

#ako  
#nato

SLOVENSKÁ  
sporiteľňa



# Ako na export krok za krokom

E-kniha s užitočnými radami pre malých a stredných podnikateľov

[www.slsp.sk/biznis/export](http://www.slsp.sk/biznis/export)



# Obsah

<b>Identifikácia trhu</b>	<b>7</b>
<b>Exportná stratégia</b>	<b>11</b>
<b>Realizácia exportu</b>	<b>14</b>
<b>Financovanie exportu</b>	<b>17</b>
<b>Exportné riziká</b>	<b>23</b>
<b>Štátne inštitúcie zamerané na export</b>	<b>26</b>

Tento E-book Slovenskej sporiteľne vznikol v spolupráci s partnermi:



RADA  
SLOVENSKÝCH  
EXPORTÉROV



Za cenné informácie a vyjadrenia o skúsenostiach s exportom ďakujeme spoločnostiam:  
**Engul, MicroStep-MIS, PRP**

Obsah e-booku je chránený autorským zákonom. Prepis, šírenie či ďalšie sprístupnenie obsahu alebo jeho časti je bez predchádzajúceho súhlasu Slovenskej sporiteľne zakázané. Texty majú informačný charakter a autor neručí za aktualitu, správnosť, úplnosť alebo kvalitu zverejnených informácií.





# Exportom do zahraničia si vytvoríte nové príležitosti

**Export výrobkov a služieb bol tradične doménou predovšetkým veľkých spoločností, ale skúsenosti posledných rokov ukazujú, že výrazne z neho môžu profitovať aj malé a stredné firmy. Dokážu tak preniknúť na väčšie trhy, zvýšiť ziskovosť a podporiť vlastný rast.**

Nikdy to nebolo také ľahké ako v súčasnosti. Okrem zjednodušenia medzinárodných obchodných operácií exportným aktivitám pomáha aj dostupnejšia štátna podpora či podporné služby súkromného sektora.

Tento materiál poskytuje základné informácie a praktické rady pre podnikateľov, ktorí cítia, že slovenský trh je im primárny, a hľadajú spôsob, ako expandovať do zahraničia. Nasledujúce kapitoly pomôžu zorientovať sa v tejto problematike a prevedú všetkými dôležitými krokmi na ceste k úspešnému medzinárodnému obchodovaniu.

Rastúci exportný apetít slovenských firiem môžeme pritom pozorovať aj na dátach Štatistického úradu SR. V marci 2021 dosiahol celkový objem zahraničného obchodu nový rekord, keď prekonal hranicu 8 miliárd eur. Viac slovenských produktov smerovalo na trhy krajín Európskej únie, ale aj do zvyšku sveta. Primárnym vývozným artiklom stále ostávajú dopravné prostriedky, pri ktorých hrá najsilnejšiu rolu automobilový priemysel. Na našej „road map“ slovenského exportéra si ukážeme, aké zahraničné

trhy patria medzi najobľúbenejšie a ktoré naopak vykazujú najväčší potenciál na prebádanie, akú exportnú stratégiu zvoliť a ako získať dáta a informácie potrebné pre jej tvorbu. Okrem samotnej realizácie vývozu preberieme možnosti financovania a ponuku produktov, ktoré nám v našom snažení môžu pomôcť. Pozrieme sa na možné riziká a medzinárodné právne normy, ako aj štátne inštitúcie, ktoré tieto pravidlá vytvárajú, či poskytujú poradenstvo a potrebnú pomoc.

## Takto sa podieľal export na predaji tovarov a služieb:

Zdroj: infogram.com

rok	export v mld.eur	HDP v mld.eur	podiel exportu na HDP v %
2019	80,3	93,9	85,5
2018	79,5	88,6	89,2
2017	74,8	84,9	88,1
2016	70,0	81,2	86,2
2015	67,7	79,1	85,6
2014	64,7	76,1	85,0
2013	64,2	74,2	86,5

## Kam exportujeme najviac (2019):

Zdroj: Štatistický úrad SR

krajina	Objem v mld.eur	podiel na celkovom exportu v %
Nemecko	17,7	22
Česká republika	8,8	11
Poľsko	6	7,5
Francúzsko	5,6	7
Maďarsko	5,2	6,5
Ostatné krajiny	37	46



Export je pre Slovenskú republiku životne dôležitá súčasť ekonomiky. Existuje na to viacero dôvodov a predispozícií, najmä geografická poloha a veľkosť trhu. Faktom však je, že napriek týmto skutočnostiam aj historickému dedičstvu v oblasti exportu, štruktúra slovenského zahraničného obchodu má vážne trhliny. Dokazuje to množstvo ukazovateľov, štatistík, medzinárodných hodnotení, ale aj nedávno publikovaná analýza „Krehká realita slovenského exportu“, vypracovaná Radou slovenských exportérov v spolupráci s Ekonomickou univerzitou v Bratislave. Potrebu transformácie a inovatívnych prístupov, efektívnych na prienik na zahraničné trhy, a s tým súvisiaci nevyhnutný rast medzinárodnej konkurencieschopnosti, urýchlila pandémia koronavírusu.

