebný materiál, kancelárske potreby, atď.). Produktívne nákupy sú rozhodované a realizované na globálnej úrovni, všeobecné nákupy, nákup na globálnej a sčasti na lokálnej úrovni. Automobilky pôsobiace na Slovensku nemajú významné kompetencie v produktívnych nákupoch, pretože nemôžu rozhodovať o dodávateľoch. V oblasti všeobecných nákupov sú ich kompetencie čiastočné, pretože nemôžu všetko zaobstarávať. Skutočnosť, že naše automobilky často nereagujú, je spôsobené viacerými faktormi, ale okrem iného aj tým, že nemajú potrebné kompetencie. Dodávatelia musia plniť isté kritériá a musia preukazovať istú kultúru, ktorá sa preveruje v auditoch. Nákup dielov sa vyvíja stále viac k dodávkam celých modulov, systémov. Uspieť môžu len dodávatelia, ktorí sú schopní ponúknuť komplexné riešenie (od výskumu, vývoja, skúšok prototypov, až po sériovú výrobu) na najvyššej technickej a technologickej úrovni. Sú to firmy s vysokým stupňom know-how. Výroba dielov je „rozdaná“ medzi dodávateľov a neexistuje stav, že niektorý diel nemá kto dodať. Ten kto chce nahradiť súčasného dodávateľa, musí presvedčiť, že je lepší. Slovenské firmy môžu získať know-how ako sa stať dodávateľom a čo musia plniť. Oveľa ťažšie je nadobudnúť know-how na výrobu modulov prístrojoviek, náprav, sedačiek, dverových modulov, atď. **ZAP SR pripravuje v spolupráci so SARIO projekt, ktorý by mal pomôcť slovenským dodávateľom pri zapájaní sa do dodávateľských sietí.** Získanie príslušných informácií (know-how) a zrealizovanie príslušných krokov posilní ich konkurencieschopnosť a kompetencie. Týmto však získajú len možnosť ponúkať, čo ale neznamená automatické získanie zákazky, ale musia sa u ňu uchádzať v globálnej súťaži. **ZAP SR vidí priestor pre slovenské firmy skôr v subdodávkach pre veľkých systémových dodávateľov.** Tu však platia rovnaké pravidlá ako pre dodávky do automobiliek. Preto projekt počíta s mapovaním dodávateľských sietí výrobcov pôsobiacich na Slovensku a prípadným nahrádzaním dodávok, ktoré sú importované, dodávkami zo Slovenska. Potenciálni slovenskí dodávatelia však musia byť pripravení často na masívne investície, resp. hľadanie zdrojov. Na to je však treba zmapovať, kto na Slovensku a čo vyrába (databáza firiem), aké sú jeho schopnosti a či je schopný vstúpiť do dodávok pre automobilový priemysel.

**Podnet:** prieskumy a rešerše ohľadom potrieb štátov, s ktorými by bola možná spolupráca;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** MZVaEZ SR verejne zdieľa ekonomické informácie, ako aj obchodné a investičné príležitosti, ktoré získava zo ZÚ SR prostredníctvom webového portálu ministerstva a elektronických týždenných aktualít. Na portáli Bizinfo sú k dispozícii aktuálne ponuky a dopyty zo zahraničia ponúkajúce spoluprácu slovenským podnikateľom. MZVaEZ SR zverejňuje obchodno-ekonomické informácie pre podnikateľskú verejnosť na portáli Podnikateľského centra ministerstva, zasiela adresné informácie relevantným subjektom a podnikateľskej verejnosti prostredníctvom elektronickej pošty, poskytuje denný kontakt slovenským podnikateľským subjektom v oblasti podpory exportu, organizuje odborné semináre, konferencie a misie pre podnikateľskú verejnosť, koordinuje realizáciu a využívanie programov pomoci EÚ kandidátskym štátom na vstup do EÚ v rámci nástrojov predvstupovej pomoci IPA, Twinning a TAIEX. V súčasnosti MZVaEZ SR pripravuje mapu exportných príležitostí pre slovenských podnikateľov.

**Podnet:** nepriama pomoc - mentoring, vzdelávanie, konzultácie;

**Stanovisko SARIO:** Agentúra SARIO výrazne posilnila informačné a vzdelávacie aktivity pre slovenské firmy v oblasti podpory exportu organizovaním rôzne tematicky a teritoriálne zameraných seminárov v rámci Proexportnej akadémie. Zámerom a hlavným cieľom akadémie je zvýšiť informovanosť najmä MSP o odborných aspektoch a metódach medzinárodného obchodovania, zaužívaných praktikách v obchodnej komunikácii a tiež špecifikách obchodovania na jednotlivých zahraničných trhoch. SARIO zabezpečuje komplex informačných, poradenských a asistenčných služieb pre slovenských exportérov a ponúka im možnosť obrátiť sa na agentúru SARIO s ich špecifickými dopytmi a zámerom o konzultáciu, napr. aj cez emailovú adresu [trade@sario.sk](mailto:trade@sario.sk).

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** EXIMBANKA SR od roku 2013 prostredníctvom útvaru klientskeho poradenstva poskytuje slovenským exportným spoločnostiam **individuálne odborné poradenstvo**. Poradenstvo je určené segmentu exportérov, ktorí majú predpoklady presadiť sa na zahraničných trhoch a nemajú dostatočné znalosti vo finančnej, obchodnej alebo teritoriálnej oblasti. V rámci individuálnych konzultácií exportéri môžu požiadať ešte v predprípravnej fáze kontraktu o zhodnotenie potenciálu ich exportných aktivít, konzultovať možné riziká teritória, ako aj posúdenie miery rizika ich vývozného kontraktu a spôsobu zabezpečenia platieb. Následne na základe ich individuálnych požiadaviek a potrieb je odporučené využitie optimálnej štruktúry financovania resp. poistenia ich exportných aktivít. Ďalšou aktívne využívanou formou vzdelávania pre exportérov je organizovanie seminárov a workshopov. Všetky uvedené služby sú pre exportérov poskytované bezplatne a môžu ich využiť všetci exportéri bez ohľadu na ich veľkosť alebo sektor podnikania.

