

# Z trenčianskeho regiónu do sveta

**SVETOVÉ TRHY** | Bez rizika sa na svetových trhoch neuplatníte. Pomôcť s ich elimináciou má EXIMBANKA SR.

Problémy exportérov pri vývoze tovarov mimo krajín Európskej únie sú stále častým javom. Na jednej strane chýba exportérom potrebná skúsenosť, na strane druhej sú obavy z veľkého rizika a ustrázenia si platobnej disciplíny odberateľov v zahraničí.

Riešenie viacerých problémov ponúka EXIMBANKA SR, ktorá v marci odštartovala sériu neformálnych stretnutí exportérov a odborníkov na export pod názvom Exportný klub – poradenstvo a nové trhy pre váš export. Tretí Exportný klub sa uskutočnil v Trenčianskych Tepliciach.

**Cenné skúsenosti úspešných**  
Nosnou témou boli právne úskalia v medzinárodnom obchode a vymáhanie pohľadávok, ktoré odprezentoval Vladimír Ivančo z medzinárodnej advokátskej kancelárie White & Case. O skúsenosti, ako úspešne obchodovať za hranicami Slovenska, sa podelil Vladimír Šimanský, generálny riaditeľ Virtual Reality Media. Spoločnosť sa už niekoľko rokov úspešne venuje vývoju a výrobe simulačných technológií pre rôzne typy zariadení, akými sú lietadlá, vrtníky a pozemné vozidlá, a ich produkty využívajú aj v krajinách ako Jemen, Angola, Ghana a Afganistan. „Nie je jednoduché vybudovať si v zahraničí meno, ale keď sa vám to podarí, máte veľké šance aj na trhoch s väčšou konkurenciou. Navyše



Exportné kluby reflektujú aktuálne témy a potreby slovenských exportérov. Okrem odborníkov z rôznych oblastí tu vystupujú aj podnikatelia so svojimi zahraničnými skúsenosťami.

SNÍMKA: HN/PAVOL FUNTÁL

podpora od EXIMBANKY SR prišla v čase, keď komerčné banky na začiatku nejavili záujem financovať takýto typ biznisu. Na Exportný klub sme prišli, aby sme sa podelili o naše skúsenosti, ktoré sú, myslím, veľmi cenné a vďaka ktorým si môže veľa ďalších exportérov ušetriť veľa starostí,” povedal Šimanský.

**Rozhoduje životaschopnosť**  
„EXIMBANKA SR pomáha firmám všetkých kategórií bez ohľadu na veľkosť či objem obratu financovať a poisťovať ich exportné príležitosti. Podporuje každý životaschopný projekt s cieľom rozšíriť podnika-

teľské aktivity slovenských vývozcov a udržať si konkurencieschopnosť na zahraničných trhoch,” povedala vrchná riaditeľka EXIMBANKY SR Miriam Letašiová. „Aj na príklade spoločnosti Virtual Reality Media vidieť, že to nie sú len slová. V čase, keď EXIMBANKA SR vstúpila do prvého projektu s touto spoločnosťou v rokoch 2001 až 2002, bola to malá firma, vo svete simulátorov, s obratom nepresahujúcim ani štvrtinu dnešného obratu. Dnes je to Virtual Reality Media v danom segmente značka kvality, pôsobí celosvetovo a jej zákazníkmi sú ministerstvá obrany štátov v rámci Európskej únie, ako aj na

africkom kontinente,” dodal Radim Bobek, riaditeľ odboru MSP.

**Ekonomická diplomacia**  
Ďalší uhol pohľadu na export predstavila Dagmar Urbanová, riaditeľka odboru podnikateľského centra ministerstva zahraničných vecí.

Okrem iných tém sa zamerala na otázky, aké komodity dokážeme konkurenčne vyvážať, v akých krajinách po nich rastie dopyt, ale aj ako vplýva politická a hospodárska klíma v krajine na ten konkrétny obchod. „Poslaním a úlohou ekonomickej diplomacie je prispievať k zvyšovaniu konkurencieschopnosti národného hospodárstva,” prezradila Urbanová.