Preto je potrebné neustále komunikovať s podnikateľskou obcou, zjednodušovať procesy a ponúkať inovatívne riešenia. V biznise sú správne informácie v správnom čase základom pre rozhodovanie. Verím, že aj tento e-book, na ktorom sme participovali so Slovenskou sporiteľňou, Euler Hermes, právnu kanceláriou Lansky, Ganzger + Partner Rechtsanwälte a súkromným sektorom, pomôže slovenským podnikateľom nájsť tie správne a optimálne riešenia na prienik na zahraničné trhy.

**Lukáš Parížek**  
predseda Rady slovenských exportérov







# Vďaka medzinárodnej pomoci je pre export zaujímavá aj Afrika

**Pri výbere vhodnej krajiny pre slovenské výrobky netreba chodiť ďaleko.**

Najväčším obchodným partnerom domáceho priemyslu je už dlhodobo Nemecko a celkovo približne 85 percent tovarov posielame do krajín Európskej únie. Pokiaľ neovládáte nemčinu ani angličtinu, určite sa pri dohadovaní spolupráce budete vedieť dohodnúť s našimi českými susedmi! Česká republika je čiastočne aj preto naším druhým najsilnejším odberateľom.

**Najobľúbenejšie trhy slovenských exportérov:**

- Nemecko
- Česká republika
- Poľsko
- Francúzsko
- Maďarsko
- Rakúsko
- Veľká Británia
- Taliansko
- Rumunsko

Naopak, niektoré najvzdialenejšie trhy ako Austrália a Južná Amerika môžu spôsobiť namiesto radosti z prekvitajúceho obchodu, skôr bolesti hlavy. Dôvodom sú predovšetkým silné a zabehnuté obchodné spojenia z minulosti. „Na týchto kontinentoch sme nenašli prienik z dôvodu dostatočného odbytu a lepších obchodných podmienok na iných kontinentoch. Austrália a Južná Amerika sú najvzdialenejšie kontinenty a tradične zásobované z Nového Zélandu a Severnej Ameriky,“ upozorňuje p. Sitár.

Podľa Igora Sitára zo spoločnosti PRP je najväčším odberateľom jej drevárskych výrobkov Maďarsko, avšak z pohľadu budúcnosti sa zaujímavejšie javí iná krajina.



**Najväčší potenciál má Nemecko z dôvodu rastúcej produkcie inžinierskych drevárskych produktov a rozširovania uplatnenia dreva v stavebníctve.**

**Igor Sitár, generálny riaditeľ PRP**

## Do Nemecka najviac vyvážame:

- autá
- stroje a zariadenia
- kovy a výrobky z nich
- chemické výrobky
- obuv



### Poradie kontinentov podľa exportu (v mil. eur, 2019):

Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky

1.	<b>Európa</b>	71 896
2.	<b>Ázia</b>	3 953
3.	<b>Severná a Južná Amerika</b>	3 352
4.	<b>Afrika</b>	739
5.	<b>Austrália</b>	315





**Nie je všetko len o racionálnych vzťahoch a ekonomických údajoch. Do hry vstupujú aj zakorenené predstavy o výrobkoch východnej Európy, ktoré stále ovplyvňujú niektorých odberateľov a zákazníkov zo Západu.**

Zjednodušene povedané, ide o predsudky a s tými sa ťažko bojuje. Napríklad technologickej spoločnosti MicroStep – MIS, ktorá vyrába prístroje pre meteorológiu, hydrológiu a námorné prostredie, sa ľahšie podniká v krajinách bývalého Sovietskeho zväzu. „Viac rozumieme potrebám aj kvôli spoločnej histórii a transformácii. Ovládame ruštinu a tiež rozumieme potrebám trhu viac ako západná konkurencia. Perspektívne je pre naše produkty aj samotné Rusko,“ tvrdí Jozef Omelka, business development director z firmy MicroStep – MIS.

Ázijské ekonomiky sú dlhodobo považované za rýchlo rastúce trhy a nejaký čas to tak aj naďalej ostane. Technológie spoločnosti MicroStep – MIS sú v krajinách ako Indonézia a Čína či Vietnam a Bangladéš stále viac žiadané a o zvyšovanie svojho trhového podielu sa snaží výrobca aj na africkom kontinente. „Afrika dostáva obrovskú medzinárodnú pomoc. Náš produktový rad – meteorológia, hydrológia je touto pomocou podporovaný,“ konštatuje p. Omelka a dodáva, že v jeho odvetví je skôr ťažšie preniknúť ku zákazníkom na americkom kontinente.