### **Novinky v oblasti exportného poradenstva a vzdelávania v roku 2015**

**Exportné kluby EXIMBANKY SR** - EXIMBANKA SR začala v roku 2015 s organizovaním odborných vzdelávacích podujatí v jednotlivých regiónoch Slovenska pod názvom Exportné kluby EXIMBANKY SR. Cieľom týchto podujatí je poskytovať na pravidelnej báze odborné poradenstvo v oblasti exportu, riešenie aktuálnych tém súvisiacich s exportom, ako aj tipy na riešenie problémov, s ktorými sa podnikatelia stretávajú pri ich vývozných aktivitách. Prvý Exportný klub EXIMBANKY SR sa konal 12. 3. 2015 v Hronseku, okres B. Bystrica. Na základe vyhodnotenej on-line spätnej väzby od účastníkov môže EXIMBANKA SR konštatovať, že celkovú spokojnosť s podujatím vyjadriло až 81,06% zúčastnených. Najbližšie klubové stretnutia pre rok 2015 sú plánované v mesiaci jún v Košiciach a na jeseň v Bratislave.

**Príprava publikácie „Manuál exportéra“** - EXIMBANKA SR pripravuje pre slovenských podnikateľov odbornú publikáciu s názvom „Manuál exportéra“, ktorá bude využiteľná ako príručka optimálneho postupu exportéra pri realizácii jeho zahraničnoobchodných operácií určených na predaj tovarov a služieb do zahraničia, t.j. bezpečná realizácia obchodného prípadu od predkontraktačnej fázy až po zaplatenie pohľadávky resp. jej odpredanie financujúcej spoločnosti.

**Podnet:** Chýba komunikačná platforma, jednotný štátny portál pre podporu exportu a komunikačná schránka, cez ktorú by sa mohli podnikatelia (záujemcovia o export) dozvedieť aktuálne možnosti o výstavách, vzdelávacích aktivitách, obchodných misiách SARIO, MH SR, MZVaEZ SR, SOPK - v súčasnosti sú všetky informácie na viacerých stránkach.

**Stanovisko SARIO:** Agentúra SARIO vytvorila jednotný štátny **Portál pre exportéra**, cez ktorý záujemcovia o export získajú aktuálne informácie o výstavách, vzdelávacích aktivitách, obchodných misiách SARIO, MH SR, MZVaEZ SR, SOPK. Portál je od 31. 12. 2014 verejne dostupný na [www.export.slovensko.sk](http://www.export.slovensko.sk).

**Podnet:** štatút exportéra investičných celkov (zatiaľ to v SR robí len Istroenergo a viac menej vlastnými silami);

**Stanovisko SARIO:** Agentúra SARIO v roku 2014 podnikla prvé kroky k vytvoreniu Združenia dodávateľov investičných celkov, poskytla platformu pre vytvorenie dobrovoľného združenia spoločností (členov), ktorého cieľom je prostredníctvom spoločných aktivít exportovať ich produkty a služby do zahraničia. Spojením viacerých spoločností sa dosiahne vyššia úspešnosť v prieniku a pôsobení na zahraničných trhoch. Ďalšie kroky v rozvíjaní tejto agendy budú predmetom medzirezortnej diskusie. Podpora pomocou vládnych garancií pre exportérov veľkých investičných celkov nie je v kompetencii agentúry SARIO.

**Podnet:** podpora pri garantovaní platieb z rizikových oblastí (EXIMBANKA SR nepokrýva všetky riziká);

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** EXIMBANKA SR poskytuje klientom komplexnú formu podpory a zabezpečenia ich vývozných aktivít. V rámci širokého produktového portfólia pokrýva komerčné aj politické riziká.

**Podnet:** Mäkkšie úverové podmienky pre exportérov, znižovanie akýchkoľvek daní nie je správna cesta. Exportér potrebuje postaviť novú výrobnú halu a realizovať ďalšie investície. Tu by bola vhodná podpora prostredníctvom odpisov. Úver na nové technológie by mal mať väčšiu podporu z časového úrokového pohľadu a z pohľadu odpisov - banky v súčasnosti neúverujú nadmerný odpočet DPH pri vývoze.

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** EXIMBANKA SR financuje dovoz technológií, ktoré v konečnom dôsledku umožňujú vývoz kvalitnejšej produkcie s vysokou mierou pridanej hodnoty. V poslednom období výraznejšie rástol záujem o investičné úvery zo strany veľkých klientov, konkrétne úvery na nákup a modernizáciu technológií, čo súvisí so snahou klientov udržať alebo zvýšiť svoju technologickú vyspelosť a efektívnosť výrobného procesu, ako aj posilniť konkurencieschopnosť.

**Podnet:** Zníženie sadzieb EXIMBANKY SR na podporu exportu - pre krajiny, kde by sa podpora uplatnila najviac (t.j. tam, kde nechcú pracovať štandardné komerčné poisťovne) - sadzby sú neúmerne vysoké voči obchodnej marži, ktorá sa v daných kontraktach dosahuje, samozrejme bez podpory štátu voči EXIMBANKE SR to nepôjde. Štát by mal prispieť ku krytiu rizika súvisiaceho s exportom do týchto krajín, pretože je to nástroj na vytváranie pracovných miest, t.j. súčasť politiky zamestnanosti.

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** Oblasť exportných úverov je striktné regulovaná medzinárodnými záväznými nariadeniami. EXIMBANKA SR má v súlade s týmito pravidlami obmedzené pole pôsobnosti tak, aby sa štátna podpora exportu nepokladala za štátnu subvenciu. EXIMBANKA SR je povinná riadiť sa pravidlami OECD, ktoré taktiež ustanovujú metodiku pre výpočet minimálnych poisťných sadzieb. Napriek tomu, zastáva názor, že pri poistení strednodobých a dlhodobých odberateľských úverov má EXIMBANKA SR najvýhodnejšie poisťné sadzby.

**Podnet:** štátne záruky pri obchodoch s Ukrajinou a Ruskou federáciou;

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** Slovenskí exportéri, ktorí exportujú na uvedené teritórium, majú možnosť eliminovať svoje riziká súvisiace s ich obchodnými aktivitami aj prostredníctvom služieb EXIMBANKY SR, ktorá poskytuje poistenie vývozu a investícií určených aj na teritórium Ukrajiny a RF v súlade s príslušnými nariadeniami Rady EÚ.

