

Aktívni exportéri sú z východu

Košice, 2. júna 2015 - **Hlavné dôvody, prečo slovenské malé a stredné podniky príliš neexportujú do krajín mimo Európskej únie, sú obavy z veľkého rizika a ustrázenia si platobnej disciplíny odberateľov v zahraničí. Problémy môžu pri vývoze tovarov a služieb vzniknúť v každom kroku – nielen, že kupujúci neplatí, škodu môže exportérovi spôsobiť aj nečakaná zmena politickej situácie, právne či spoločenské rozdiely. EXIMBANKA SR preto v marci odštartovala sériu troch neformálnych stretnutí exportérov a odborníkov na export pod názvom *Exportný klub - poradenstvo a nové trhy pre váš export*, aby priblížila exportérom rôzne možnosti eliminácie rizík vyplývajúcich zo zahranično-obchodných operácií.**

Exportný klub radí

V poradí druhý Exportný klub sa uskutočnil 2. 6. v Košiciach v hoteli Bankov. Nosnou témou podujatia boli aj právne úskalia v medzinárodnom obchode. Advokátka JUDr. Jana Štulrajterová z právnej firmy Krivak & Co, ktorá sa venuje medzinárodnému právu poradila, aké rozhodné právo je vhodné si zvoliť, na čo si v medzinárodných kontraktach dávať pozor a ako viesť dokumentáciu. Venovala sa aj výhodám a nevýhodám rozhodcovského konania. Zdôraznila potrebu zrozumiteľnosti kontraktov a jasného stanovenia práv a povinností zmluvných strán: *“Pri komplikovaných kontraktach, navrhnutých veľkými zahraničnými importérmi, sa môže stať, že dodávateľ pre neznalosť odborného jazyka presne nevie, na čo sa zaviazal a nie sú mu zrejmé jeho povinnosti. Odporúčame preto uzatvárať kontrakty v angličtine, najčastejšie používanom jazyku v medzinárodnom styku, a konzultovať zmluvy vždy s právnikom”* uviedla Štulrajterová.

Novou témou boli služby ekonomickej diplomacie, ktoré predstavil riaditeľ odboru riadenia ekonomickej diplomacie MZV a EZ SR. „Medzi teritoriálne priority ekonomickej diplomacie patrí napríklad podpora exportu v krajinách EÚ aj mimo krajín EÚ , podpora prílevu priamych zahraničných investícií - USA, Veľká Británia, Francúzsko, Nemecko, Holandsko, Japonsko, Južná Kórea, Izrael, ropné štáty Blízkeho a stredného východu a krajiny Perzského zálivu, Čína, Brazília. Prioritou je takisto podpora aktívneho cestovného ruchu, spolupráca v oblasti vedy, výskumu a inovácií a vývoz kapitálu do krajín západného Balkánu, Turecka, Vietnamu a vybraných afrických štátov (v prepojení na slovenskú rozvojovú pomoc)” uviedol Ing. Dušan Bella.

Na exportnom klube odznel aj úspešný príbeh zástupcu exportujúcej firmy ENERGO CONTROL, s.r.o. z Košíc , ktorá využíva služby EXIMBANKY SR pri prieniku na zahraničné trhy, v súčasnosti najmä na Kubu.

Košice verus Slovensko

Firmy z východoslovenského regiónu sa úspešne presadzujú aj na geograficky vzdialenejších a často vysoko rizikových trhoch. V posledných dvoch rokoch EXIMBANKA SR poistila ich vývozy napríklad do Pakistanu, Egypta, na Kubu či na Ukrajinu. Exportéri z Východu sa tiež naučili využívať široké portfólio poistných produktov EXIMBANKY SR. Kombináciou viacerých produktov si tak ošetrujú nielen riziká vyplývajúce z vyvezenia ich produkcie za hranice, ale aj

riziká počas výrobnjej fázy. Aj vďaka tomu dosiahli exportéri z východoslovenského regiónu v uplynulom roku najvyšší podiel na celkovom upísanom riziku prostredníctvom poistenia EXIMBANKY SR.

Ako minimalizovať riziko

Na Klube odzneli informácie aj o tom, ako vie EXIMBANKA SR pomôcť slovenským exportérom s ich biznisom v zahraničí, napríklad formou financovania vývozných pohľadávok alebo formou poistenia pred rôznymi rizikami.

„Slovenské podniky majú veľa možností, kam exportovať, ale iba približne 20 percent z celkového vývozu do zahraničia putuje mimo krajín EÚ, pretože pred exportom do krajín mimo Európskej únie má rešpekt väčšina vývozcov. Pri dôkladných opatreniach sa však riziko minimalizuje a exportér môže výrazne uspieť.“ vysvetľuje Ing. Mgr. Miriam Letašiová, vrchná riaditeľka EXIMBANKY SR. 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 Letašiová.

Poistenie okrem pohľadávok kryje aj mnoho ďalších nepriaznivých okolností, poškodzujúcich export do zahraničia, ako prírodné katastrofy, politické nepokoje, vládne opatrenia a iné.

Prvý Exportný klub sa konal v marci v Hronseku za účasti viac ako 50 exportérov a zástupcov EXIMBANKY SR. Témou prvého klubu bola pomoc pri posune biznisu za hranice Slovenska a budovanie obchodných vzťahov. Posledný tohtoročný Exportný klub je naplánovaný na jeseň v Bratislave.

Tlačovú správu vydala:

Exportno-importná 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.