# # Vybranú krajinu spoznajte tak, akoby ste sa tam chceli prestáňovať

**Hoci už máte predstavu, v ktorej krajine  
hľadať nových obchodných partnerov,  
stále sa netreba ponáhľať.**

Dôkladná analýza trhu a marketingový prieskum by mali byť vaším prvým krokom. Až na týchto základoch môžete postaviť pevnú stratégiu, ktorá nepovedie k zbytočnému plytvaniu časom a peniazmi. Dokonca aj návšteva krajiny a osobná skúsenosť môže v konečnom dôsledku zmeniť váš názor. „Používame voľne dostupné dáta, ktoré ďalej dopĺňame prieskumom trhu, návštevou krajín a účasťou na špecializovaných výstavách ako návštevník alebo vystavujúci,“ vysvetľuje Igor Sitár zo spoločnosti PRP.



**Najväčšou výzvou v začiatkoch  
bol pre nás výber spoľahlivých  
a perspektívnych klientov v danej  
krajine.**

**Igor Sitár, generálny riaditeľ PRP**

## Čo si treba všímať

- **technologický pokrok**
- **ekonomickú situáciu**
- **politickú situáciu**
- **sociálne podmienky**

Zdroj: export.slovensko.sk

Tak ako nás aj doma zaujíma, kam naša krajina smeruje, prípadne aké technológie prenikajú do našich životov a menia ich k lepšiemu, aj pri skúmaní exportnej krajiny, ide o dôležité poznatky. Pre výber správnej stratégie je potrebné poznať aj ekonomickú situáciu v regióne a všetky faktory, ktoré s tým súvisia. Bez údajov o tempe rastu vášho odvetvia, dostupnosti pracovnej sily, úrokových sadzieb a daňovej politiky sa do žiadneho exportného dobrodružstva netreba vôbec púšťať.

Rozšíriť svoje podnikanie za hranice domáceho štátu je podobné ako presťahovať časť svojho života

do zahraničia. Kto by sa sťahoval do neznámej krajiny a kto by nepotreboval poznať politické pomery a stabilitu svojej destinácie? Pri podnikaní je to podobné, a tak nezabúdajte na preskúmanie protekcionizmu vo vašom odvetví, administratívne bariéry, či dokonca také základné veci, ako je ochrana súkromného vlastníctva alebo hrozba ozbrojeného konfliktu. S tým súvisia aj životné podmienky obyvateľov, výška dôchodkov, prípadne kultúrne prostredie a morálne hodnoty.

## Skúmajte podrobne trh a preverte:

- **objemy tržieb v odvetví**
- **koľko je možné z trhu získať**
- **správanie spotrebiteľov**
- **čo ponúka konkurencia**
- **ako sa dostane váš produkt ku zákazníkovi**

Zdroj: export.slovensko.sk

Aby ste získali predstavu, koľko treba pre cieľový trh vyrobiť, je potrebné vedieť, koľko môžete predať, a teda aké objemy tržieb dané odvetvie dosahuje. Podľa týchto informácií si môžete vypracovať podrobný plán s konkrétnymi číslami. Avšak na konci každej hodnoty a štatistiky sa skrýva konkrétny zákazník. Kto moje výrobky kupuje a prečo, je otázka, ktorá nesmie pri vašich analýzach chýbať. Preferencie kupujúcich, ich štruktúra a motívy nákupu vám pomôžu aj pri určovaní konečnej ceny výrobkov, či pri budovaní reklamnej stratégie. Samozrejme, je nevyhnutné vedieť, kto ide proti vašim záujmom. Ešte predtým než spravíte nezvratné rozhodnutia, je ideálne spoznať konkurenciu.

Kľúčové informácie je možné získať vlastným výskumom, mnoho ich je však dostupných zadarmo a zverejnených na internete. Okrem „prieskumu od stola,“ váš prehľad obohatí aj spoznávanie prostredia na vlastnú kožu. V konečnom dôsledku môže zavážiť aj podnikateľská intuícia, prípadne schopnosť nadväzovať nové obchodné prepojenia, ako naznačuje Ľubomír Jančošek zo spoločnosti Engul.



