

ROZHOVOR

Nebojte sa ani rizikovejších krajín

EXPORT | „Kto chce robiť bezpečný biznis, využije poistenie od EXIMBANKY SR,“ povedala jej vrchná riaditeľka Miriam Letašiová.

Exportné kluby slúžia najmä na zvyšovanie povedomia našich podnikateľov o možnostiach vývozu do zahraničia, o štátnej podpore, ale aj ako pôda, kde sa môžu stretnúť na neformálnom poli experti s podnikateľmi.

Peter Borko 
peter.borko@mafraslovakia.sk

Čo by ste chceli zmeniť na slovenských podnikateľoch?

Radi by sme pomáhali exportérom, aby vyvážali okrem EÚ aj na tretie trhy, na rizikovejšie teritória. Stratégiu EXIMBANKY SR v súlade s exportnou stratégiou vlády SR je diverzifikácia teritoriálnej štruktúry podpory exportu. Našou snahou je, aby podnikatelia mali dostatok informácií o poskytovaných službách zo strany štátu, ale tiež o zahraničnom odberateľovi a o krajine, kam plánujú exportovať. Pomáhajú nám pri tom vlastné dlhoročné skúsenosti, vlastná analýza, ako aj členstvo v rôznych medzinárodných inštitúciách.

Sú nejaké krajiny, kam by ste neodporučili exportovať?

V zásade EXIMBANKA SR podporuje export do každej krajiny, avšak existuje miera rizika, ktorá je alebo nie je pre nás akceptovateľná. Podstatné je, aby bol projekt životaschopný. Ak sa ošetrí riziká, nastaví riadne kontrakt a dobre pripraví zmluva, tak si myslím, že sa netreba báť ísť ani do komplikovanejších obchodov, ani do rizikovejších teritórií, aj keď vždy istú prípustnú mieru rizika na seba berieme my aj exportér, čo je prirodzené.

Akú úlohu plníte na trhu?

Na trhu plníme komplementárnu funkciu, to znamená, že nekonkurujeme komerčnému sektoru, ale vyplňame určitú medzeru na trhu. To znamená, že ideme napríklad do obchodov, ktoré sú komplikovanejšie, v rizikovejších teritóriách a s dlhšou lehotoú splatnosti, a často v kombinácii práve s komerčným sektorom. Podporujeme aj klientov, ktorí majú slabší kreditný profil, ak je daný projekt životaschopný.

Kto a kedy by mal za vami prísť?

Ideálne je, keď za nami prídu exportéri ešte pred podpisom kontraktu. Môžeme sa vtedy pozrieť na ich biznis komplexne a čo najviac ošetriť riziká, pri ktorých môžeme do kontraktu vstúpiť, a takisto sa môžeme lepšie zamerať na elimináciu jednotlivých rizík. Tiež vieme zhodnotiť riziko zahraničných subjektov.

Hovorili ste, že viete poradiť alebo pomôcť každému.

Prísť za nami môžu exportéri v ktorejkoľvek fáze, vieme sa vždy vyjadriť a pomôcť bez rozdielu, či to je len podnikateľ, ktorý rozmyšľala o exporte a my mu poskytneme poradenstvo, alebo ho nasmerujeme na ďalšie relevantné inštitúcie. Pomôžeme aj exportérom, ktorí sú v predkontrakčnej fáze, a pozrieme sa na nastavené podmienky, ale taktiež poradíme subjektom po podpise kontraktu. Stále platí – radšej prísť skôr ako neskôr. Máme čas, priestor a možnosti si s podnikateľmi sadnúť, ve-

novat sa im a poradiť im. Preferujeme individuálny prístup, pretože každý jeden obchodný prípad je špecifický.

Aké služby môže EXIMBANKA SR ešte ponúknuť klientom?

Sme špecifický tím, že poskytujeme pod jednou strechou bankové aj poisťovacie služby. V rámci bankovej divízie máme zriadený odbor zmenkových obchodov, odbor špecializovaný na malé a stredné podniky, ako aj odbor pre veľkých klientov. V rámci poisťovních služieb je náš core biznis – poistenie neobchodovateľných rizík – ako jediný na trhu poisťujeme aj politické riziká. V súlade so svojím mandátom poisťujeme tiež obchodovateľné riziká. Ako exportná úverová agentúra pôsobíme v medzinárodných inštitúciách, či už v rámci EÚ, alebo OECD. Tu by som rada uviedla, že za predsedu pracovnej skupiny pre exportné úvery a záruky bola zvolená zástupkyňa Slovenskej republiky z EXIMBANKY SR.

Poisťujú sa podnikatelia, aj keď robia obchody v rámci Európskej únie?

Exportéri si vo väčšej miere poisťujú obchody mimo Európskej únie. Avšak sú prípady, keď máte nového odberateľa a vy si ho nemôžete preveriť a nemáte ani ako otestovať vzťahy, prípadne ani netušíte, ako bude celý proces fungovať. Preto aj v rámci EÚ veľa exportérov využíva poistenie. Sú to síce počiatočné náklady, ale treba sa na to pozeráť ako na „možnú investíciu“ do budúcnosti. Nedá sa preto povedať, kde poisťovať a kde nie. Skôr si myslím, že ten, kto chce robiť bezpečný biznis, poistenie vždy využije.

“**Podporujeme aj klientov, ktorí majú slabší kreditný profil, ak je daný projekt životaschopný.**”

Aké chyby robia najčastejšie slovenskí podnikatelia?