“  
**Nie je jednoduché vybudovať si v zahraničí meno, ale keď sa vám to podarí, máte veľké šance aj na trhoch s väčšou konkurenciou.**

Vladimír Šimanský,  
riaditeľ Virtual Reality Media

**O exporte aj v roku 2016**  
Prvý Exportný klub sa konal v marci v Hronseku, druhý v Košiciach, oba za účasti viac ako 50 exportérov z celého Slovenska a zástupcov EXIMBANKY SR. V sérii Exportných klubov plánuje EXIMBANKA SR pokračovať aj v budúcom roku v rôznych regiónoch Slovenska. Pre exportérov chystá aj novinku v podobe Manuálu exportéra, ktorý by mal byť slovenským exportérom nápomocný pri realizácii ich exportného biznisu. (BOP)

## NÁZOR

# S pomocou od právnikov neotálajte až na poslednú chvíľu

Pre výrobcu je najdôležitejší produkt, ktorý ponúka, a podmienky, za ktorých je schopný ho zákazníkovi prediť. Jeho cieľom je dostať za predaný produkt od zákazníka dohodnutú odplatu. Tento svoj nárok výrobca musí zabezpečiť najmä prostredníctvom jasne dohodnutých zmluvných podmienok uzatváraného obchodu.

Často má podnikateľ mylnú predstavu, že platné a záväzné zmluvy musia byť uzavreté v písomnej forme a podpísané štatutárnym orgánom podnikateľa (napr. konateľom, členom predstavenstva) alebo riaditeľom spoločnosti, či iným jeho vedúcim zamestnancom. V skutočnosti však platnú zmluvu môžete uzavrieť aj ústne, pričom podnikateľa môže za určitých okolností platne zaväzovať aj radový zamestnanec. Zmluva zároveň nemusí byť uzavretá podpísaním jednej listiny.

V prípade jednoduchých a bežne používaných zmlúv, akou je napríklad kúpna zmluva, je z právneho hľadiska úplne postačujúce, ak je zmluva uzavretá ústne. Aj ústne uzatvorená kúpna zmluva je platná a záväzná. Samozrejme, v prípade, ak nastane v súvislosti s plnením takejto zmluvy nejaký problém, napríklad ak odberateľ nezaplatí za dodanie tovaru, je pre dodávateľa ťažšie preukazovať podmienky dohodnuté v ústne uzavretej

zmluve. Zjednodušene povedané, na to, aby bola kúpna zmluva platná a záväzná, nemusí byť písomná, z dôvodu právnej istoty a ochrany práv zmluvných strán je však lepšie, ak je uzavretá písomne a upravuje všetky práva a povinnosti zmluvných strán takým spôsobom, aby v budúcnosti nevznikli pochybnosti, na čom sa obe strany dohodli.

Pokiaľ ide o podpisovanie zmlúv, je potrebné si pamätať, že podnikateľa svojim konaním nezaväzujú len jeho štatutári (napr. konateľ či člen predstavenstva), ale aj iní zamestnanci, ak je to vzhľadom na ich pracovné zaradenie obvyklé. Za určitých okolností preto napríklad pracovník obchodného oddelenia môže za podnikateľa uzavrieť platnú zmluvu, ak je táto činnosť obvyklá vzhľadom na jeho pracovné zaradenie alebo s prihliadnutím na prax, ktorú si obchodní partneri medzi sebou zaviedli.

V súvislosti s uzatváraním zmlúv je tiež dôležité si uvedomiť, že podnikatelia často ani ne-

podpisujú zmluvu v klasickom zmysle slova, to je jeden dokument podpísaný dvoma zmluvnými stranami. Dodávateľ napríklad dostane od potenciálneho zákazníka výzvu na predloženie cenovej ponuky. Následne pripraví cenovú ponuku, ktorú zašle zákazníkovi. Ten si pozrie podmienky cenovej ponuky (druh tovaru, akosť a množstvo tovaru, cenu, dodacie podmienky), a ak s nimi súhlasí, ponuku prijme. Podľa slovenského práva v zásade platí, že v okamihu, keď zákazník súhlasí s cenovou ponukou dôjde dodávateľovi, dochádza k uzavretiu platnej a účinnej zmluvy. Zmluvné strany teda musia dodatočne potvrdzovať podmienky obchodu v osobitnej zmluve. Úplne stačí, že podmienky obchodu boli uvedené v cenovej ponuke dodávateľa, s ktorou zákazník vyslovil súhlas.

