

Riziká Slovákov od exportu stále odrádzajú

BANSKÁ BYSTRICA, 12. marca 2015

Väčšine slovenských vývozcov prevažne zo segmentu malých a stredných podnikov chýbajú skúsenosti s exportom do „exotickejších“ krajín, avšak EXIMBANKA SR vie pomôcť týmto subjektom prostredníctvom podporných nástrojov. „Vieme o viacerých problémoch našich exportérov, a preto chceme byť v tomto smere nápomocní. Našou snahou je priniesť prostredníctvom organizovania Exportných klubov čo najviac odborníkov z rôznych odvetví podnikania a tým pomáhať našim vývozcom a dodať im odvalu exportovať aj na vzdialené zahraničné trhy“ hovorí vrchná riaditeľka EXIMBANKY SR, Ing. Mgr. Miriam Letašiová. EXIMBANKA SR za 17 rokov podporila export v objeme 38 mld. EUR a dnes pomáha podnikateľom na trhoch v 73 krajinách formou úverov, garancií, financovania a poisťovania investícií, nákupu technológií a pod.

Exportný klub radí

Exportný klub je svojim charakterom, zameraním a stupňom odbornosti určený pre manažérov a zástupcov malých, stredných, ale aj veľkých podnikov exportujúcich, alebo uvažujúcich o možnostiach rozšírenia svojho biznisu za hranice Slovenska. Toto podujatie je prvým zo série Exportných klubov v roku 2015, ktorým EXIMBANKA SR chce pomáhať existujúcim a potenciálnym slovenským exportérom pri rozširovaní biznisu za hranice Slovenska a budovaní obchodných vzťahov. Najbližšie stretnutia sú plánované v mesiaci jún v Košiciach a na jeseň v Bratislave.

Tlak na trhoch zahraničných odberateľov

Pri exporte kupujúci veľakrát požaduje od dodávateľa, aby predĺžil splatnosť faktúry, čiže poskytuje dodávateľský úver, čím prakticky financuje zahraničného kupujúceho. „Exportér riskuje, a súčasne znáša náklady za viazanie zdrojov v pohľadávkach. Dodávateľský úver a jeho dĺžka je nástrojom konkurenčného boja exportérov,“ vysvetľuje Ing. Juraj Stepanov, riaditeľ odboru financovania a zmenkových obchodov. Riziko neúhrady exportných faktúr rastie s dĺžkou dodávateľského úveru a exportéri majú možnosť využívať viaceré nástroje jeho eliminácie. EXIMBANKA SR odporúča exportérom aktívne využívať poisťovanie a financovanie vývozných pohľadávok aj prostredníctvom ňou ponúkaných služieb. „Skrátíme vám cestu k vašim peniazom,“ hovorí Ing. Juraj Stepanov.

Dodávateľský úver pre odberateľa v krajine s vyššími úrokovými sadzbami v porovnaní s krajinou exportéra je výhoda pre kupujúceho, ktorú by mal každý exportér zúročiť pri rokovaniach o predajných cenách za tovary.

Základ úspechu je dobrá príprava

Efektívne využívanie primeraných nástrojov exportného financovania zaručuje stabilný rast podnikov - exportérov a tým aj zvyšovanie exportnej výkonnosti slovenskej ekonomiky. EXIMBANKA SR odporúča vývozcom konzultovať otázky financovania so svojou bankou ešte pred rokováním o zmluvných podmienkach exportu, alebo sa priamo obrátiť na ňu, aby spoločne nastavili optimálny finančný model.

Poistenie chráni export

Preveniou pred nedobytnými pohľadávkami je aj ich poistenie. EXIMBANKA SR sa ľahšie orientuje na zahraničnom trhu a dokáže preveriť spoľahlivosť obchodných partnerov. „A nejde len o ochranu exportéra pred platobnou neschopnosťou či nevôľou platiť, ale aj o nárast obchodu nášho klienta a zlepšovanie jeho

vzťahov s odberateľmi. Vieme byť nápomocní aj v tom,“ hovorí Mgr. Michal Demák, riaditeľ odboru poistenia neobchodovateľného rizika. Poistenie okrem pohľadávok kryje aj mnoho ďalších nepriaznivých okolností poškozujúcich export do zahraničia ako prírodné katastrofy, politické nepokoje, vládne opatrenia a iné.

Slovenskí exportéri najčastejšie využívajú poistenie krátkodobých vývozných pohľadávok, ktoré preferujú najmä vývozcovia spotrebného tovaru, menších strojov a technológií. Pri väčších exportných projektoch, akými sú napríklad vývoz veľkých technologických celkov, inžiniering a výstavba elektrární či realizácia veľkých infraštruktúrnych projektov, je bežné, že zahraničný kupujúci požaduje okrem dodania tovaru aj financovanie svojho nákupu. V takom prípade EXIMBANKA SR poisťuje úver, ktorý poskytne komerčná banka zahraničnému kupujúcemu.

Okrem ošetrenia rizík, ktoré môžu ovplyvniť splácanie pohľadávky alebo úveru, ponúka EXIMBANKA SR aj poistenie výrobnéj fázy, a to prostredníctvom poistenia úveru na predexportné financovanie a poistenia výrobného rizika, ktoré kryje riziká exportéra vyplývajúce z prípadného odstúpenia jeho zahraničného partnera od kontraktu. Takto dokáže EXIMBANKA SR ponúknuť komplexné ošetrenie rizík slovenských exportérov, od fázy výroby až po úplné splatenie pohľadávky či vývozného úveru. V poslednom období silnie investičný apetít slovenských subjektov, ktoré vidia zaujímavé investičné príležitosti na zahraničných trhoch. EXIMBANKA SR zareagovala na tento trend a poisťuje úvery na financovanie slovenských podnikov v zahraničí, aj na báze projektového financovania.

Slovenské podniky majú viaceré možnosti kam exportovať. Ale pred exportom do krajín mimo Európskej únie má rešpekt väčšina vývozcov. Tieto riziká však vie EXIMBANKA SR vo veľkej miere minimalizovať a exportér môže výrazne uspieť.

Tlačovú správu vydala:

Exportno-imporná banka Slovenskej republiky (EXIMBANKA SR)

Kontakty pre médiá:

Útvar marketingu a komunikácie

02/59 39 85 20, 02/59 39 86 20

press@eximbanka.sk

EXIMBANKA SR je špecializovaná štátna inštitúcia zameraná na financovanie a poisťovanie vývozných a dovozných úverov. Poskytuje viaceré formy financovania exportu a prispieva tak k zvyšovaniu konkurencieschopnosti tuzemských výrobcov a poskytovateľov služieb na svetových trhoch. Bankové produkty EXIMBANKY SR sú priame úvery, refinančné úvery a poskytovanie bankových záruk. Okrem toho poskytuje celú škálu úverového poistenia, poistenia investícií a záruk.