**Podnet:** nenávratná finančná podpora účasti na veľtrhoch, resp. na marketingové aktivity na trhoch tretích krajín (napr. v rámci eurofondov) aj pre menšie obchodné spoločnosti ako beneficentov - nielen pre výrobcov, asociácie, resp. štátne inštitúcie;

**Podnet:** prehodnotiť spôsob výberu podporovaných výstav a veľtrhov v zahraničí, navýšiť rozpočet a zlepšiť dizajn stánku, podporu účasti na výstavách aj pre Bratislavský kraj;

**Stanovisko MH SR:** Individuálna účasť slovenských výrobcov na veľtrhoch, výstavách, obchodných misiách prostredníctvom Operačného programu Konkurencieschopnosť a hospodársky rast (OP KaHR) bola možná v predošlom programovom období. V rámci roku 2014 bol z prostriedkov OP KaHR realizovaný aj národný projekt zameraný na podporu účasti slovenských výrobcov na veľtrhoch a výstavách v zahraničí a propagáciu slovenského priemyselného potenciálu, prostredníctvom ktorého mohli mikro, MSP, so sídlom mimo Bratislavského samosprávneho kraja získať pomoc vo forme bezplatnej účasti na vybraných zahraničných výstavách. V rámci roku 2015 majú MSP opätovne možnosť získať bezplatnú účasť na vybraných výstavách, bližšie informácie sa nachádzajú na stránke <http://www.mhsr.sk/10893-menu/143364s>. Nasledujúce programové obdobie na roky 2014-2020 cez operačný program Výskum a Inovácie v časti Prioritná os 3 „Posilnenie konkurencieschopnosti a rastu MSP“ popisuje aj účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach. Účasť podnikateľských subjektov na veľtrhoch a výstavách bude určená opäť pre subjekty mimo Bratislavského kraja. V súčasnosti však nie je určená forma realizácie podpory tejto aktivity a ani odhadovaný začiatok realizácie. Od roku 2016 preberá od MH SR celú agendu agentúra SARIO.

**Podnet:** vytvoriť fond na podporu exportu;

**Stanovisko MH SR:** MH SR v priebehu mesiacov február - apríl 2013 zvažovalo viaceré alternatívy vytvorenia fondu na podporu exportu a uskutočnilo niekoľko rokovaní s vybranými rezortmi a inštitúciami, ktorých názor má zásadný význam pri posudzovaní ideového zámeru vytvorenia fondu na podporu exportu. Z uskutočnených rokovaní vyplynul záver, že v súčasnej dobe neexistuje reálna alternatíva financovania fondu na podporu exportu, ako samostatného inštitútu, ktorá by naplnila ideový zámer MH SR. Z rokovaní vyplynulo tiež odporúčanie pokračovať v efektívnejšom využívaní existujúcich nástrojov podpory exportu a fungovaní existujúcich inštitúcií na podporu exportu.

**Podnet:** zlepšenie efektívnosti existujúcich nástrojov, napr. nástroj zahraničné pracovné cesty ústavných činiteľov a predstaviteľov štátu, prijatia významných zahraničných predstaviteľov, chýba koordinácia postupov a výraznejšie presadzovanie konkrétnych záujmov exportéra;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** MZVaEZ SR podporuje obchodné a investičné aktivity podnikateľských subjektov pri ich vstupe na zahraničné trhy. Rezort zahraničných vecí SR organizuje podnikateľské misie pri zahraničných cestách ústavných činiteľov, ktoré sú jedinečnou príležitosťou pre nadviazanie obchodných kontaktov v teritóriu, identifikovanie potenciálnych obchodných partnerov a presadzovanie výrobkov alebo služieb firmy na danom trhu. Pri príprave podnikateľských misií spolupracuje s agentúrou SARIO a SOPK. Na zvyšovaní účinnosti uvedených nástrojov sa kontinuálne pracuje, konkrétne podnety zo strany podnikateľov patria medzi najdôležitejšie faktory úspešnosti tohto procesu.

### ***Čo Vám chýba zo strany štátu pri podpore exportu ?***

**Podnet:** informácie o existencii aktivít štátu pre podporu exportu - neexistuje žiadny marketing týchto podporných aktivít zo strany štátu voči podnikateľom, neexistuje komunikačný kanál, cez ktorý by podnikatelia mohli identifikovať a osloviť príslušnú

inštitúciu, ktorá by podnikateľom mohla pomôcť pri štarte a rozvoji exportu produktov a služieb;

**Stanovisko MH SR:** Pre príslušné ministerstvá a inštitúcie zastupujúce záujmy podnikateľov vyplynula z prieskumu úloha posúdiť prípravu a realizáciu marketingovej alebo komunikačnej kampane na podporu propagácie proexportných nástrojov.

**Podnet:** pomocou by bolo napríklad participovanie donorskej organizácie na vykonanie špeciálnych skúšok (UL, GOST, atď.), ktoré sú požadované ako podmienka pre export;

**Stanovisko Technického skúšobného ústavu Piešťany:** TSÚ Piešťany ([www.tsu.sk](http://www.tsu.sk)) sa už dlho zaoberá skúškami v systéme GOST a takisto spolupracuje so skúšobňami v Rusku, Bielorusku a na Ukrajine. V minulých rokoch TSÚ Piešťany zorganizoval odborné semináre pre slovenských výrobcov, ktorí vykonávajú export tovarov do štátov Colnej únie EÚ.

**Podnet:** zamedziť obchádzaniu legislatívy REACH dovozcami mimo EÚ;

**Stanovisko MH SR:** Podnet týkajúci sa zamedzenia obchádzania legislatívy REACH dovozcami mimo EÚ si vyžaduje nasledovné vysvetlenie. Za dovozcu sa podľa európskeho nariadenia REACH (č. 1907/2006) považuje „akákoľvek fyzická alebo právnická osoba so sídlom v Spoločenstve, ktorá je zodpovedná za dovoz“. Z uvedeného vyplýva, že za dovozcu v zmysle REACH sa nepovažuje spoločnosť mimo EÚ, pretože za dovoz môže byť zodpovedný iba subjekt so sídlom v Spoločenstve, ktorý podlieha európskej jurisdikcii a/alebo jurisdikcii niektorého členského štátu EÚ. Ak spoločnosť zodpovedná za dovoz obchádza ustanovenia nariadenia REACH, koná protiprávne a za takéto konanie nesie zodpovednosť. Vystavuje sa tým riziku sankcionovania kontrolnými orgánmi členského štátu, na územie ktorého chemikáliu dováža. Kontrolné orgány zodpovedné za vymožitelnosť práva v oblasti rozsahu pôsobnosti nariadenia REACH na území SR sú uvedené v chemickom zákone (č. 67/2010) a prešetrujú akýkoľvek podnet, ktorý sa týka porušovania povinností vyplývajúcich z nariadenia REACH.