Ťažko povedať, čo je chyba. V danom čase robí každý to najlepšie, čo vie. Skôr je to tým, že ľudia nemajú dostatok informácií alebo odvahy sa prísť spýtať. Práve preto je našou najväčšou úlohou poskytovať profesionálne poradenstvo. Avšak ak máte kvalitný produkt či službu, jedným z najdôležitejších parametrov je nastavenie zmluvných dokumentov, keďže v súvislosti s nimi vzniká veľa nerozumiení, ktoré sa často riešia súdnymi cestami. To sa týka práve menších a stredných firiem, ktoré si to z finančných dôvodov nemô-

Kto je Miriam Letašiová

V štátnej EXIMBANKE SR pôsobí už vyše desiatich rokov. V súčasnosti je na pozícii vrchnej riaditeľky a gestoruje stratégiu a zodpovedá za koordináciu útvarov priamo riadených generálnym riaditeľom, ktorými sú útvar marketingu a komunikácie, útvar medzinárodných vzťahov, útvar klientskeho poradenstva, odbor právny, likvidácie a vymáhania, odbor informačných technológií a odbor kancelárne generálneho riaditeľa. Je členkou viacerých pracovných skupín zriadených Radou vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií.

žu dovoliť, resp. chcú šetriť a do tejto sféry až tak neinvestujú.

S akými problémami sa stretávajú slovenské firmy najviac? Respektíve, čo vy riešite najčastejšie?

Napríklad pri financovaní najčastejšie riešime otázku vyváženého pomeru vlastných a cudzích zdrojov financovania u exportérov. Niektorí exportéri sa snažia za každú cenu podpísať kontrakt a až následne zisťujú, či majú dostatočný kapitál na jeho úspešnú a včasnú realizáciu. Na druhej strane je to tiež otázka samotného kontraktu a jeho náležitostí. Boli by sme radi, keby exportéri s nami konzultovali prípravu zmluvných vzťahov minimálne v oblasti formulácie platobných podmienok ešte v čase kontraktačnej prípravy jednotlivých obchodov. Zároveň odporúčame, aby zmluvu, respektíve kontrakt uzatvárali so svojím obchodným partnerom až v čase, keď majú právnikom/advokátom pripravenú, respektíve odkontrolovanú zmluvu či kontrakt a zvolili si vhodnú doložku práva, podľa ktorého sa bude riešiť prípadný spor. Existuje však veľa faktorov, ktoré nedokážu exportéri ovplyvniť prevenciou ani riadnym a včasným inkasom pohľadávok, resp. len vo veľmi malej miere, ako napríklad druhotná platobná neschopnosť obchodného partnera, celosvetová ekonomická kríza, politická nestabilita určitých regiónov. A v tomto smere im vieme byť nápomocní aj my. EXIMBANKA SR môže v oblasti poradenstva ponúknuť svoje dlhoročné skúsenosti a navrhnúť vhodnú konštrukciu financovania alebo poistenia, príp. ponúknuť „recept“, ako danú situáciu vyriešiť.

Na poslednom Exportnom klube v Trenčianskych Tepliciach ste predstavili pracovnú verziu publikácie Exportný manuál. Čo v ňom slovenskí podnikatelia nájdu a kedy vyjde?

V praxi sa stretávame s tým, že exportéri majú najviac problémov s technikami zahraničného obchodu. A to bol jeden z dôvodov, prečo sme z našej iniciatívy, v spolupráci s odborníkmi z akademickej, podnikateľskej aj finančnej oblasti, začali prípravu manuálu. Predpokladám, že na prelome rokov by mohol byť v tlačenej a tiež online verzii. Následne bude dostupný aj na budúcoročných Exportných kluboch. Na ne budeme pozývať ľudí, ktorí pripravovali jednotlivé kapitoly, aby mohli odpovedať podnikateľom na ich prípadné otázky. Našou snahou je premostiť teóriu s praxou.

Exportné kluby získavajú čoraz väčšiu popularitu, hovorí o tom najmä vzrastajúca účasť. Čo ste začali robiť inak?

Naším zámerom je ísť do regiónov a spoznať skutočné potreby exportérov alebo potenciálnych exportérov. To sa dá len tak, že si spolu sadneme a porozprávame sa. Vymysleli sme tento projekt, aby bol čo najviac neformálny, podal čo najviac informácií a aby nebol len o EXIMBANKE SR a našich službách, ale aby mal aj dodatočnú pridanú hodnotu. Preto sa vždy snažíme do programu zaradiť odborníkov z rôznych oblastí, ktorí sú aj mimo nášho okruhu. Ako príklad uvediem účasť renomovaných advokátov, ktorí informujú o právnych úskaliach v medzinárodnom obchode, alebo zamestnancov MZVaEZ SR informujúcich o službách ekonomickej diplomacie. Účasť na každom Exportnom klube narastá, čo je pre nás spätná väzba, že podnikateľský sektor v jednotlivých regiónoch tieto témy naozaj zaujímajú.



EXIMBANKA SR nekonkuruje komerčnému sektoru, ale vyplňa medzeru na trhu.

SNÍMKA: HN/PAVOL FUNTÁL



Podľa Miriam Letašiovej vedľa v EXIMBANKE SR poradiť každému exportérovi.

SNÍMKA: HN/PAVOL FUNTÁL