### Čie pravidlá platia

Odkazovanie na všeobecné obchodné podmienky, či už priložené k cenovej ponuke od dodávateľa, alebo k objednávke od zákazníka, nemusí vždy znamenať, že tieto budú pre daný obchodný prípad záväzné. Dôvodom je skutočnosť, že aj druhá zmluvná strana môže spraviť to isté a odkázať na aplikáciu tých svojich všeobecných obchodných podmienok. Čie všeobecné obchodné podmienky potom platia? Prevážia tie od zákazníka, ktorý ich poslal ako prvý spolu s objednávkou? Alebo tie od dodávateľa,



“  
**Ľahostajný prístup k potenciálnemu riziku sa môže podnikateľovi poriadne vypomstiť.**

Vladimír Ivančo,  
advokát

ktorý ich poslal ako druhý (posledný) v potvrdení objednávky? Zjednodušene povedané, z hľadiska slovenského práva by pravdepodobne platili tie všeobecné obchodné podmienky, ktoré boli zaslané druhej strane ako posledné s tým, že druhá strana ich aplikáciu nenamietala. V medzinárodnom obchode však tento konflikt všeobecných obchodných podmienok môže byť vyriešený inak, pretože sa na daný obchodný prípad môže vzťahovať cudzie a nie slovenské právo.

### Radšej sa dopredu dohodnite

V zásade platí, že sa strany v medzinárodnom obchode môžu dohodnúť na rozhodnom zmluv-

nom práve, ktorým sa bude riadiť ich obchodný prípad. Obdobne si strany v princípe môžu zároveň dohodnúť aj súd, ktorý bude rozhodovať ich prípadný spor. Takáto dohoda o rozhodnom práve a voľbe príslušného súdu by mala byť obsiahnutá v písomnej zmluve uzavretej medzi stranami.

Aj preto je veľmi dôležité, aby strany s plnou vážnosťou a dôsledne pristupovali k dojednávaniu obsahu zmlúv uzatváraných v medzinárodnom obchode. Od kolegov z Eximbanky sa dozvedáme, že za poradcami prichádzajú podnikatelia neskôr, než by mali. Eximbanka nie je len miestom, kde podnikateľom poskytnúť služby spojené s financovaním projektu, ale dokážu zároveň klientom poradiť s tým, ako čo najefektívnejšie nastaviť aj iné procesy v rámci obchodného prípadu. Okrem iného môžu z vlastných skúseností klientovi poradiť aj v oblasti nastavenia vhodných zmluvných ustanovení s cieľom ochrániť práva klienta v zmluvnom vzťahu s jeho zahraničným obchodným partnerom.

### Dajte si poradiť

Aj malí podnikatelia môžu dostať kvalitnú právnu pomoc. Každý šikovný právnik by mal vedieť posúdiť a vyhodnotiť náležitosti zmluvného dokumentu, ktorý podnikateľ dostane od svojho potenciálneho zákazníka. Šikovný právnik dokáže relatívne rýchlo posúdiť, či sú v zmluve nejaké nástrahné míny – riziká, na ktoré

by si mal dať podnikateľ osobitný pozor.

### Dávajte si pozor

Existuje veľa otázok, na ktoré by si mali podnikatelia odpovedať ešte pred podpisom zmluvy. Podnikatelia často zisťujú, aké sú ich práva a povinnosti, až keď nastane nejaký problém, a pýtajú sa, ako môžu postupovať. Môžu pozastaviť dodanie tovaru z dôvodu závažných pochybností o solventnosti zákazníka? Aké sankcie im hrozia, ak odmietnu dodať tovar? Sú v zmluve dohodnuté zmluvné pokuty? Ako je zabezpečené riadne splnenie zmluvných povinností? Môže druhá strana uplatniť vystavenú bankovú záruku?

Často je obchodná príležitosť a šanca dostať sa na nový trh príliš lákavá a podnikateľ má tendenciu bagatelizovať význam zmluvnej úpravy vzťahu s novým zákazníkom. Takýto ľahostajný prístup k potenciálnemu riziku sa však môže podnikateľovi poriadne vypomstiť, keď až v prípade problémov v novom obchode podnikateľ vyhladá právnik a zistí, že jeho práva v danom vzťahu so zákazníkom sú malé až žiadne. Hasiť vzniknutý požiar je však oveľa ťažšie a nákladnejšie. Investícia do právnej prevencie sa vám mnohonásobne vráti.

Vladimír Ivančo,  
advokát spolupracujúci  
s advokátskou kanceláriou  
White & Case, s. r. o.