**Podnet:** systémová a dlhodobá podpora inovatívnych podnikov a odvetví (bez častých zmien, každej výmene vlády, príp. zmeny rezortného ministra);

**Stanovisko MH SR:** MH SR realizuje podporné nástroje v rámci možností zo štátneho rozpočtu (inovačné vouchre, podpora priemyselných klastrov a podpora startupov), pričom širší priestor pre podporné nástroje existuje v schválenom Operačnom programe výskum a inovácie (OPVaI), v rámci ktorého sa v súčasnosti pripravujú výzvy. Systémovú a dlhodobú podporu inovácií zastrešuje schválená Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR (RIS3), ktorá bola vypracovaná v spolupráci s viacerými rezortmi, zástupcami akademickej a výskumnej sféry a podnikateľov. Tento konsenzuálny prístup, samotné schválenie stratégie RIS3 vládou SR a odsúhlasenie stratégie Európskou komisiou, umožňuje podporovať výskum a inovácie spôsobom, ktorý nebude náchylný na prípadné časté zmeny vo vláde, resp. na rezortoch, minimálne do roku 2020. Samotná stratégia je „pružná“, t. j. prostredníctvom dvojročných akčných plánov dokáže lepšie reagovať na vývoj v oblasti inovácií a výskumu ako aj na požiadavky jednotlivých aktérov. Súčasťou stratégie RIS3 sú aj opatrenia, ktoré sa dotýkajú exportu, a to podpora internacionalizácie podnikov, podpora zapájania sa do zahraničných dodávateľských reťazcov, ako aj podpora cezhraničných partnerstiev, resp. sieťovania výskumných, akademických inštitúcií a podnikateľských subjektov. Prioritnými nástrojmi realizácie stratégie RIS3 budú operačné programy, najmä OPVaI.

**Podnet:** podpora exportérov veľkých investičných celkov (elektrárne, pekárne, čističky vôd, mlyny a pod.) formou vládnych garancií;

**Stanovisko SARIO:** Agentúra SARIO v roku 2014 podnikla prvé kroky k vytvoreniu Združenia dodávateľov investičných celkov, poskytla platformu pre vytvorenie dobrovoľného združenia spoločností (členov), ktorého cieľom je prostredníctvom spoločných aktivít exportovať ich produkty a služby do zahraničia. Spojením viacerých spoločností sa dosiahne vyššia úspešnosť v prieniku a pôsobení na zahraničných trhoch. Ďalšie kroky v rozvíjaní tejto agendy budú predmetom medzirezortnej diskusie. Podpora pomocou vládnych garancií pre exportérov veľkých investičných celkov nie je v kompetencii agentúry SARIO.

**Podnet:** EXIMBANKA SR by mala ponúknuť možnosť poistenia zahraničného partnera bez preverenia bonity - takúto poistku ponúkajú komerčné poisťovne (napr. Euler Hermes pre krajiny, ktoré sú v EÚ);

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** Možnosť posúdenia zahraničného odberateľa bez preverenia bonity prichádza do úvahy jedine v prípade celoobrátkového poistenia vývozu.

**Podnet:** väčšia podpora štátu pri preberaní poisťovacích rizík pri exporte do zahraničia, podpora odložených splátok za dodané tovary a služby zo strany štátu;

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** Riziko nezaplatenia pohľadávok zo strany zahraničného odberateľa preberá EXIMBANKA SR v prípade uzatvorenia poistnej zmluvy. EXIMBANKA SR taktiež poskytuje podporu pri odložených splátkach. Prostredníctvom eskontu zmeniek je možné poskytnúť úver na príslušné exportné pohľadávky (od momentu vývozu po inkaso platby od zahraničného odberateľa).

**Podnet:** systematické promovanie Slovenska ako krajiny, systematická tvorba značky Slovensko, tvorba povedomia a asociácia pojmu Slovensko konkrétnym produktom alebo odvetvím;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** MZVaEZ SR koordináčne zabezpečuje jednotnú prezentáciu SR v zahraničí. Príprava národného brandingu ako súčasť prezentácie SR v zahraničí zároveň nadväzuje na uznesenie vlády SR č. 135 z 19. 3. 2014 a na závery Rady vlády SR na podporu exportu a investícií č. 02/01/2014 z 19. 2. 2014 a č. 05/03/2014 z 20. 8. 2014. V súčasnosti sa spracováva ideový koncept do konkrétnej podoby. Pracovná skupina pre koordinovanú prezentáciu Slovenska v zahraničí pôsobí v rámci Rady vlády SR na podporu exportu a investícií s cieľom vytvárať platformu pre aktivity jednotnej prezentácie SR v zahraničí. Cieľom národného brandingu je zvýšiť atraktivitu SR pre zahraničných záujemcov o oblasť cestovného ruchu, zlepšiť podmienky na prilákanie zahraničných investícií do SR, podporiť export slovenských výrobkov na svetové trhy a v neposlednom rade podporiť domácu celospoločenskú diskusiu o identite našej krajiny. Ide o úlohu pre viacero orgánov štátnej správy, pričom MZVaEZ SR má v tomto procese jednu z hlavných úloh.

**Podnet:** skvalitnenie analytických informácií o aktuálnej situácii v príslušnej krajine spracované prostredníctvom MZVaEZ SR a siete ZÚ SR, skvalitnenie siete ekonomických zastúpení v krajinách s proexportným potenciálom slovenských firiem;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** Pre podnikateľskú sféru SR sú osobitne dôležité relevantné, kvalitné, ľahko prístupné informácie. ZÚ SR zasielajú aktuálne ekonomické správy tak v rámci denného spravodajstva, ako aj spravodajstva do portálu „Podnikajme v zahraničí“, umiestneného na webstránke MZVaEZ SR, pravidelne informujú o dôležitých skutočnostiach a situácii v teritóriu. Z týchto správ je zostavovaný elektronický týždenník pre podnikateľov, ktorý je rozosielaný adresne jednotlivým subjektom. Ekonomické informácie o teritóriu sú aktualizované minimálne 1 krát za polrok. Podnet je a bude zohľadnený v rámci riadiacej činnosti na MZVaEZ SR v miere, akú dovoľujú kapacity a rozpočtové prostriedky.



**Podnet:** väčšie zapojenie MZVaEZ SR a MH SR pri podpore rozpracovaných kontraktov spoločností zo SR so spoločnosťami zo zahraničia cez ich MZV, prípadne MH (napr. rámcové dohody);

**Stanovisko MZVaEZ SR:** Pri uzatváraní rámcových dohôd koná MZVaEZ SR podľa pravidiel postupu uvedeného v smernici, až do prijímania zmlúv založených na takejto dohode. MZVaEZ SR má za cieľ používať rámcové dohody primerane, takým spôsobom, aby sa nenarúšala, neobmedzovala alebo nedeformovala hospodárska súťaž a dodržiavala sa transparentnosť. Podnet s prihliadnutím na vyššie uvedené zásady MZVaEZ SR zohľadní. Na jeho realizáciu je potrebná individuálna komunikácia s konkrétnym podnikateľským subjektom, ku ktorej je MZVaEZ SR otvorené.

### *Iné podnety a návrhy na podporu exportu*

**Podnet:** vybudovať systém záruk - poistenia exportu do problémových teritórií (napr. Rusko, Egypt, Irak, Irán) a pre zákazníkov s krátkou históriou, ktorých nie je možné poistiť štandardnými nástrojmi komerčných poisťovní (ako sú napr. Euler Hermes, Coface);

**Stanovisko EXIMBANKA SR:** EXIMBANKA SR realizuje poistenie vývozných pohľadávok aj do spomínaných rizikových teritórií a taktiež je schopná poistiť odberateľov s krátkou históriou, napr. aj SPV spoločnosti.

**Podnet:** získať offsetové programy pre firmy zo SR v prípade všetkých nákupov napr. vojenskej techniky a tiež služieb zo zahraničia ako reciprocitu za nákupy pre potreby SR;

**Stanovisko Ministerstva obrany SR:** V súlade s Programovým vyhlásením vlády SR („Vláda bude pokračovať v udržiavaní a ochrane potrebnej obrannej infraštruktúry, zefektívni činnosť subjektov obranného priemyslu vo vlastníctve štátu. Bude podporovať uplatnenie produktov bezpečnostného a obranného priemyslu SR v zahraničí vrátane jeho zapájania do mnohonárodných projektov.“) a rešpektujúc Smernicu 2009/81/EC o udeľovaní kontraktov v oblasti obrany a bezpečnosti, Vysvetľovaciu poznámku na Offsety riaditeľstva všeobecného vnútorného obchodu a služieb, Ministerstvo obrany SR podporuje tento návrh (žiadosť) firmám s týmito podmienkami:

- nemôžeme žiadať offset od dodávateľov vo všetkých prípadoch „univerzálne“, ale
- v záujme zabezpečenia obranyschopnosti za každých podmienok (aj v prípade dlhotrvajúcej krízy, či vojny), ministerstvo obrany pri všetkých projektoch zvažuje dôležitosť zbrane (komodity) – jej strategický význam a v prípade strategického významu stanovuje podmienky pre tieto **bezpečnostné prvky**:
  - bezpečnosť dodávok pri náhrade strát (najistejšia dodávka je, ak sa komodita vyrába doma);
  - servis, dodávky náhradných dielcov, opravy, údržba, generálne opravy a modernizácie (nutnosť zapojenia vlastných podnikov);
  - výcvik technického personálu a obslužného personálu (napr. pilotov) je nutné zaistiť na vlastnom území, pretože v mnohých prípadoch je v zahraničí drahší, ale hlavne pre jeho rýchlosť a operatívnosť v krízovej situácii je nutné mať tieto kapacity doma, ak nechceme byť závislí, alebo ohrozovať obranyschopnosť.

**Pretože zdôvodnenia offsetu** (priemyslovej spolupráce) podľa článku 346 TFEU **podliehajú skrutinizácii EC** na minimálne tri kritériá: zásadný bezpečnostný záujem, spojitosť zásadného bezpečnostného záujmu s predmetným (offsetovým) kontraktom a zdôvodnenie, že pravidlá EÚ ohrozujú zásadné bezpečnostné záujmy, **pre realizáciu offsetov** (bezpečnostných prvkov) by bolo vhodné a MO SR je toho názoru, že pre plynulosť práce

s dozorcami nad Smernicou 2009/81/EC je nutné definovať zásadné (strategické) bezpečnostné záujmy SR.

**Podnet:** Podnikateľa, ktorý exportuje slovenské výrobky, raz ročne pozvať na rokovanie, napr. na MZVaEZ SR a vypočítať si jeho skúsenosti, pripomienky a návrhy, ktoré počas roka zaznamenal. Mohli by slúžiť na ďalšie skvalitnenie podmienok pre iných podnikateľov, prípadne na zlepšenie informovanosti, alebo adresnejšiu pomoc, zároveň by vzniklo bližšie prepojenie medzi štátom a podnikateľskými subjektmi (aj menšími).

**Stanovisko MZVaEZ SR:** MZVaEZ SR nemá k dispozícii údaje, ktorý podnikateľ, aký tovar a kam exportuje (ochrana údajov na základe zákona o štatistike). Preto túto požiadavku nie je možné riešiť priamo pozývaním exportérov na rokovania. Tieto konzultácie s firmami rieši MZVaEZ SR priebežne cez konzultačné dni ekonomických diplomatov na regionálnych komorách SOPK a SARIO a cez organizované stretnutia s podnikateľmi pri pravidelných poradách vedúcich ZÚ SR a obchodno-ekonomických diplomatov.

**Podnet:** centrálny register na overovanie základných údajov a bonity zahraničných firiem v rámci EÚ;

**Stanovisko MZVaEZ SR:** V júni 2014 MZVaEZ SR zakúpilo pre všetky ZÚ SR online prístup na celosvetovú databázu firiem **Dun&Bradstreet**. S jej pomocou môžu ZÚ SR poskytnúť slovenským firmám základné informácie o zahraničných firmách nielen v EÚ, ale na celom svete. Tieto údaje obsahujú aj informácie o zisku, strate firmy podľa účtovnej závierky, o obrate, manažmente, nie však o platobnej spoľahlivosti, bonite firmy. Takéto informácie poskytujú za úplatu komerčné firmy, napr. Creditreform, Cofase a iné.

**Podnet:** zabezpečiť podnikom prístup k exportným a importným štatistikám z krajín Latinskej Ameriky, NAFTA, Blízky a Stredný Východ;

**Stanovisko MH SR:** Štatistické údaje o exporte a importe SR s jednotlivými krajinami celého sveta sú dostupné na webe: <http://www.mhsr.sk/zahranicny-obchod-2014/142824s>. Štatistické údaje o exporte a importe jednotlivých krajín sveta sú súčasťou materiálov „Ekonomická informácia o teritóriu“, ktoré sú za každú krajinu dostupné na webe MZVaEZ SR:

[http://www.foreign.gov.sk/sk/podnikajme\\_v\\_zahranici/ekonomicke\\_informacie\\_podla\\_krajiny](http://www.foreign.gov.sk/sk/podnikajme_v_zahranici/ekonomicke_informacie_podla_krajiny)

**Stanovisko MF SR:** Štatistické informácie o zahraničnom obchode je možné získať aj z verejne dostupných zdrojov. Medzi najkomfortnejšie nástroje patrí „Market Access Database“ (<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>). Na uvedenej adrese sú sústredené všetky dôležité informácie o vývoze (dovoze z) tretích krajín vrátane colných sadzieb, postupov a formalít, štatistík, informácií o existujúcich prekážkach obchodu, veterinárnych a fyto-sanitárnych opatreniach a pravidlách pôvodu. Na uvedenej stránke je samostatná časť s osobitnými službami pre malé a stredné podniky. Ďalšou možnosťou s trochu komplikovanejším vyhľadávaním je databáza Svetovej obchodnej organizácie :

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tariffs\\_e/tariff\\_data\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm)

Edit this form

## Využívanie proexportných nástrojov

Pracskum pripravilo Ministerstvo hospodárstva SR v spolupráci s EXIMBANKOU SR, Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí SR a Slovenskou agentúrou pre rozvoj investícií a obchodu s cieľom zistiť reálne využívanie proexportných nástrojov z pohľadu slovenských podnikateľov za posledné obdobie (2014 - 2015).

\* Required

### I. Finančná podpora pre exportérov

#### Financovanie exportu prostredníctvom produktov EXIMBANKY SR \*

Ktoré z nasledovných produktov EXIMBANKY SR využívate pri vývoze

- úvery (predexportné, investičné, faktoring)
- bankové záruky (placbné i neplacbné)
- žiadne nevyžívam
- nepoznám produkty EXIMBANKY SR

#### Poistenie exportu prostredníctvom produktov EXIMBANKY SR \*

Ktoré z nasledovných produktov EXIMBANKY SR využívate najviac pri vývoze

- poistenie komerčných rizík
- poistenie politických rizík
- elektronické poistenie pre MSP
- žiadne nevyžívam
- nepoznám produkty EXIMBANKY SR

#### Bankové produkty SZRB pre MSP \*

ÚVERY: <http://www.szrb.sk/Default.aspx?CatID=32>


#### Záručné produkty SZRB pre MSP \*

BANKOVÉ ZÁRUKY: <http://www.szrb.sk/Default.aspx?CatID=285>


#### Fond technickej spolupráce SR a EBOR (koordinátor: MF SR) \*

Ide o viazaný fond, ktorý je určený výhradne na podporu aktivít slovenských subjektov s cieľom pomôcť transformujúcim sa krajinám východnej Európy a strednej Ázie

**Projekty rozvojevej spolupráce EÚ a iných medzinárodných organizácií (koordinátor: MZVa EZ SR) \***

[https://www.mzv.sk/sk/zahranicna\\_politika/oficialna\\_rozvojova\\_pomoc\\_razvojova\\_politika.eu](https://www.mzv.sk/sk/zahranicna_politika/oficialna_rozvojova_pomoc_razvojova_politika.eu)

**Projekty rozvojevej pomoci (koordinátor: MZVa EZ SR) \***

[http://www.mzv.sk/sk/podnikajme\\_v\\_zahranici/prilezitosti\\_pre\\_podnikanie\\_oficialna\\_rozvojova\\_pomoc\\_sr](http://www.mzv.sk/sk/podnikajme_v_zahranici/prilezitosti_pre_podnikanie_oficialna_rozvojova_pomoc_sr)

**EEN Missions for Growth \***

prostredníctvom BIC Bratislava, SBA, SOPK

Continua <

20% completed

Powered by

This content is neither created nor endorsed by Google.  
[Report Abuse](#) - [Terms of Service](#) - [Additional Terms](#)

Edit this form

## Využívanie proexportných nástrojov

\* Required

### II. Prezentácia, propagácia, veľtrhy, obchodné misie

**Prezentácia na veľtrhoch v zahraničí prostredníctvom MH SR / SARIO \***<http://www.economy.gov.sk/podpora-ucasti-na-vystavach/143365s>**Informácie o odporúčaných veľtrhoch a výstavách v zahraničí \***<https://www.mzv.sk/sk/podnikajme-v-zahranici/misie-veltrhy-a-vystavy>**Informácie o vládnych tendroch v zahraničí a tendroch medzin. organizácií \***<https://www.mzv.sk/sk/podnikajme-v-zahranici/aktualne-tendre-dopvty-a-ponuky> MZVaEZ SR SARIO ŽIADNE nevyužívam Other: **Odvetvová propagácia prostredníctvom: \***

prosím označte všetky využívané možnosti

 MH SR RÚZ AZZZ Klub 500 ŽIADNU nevyužívam Other: **Obchodné príležitosti v medzinárodných organizáciách ponúkané prostredníctvom MZVaEZ SR \***<https://www.mzv.sk/sk/podnikajme-v-zahranici/verejne-obstaravania-v-medzinarodnych-organizaciach-verejne-obstaravania-v-medzinarodnych-organizaciach>

**Katalóg kooperačných aktivít prostredníctvom SARIO \***<http://www.slovakiasource.com>**Portál exportných a kooperačných príležitostí prostredníctvom SARIO \***<http://www.sario.sk/sk/exportujte-do-zahranicia/sluzby-sario/katalog-kooperacnych-prilezitosti>**Portál Ponuky a dopyty prostredníctvom SOPK \***<http://web.sopk.sk/>**Databáza Enterprise Europe Network prostredníctvom: BIC Bratislava, SBA, SOPK, RPIC Prešov \***<http://een.sk/>**Účasť na investičných a obchodných misiách prostredníctvom: \***

prosím označte všetky využívané možnosti

- SARIO
- SOPK
- MZVaEZ SR
- MH SR
- ŽIADNE nevyužívam
- Other:

**Účasť na veľtrhoch a výstavách organizovaných prostredníctvom: \***

prosím označte všetky využívané možnosti

- MH SR
- MZVaEZ SR (vrátane Zastupiteľských úradov SR)
- SARIO
- KPaRV SR
- ŽIADNE nevyužívam
- Other:

**Účasť na medzivládnych a zmiešaných komisiách prostredníctvom MH SR, MZVaEZ SR a SARIO \*****Účasť na zahraničných pracovných cestách s najvyššími predstaviteľmi štátu organizovanými MH SR a MZVaEZ SR v spolupráci s SOPK a SARIO \***

prostredníctvom MH SR a MZVaEZ SR, SOPK, SARIO

Edit this form

## Využívanie proexportných nástrojov

\* Required

### III. Poradenstvo a vzdelávanie

#### Teritoriálne informácie (EIT) a ekonomické informácie zo zahraničia \*

EKONOMICKÉ INFORMÁCIE podľa krajín (zdroj):  
[https://www.mzv.sk/sk/podnikajme\\_v\\_zahranici/ekonomicke\\_informacie\\_podla\\_krajiny](https://www.mzv.sk/sk/podnikajme_v_zahranici/ekonomicke_informacie_podla_krajiny)

#### Sprostredkovanie kontaktov na potenciálnych obchodných partnerov v teritóriách na základe špecifikácie zadávateľa: \*

<http://www.sario.sk/sk/exportujte-do-zahranicia/sluzby-sario/business-partner-search-profilc>

 MZVaEZ SR (vrátane Zastupiteľských úradov SR)

 SARIO

 sieť FFN

 ŽADNE nevyužívam

 Other: 

#### Sektorové analýzy prostredníctvom agentúry SARIO \*

<http://www.sario.sk/sk/investujte-na-slovensku/sektorove-analyzy>

#### Sourcingové podujatia prostredníctvom SARIO \*

Sourcingové konferencie so zameraním na rôzne sektory priemyslu

#### Rozvojové plány a stratégie prostredníctvom MZVaEZ SR \*

#### Poradenstvo pri príprave exportných operácií prostredníctvom: \*

[https://www.mzv.sk/sk/podnikajme\\_v\\_zahranici/kontakty\\_v\\_oblasti\\_ekonomickej\\_dopolomacie\\_v\\_zahranici](https://www.mzv.sk/sk/podnikajme_v_zahranici/kontakty_v_oblasti_ekonomickej_dopolomacie_v_zahranici)

 MH SR (zahraničné trhy)

 MZVaEZ SR

 MZVaEZ SR - zaradenie na dodávateľské "shortlisty" medzinárodných organizácií

- SARIO (zahraničné trhy)
- SOPK
- EXIMBANKA SR (možnosti využitia podpory vývozných aktivít)
- ŽIADNE nevyužívam
- Other:

**Vzdelávanie exportérov prostredníctvom: \***

prosím označte všetky využívané možnosti

- MH SR
- MZVaEZ SR
- Proexportná akadémia SARIO
- Manuál exportéra SARIO
- Seminára SOPK / regionálne komory SOPK
- Seminára EXIMBANKY SR
- Seminára EEN (SBA, BIC Bratislava, RPIC Prešov)
- ŽIADNE nevyužívam
- Other:

**Konzultačné dni pre podnikateľskú verejnosť o zahraničných trhoch \***

prosím označte všetky využívané možnosti

- SOPK / regionálne kancelárie SOPK
- MZVaEZ SR (vrátane Zastupiteľských úradov SR)
- MH SR
- SARIO
- ŽIADNE nevyužívam

[◀ Back](#)[Continue ▶](#)

60% completed

Powered by

This content is neither created nor endorsed by Google  
[Report Abuse](#) - [Terms of Service](#) - [Additional Terms](#)



Edit this form

## Využívanie proexportných nástrojov

### IV. Priestor pre podnety a návrhy podnikateľov na podporu exportu

**Vytvorenie akého nového nástroja na podporu exportu zo strany štátu by ste uvítali?**

Forma pre odpoveď na otázku: "Vytvorenie akého nového nástroja na podporu exportu zo strany štátu by ste uvítali?".

**Čo Vám chýba zo strany štátu pri podpore exportu**

Forma pre odpoveď na otázku: "Čo Vám chýba zo strany štátu pri podpore exportu".

**Iné podnety a návrhy na podporu exportu?**

Forma pre odpoveď na otázku: "Iné podnety a návrhy na podporu exportu?".

« Back

Continue »

80% completed

Powered by

This content is neither created nor endorsed by Google.

[Report Abuse](#) - [Terms of Service](#) - [Additional Terms](#)

[Edit this form](#)

## Využívanie proexportných nástrojov

\* Required

### V. Štruktúra vzorky respondentov prieskumu

#### Štruktúra vzorky respondentov podľa veľkosti obchodných spoločností \*

MSP - veľké podniky

- MSP - mikropodniky (0 - 9 zamestnancov)
- MSP - malé podniky (10 - 49 zamestnancov)
- MSP - stredné podniky (50 - 249 zamestnancov)
- veľké podniky (250 a viac zamestnancov)

#### Štruktúra vzorky respondentov podľa odvetví vývozu \*

Ktoré odvetvie priemyslu je dominantným vo Vašom vývoze

- automobilový priemysel
- celulózo-papierenský priemysel
- drevospracujúci priemysel
- elektrotechnický priemysel
- hutnícky priemysel
- chemický priemysel
- informačné a komunikačné služby
- letecký a obranný priemysel
- ostatný priemysel
- potravinársky priemysel
- stavebný priemysel
- strojársky priemysel
- textilný priemysel
- iné

#### Štruktúra vzorky respondentov podľa krajov SR \*

V ktorom kraji sídli Vaša spoločnosť

- Banskobystrický
- Bratislavský

[https://docs.google.com/forms/d/1IxR9UZNRS9\\_AMaaAXmf0Hcf0II5aedhtljsjNLL...](https://docs.google.com/forms/d/1IxR9UZNRS9_AMaaAXmf0Hcf0II5aedhtljsjNLL...) 23. 3. 2015

- Košický
- Nitriansky
- Prešovský
- Trenčiansky
- Trnavský
- Žilinský

**Uveďte prioritné teritória, do ktorých exportujete Vaše tovary alebo služby \***

- členské krajiny EÚ28 a EZZO
- Ruská federácia
- zvyšok Európy (východná Európa, Balkán, južný Kaukaz)
- Severná Amerika (USA, Kanada)
- Latinská Amerika
- Severná Afrika, Blízky a Stredný východ
- subsaharská Afrika
- stredná Ázia (Kazachstan, Uzbekistan, Turkmenisko, Kirgizsko, Tadžikistan)
- južná Ázia (Afganistan, India, Pakistan, Bangladéš, Nepál, Bhután)
- juhovýchodná Ázia (Mjanmarsko, Thajsko, Laos, Vietnam, Kambodža, Malajzia, Indonézia, Filipíny, Singapur, Brunej, Východný Timor)
- východná Ázia (Čína, Japonsko, Kórejská republika)
- Austrália a Nový Zéland

[Back](#)

*Never submit passwords through Google Forms.*

100% Complete  
100%; You made it.

Powered by

This content is neither created nor endorsed by Google.  
[Report Abuse](#) - [Terms of Service](#) - [Additional Terms](#)

**Zoznam 70 najväčších slovenských exportérov**

Agro TAMI, a.s.	Nitra
AIR - TRANSPORT EUROPE, s r.o.	Poprad
ANASOFT APR, spol. s r.o.	Bratislava
Asseco Central Europe, a. s.	Bratislava
AT – ENGINEERING, s r.o.	Bratislava
AVEX Electronics, s.r.o.	Oravská Lesná
BEZ Transformatory, a.s.	Bratislava
Biotika, a.s. Hol/SK	Slovenská Ľupča
BTG Holding, s.r.o.	Bratislava
Bukocel, a.s.	Hencovce
Bukóza Export-Import,a.s.	Hencovce
DECODOM, spol. s r. o.	Topoľčany
DELTA DEFENCE, a.s.	Prešov
Doprastav, a.s.	Bratislava
EKOLTECH, s r.o.	Lučenec
EKOM spol. s r. o.	Piešťany
ELTECO, a.s.	Žilina
Eset, s.r.o.	Bratislava
EUR-MED Slovakia, s. r. o.	Stará Turá
Eustream, a.s.	Bratislava
Grafobal Group, a.s.	Bratislava
GRAFOBAL, a. s.	Skalica
Gratex International, a.s.	Bratislava
Chemosvit, a.s.	Svit
CHEMOSVIT FOLIE, a.s.	Svit
Chirana Medical, a.s.	Stará Turá
I.D.C. Holding, a.s.	Bratislava
IPESOFT, s r.o.	Žilina
ISTROENERGO GROUP, a.s.	Levice
JJ ELECTRONIC, s.r.o.	Čadca
KINEX BEARINGS, a.s.	Bytča
KONŠTRUKTA - Industry, a. s.	Trenčín
Kros, a.s.	Žilina
MATADOR Automotive Vráble, a.s.	Vráble
MEDEKO CAST, s.r.o.	Považská Bystrica
Meroco, a.s.	Leopoldov
MicroStep, s.r.o.	Bratislava
Millennium, s r. o.	Bratislava
Nafta, a.s.	Bratislava
NEOGRAFIA, a.s.	Martin
OFZ, a.s.	Istebné
OMS, s r.o.	Dojč
PosAm, s.r.o.	Bratislava
PPA CONTROLL, a.s.	Bratislava
PSS SVIDNÍK, a.s.	Svidník
Púchovský mäsový priemysel, a.s.	Púchov

Raven, a.s.	Považská Bystrica
RIALTO, s.r.o.	Partizánske
RONA, a.s.	Lednické Rovne
S.M.S., s.r.o.	Dubnica nad Váhom
SANAS, a.s.	Sabinov
Sféra, a.s.	Bratislava
SHP Harmanec, a.s.	Harmanec
SHP SLAVOŠOVCE, a.s.	Slavošovce
SLADOVNĀ, a.s. Michalovce	Michalovce
Slovalco, a.s.	Žiar nad Hronom
Slovenská Grafia, a.s.	Bratislava
SLOVENSKÉ ENERGETICKÉ STROJÁRNE, a.s.	Tlmače
Slovenské magnezitové závody, a.s.	Jelšava
SOFTIP, a.s.	Bratislava
STACHEMA Bratislava, a. s.	Rovinka
Steelinvest, s.r.o.	Košice
STRIP, a.s.	Košice
SYNKLAD, s.r.o.	Šaľa
TATRAVAGÓNKA, a.s.	Poprad
Tauris, a.s.	Rimavská Sobota
TERICHEM, a.s.	Svit
WESTech. s.r.o.	Bratislava
ZTS Sabinov, a. s.	Sabinov
Železiarne Podbrezová, a.s.	Podbrezová

Pri tvorbe zoznamu 70 najväčších slovenských exportérov boli použité dostupné individuálne štatistické údaje, konkrétne zoznam najväčších exportérov za rok 2010 a zoznamy najväčších exportérov časopisu Trend, ktoré boli zverejnené v rokoch 2012, 2013 a 2014. Pojem slovenská firma znamená v tomto prípade označenie pre firmu, ktorej konatelia/akcionári majú adresu pobytu na území SR podľa Obchodného registra SR. Z týchto zoznamov bolo vybraných celkom **32 firiem**.

Ďalšie slovenské firmy (**20 firiem** nad rámec už vybraných hore uvedeným spôsobom) boli vybrané zo zoznamu najväčších exportérov mimo krajín EÚ za rok 2013, ktorý poskytlo Finančné riaditeľstvo SR.

Doplnené boli tiež **3 firmy**, ktoré okrem už vyššie spomenutých, boli uvedené v zozname Trend 2014 ako najväčší výrobcovia SR.

Posledná skupina slovenských firiem (**15 firiem**) bola doplnená na základe Knihy kontaktov 2014, ktorú od roku 1999 vydáva každoročne dvojtyždenník The Slovak Spectator a ktorá poskytuje kontakty na najvýznamnejšie firmy, štátne inštitúcie, profesijné asociácie a komory.

Bratislava, 23. 3. 2015