**Odborné a networkingové podujatia, ktoré môžu pomôcť s novými kontaktmi, na Slovensku organizuje Rada slovenských exportérov.**

## Oblíbené informačné zdroje exportérov:

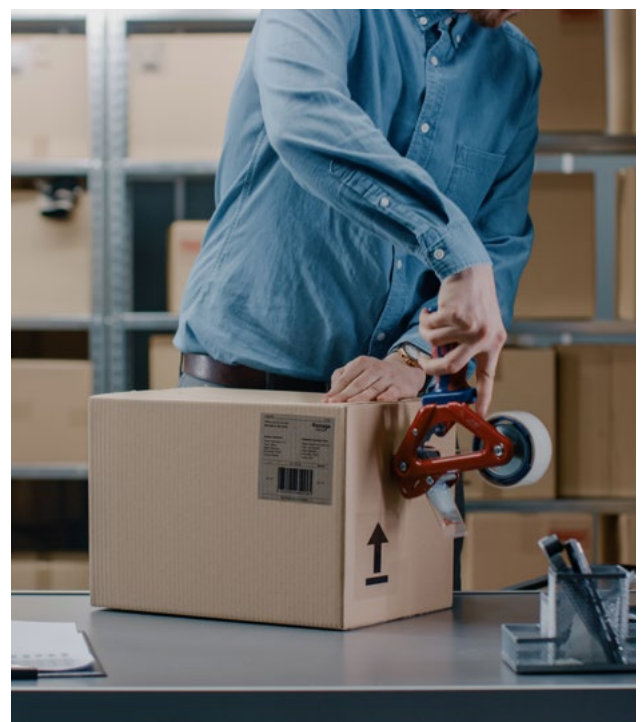
- **profily všetkých krajín sveta**
- **v čom sa krajiny líšia**
- **medzinárodné štatistiky**
- **technické štandardy**
- **možné riziká**
- **ekonomicko-obchodné analýzy**

Zdroj: [export.slovensko.sk](http://export.slovensko.sk)



**Orientovali sme sa predovšetkým na okolité krajiny a krajiny, v ktorých sme vedeli nadviazať osobné kontakty.**

**Ľubomír Jančošek, Engul**





# Preverte si podmienky v krajine aj partnera

Tak ako každému dôležitému kroku v živote, aj vstupu na nový obchodný trh musí predchádzať analýza a zváženie možných rizík a komplikácií. Podcenenie tohto kroku by mohlo spôsobiť problémy v budúcnosti, prípadné straty či priamo ohrozenie finančného zdravia spoločnosti.

V prípravnej fáze, v ktorej sa zoznamujeme najmä s podmienkami v zahraničí, je dôležité spoznať podnikateľské prostredie danej krajiny. To, samozrejme, závisí od tamojšieho politického systému a právneho poriadku. Je preto vhodné preveriť si, či sa môžeme spoľahnúť na vnútroštátnu legislatívu

## Čo potrebujeme vedieť o exportnom trhu:

- veľkosť trhu
- dovozný režim
- colný režim
- celkovú hospodársku situáciu
- predpokladaný vývoj dopytu
- geografické a kultúrne pomery

Zdroj: Eximbanka – Manuál slovenského exportéra

a na dodržiavanie medzinárodného práva. Dôležitým dielom skladačky je aj skutočnosť, či má Slovenská republika svoj zastupiteľský úrad v cieľovej krajine. Rovnako dôležité, ako preveriť exportnú krajinu, je aj kontrola obchodného partnera. Dôsledná previerka môže ušetriť finančné náklady a pomôže

predísť prípadom, keď už nemáme svoj tovar, ale ani peniaze zaň. Nejde pritom o žiadnu vedu. Stačí preveriť všetky dostupné informácie o zahraničnom partnerovi, prípadne si ich priamo od neho vypýtať.

Predtým ako krajinu opusí prvý balík či kamión, je potrebné preskúmať colné a daňové predpisy v krajine, do ktorej zásielka smeruje. Bude sa na výrobky uplatňovať clo? Európska únia je aj colnou úniou, a tak v rámci jej členských krajín tento problém nehrozí. Avšak ani tu nemusia mať naši exportéri na ružiach ustlané. Podľa Ľubomíra Jančoška, výkonného riaditeľa spoločnosti Engul, nie sú podmienky v Európskej únii pre všetkých rovnaké. „V rámci EÚ síce platia jednotné predpisy, ale verejné aj neverejné obchodné súťaže sú nastavované tak, aby mal zahraničný uchádzač sťaženú pozíciu,“ upozorňuje.



**Súčasťou previerky nemusia byť a zvyčajne ani nebývajú informácie tvoriace obchodné tajomstvo preverovanej spoločnosti.**

**JUDr. Martin Jacko, konateľ, Lansky, Ganzger & Partner Rechtsanwälte**

## V kúpnej zmluve nesmie chýbať:

- **názvy a adresy oboch subjektov**
- **opis tovaru**
- **množstvo**
- **cena tovaru**
- **platobné podmienky**
- **dodacie podmienky**
- **zabezpečenie záväzkov**

Zdroj: Eximbanka – Manuál slovenského exportéra

Nie všetky typy tovarov môžu slobodne putovať cez hranice do cieľových krajín, a tak vzniká ďalšia nástraha. Treba preveriť predpisy upravujúce postavenie zahraničného podnikateľa v danej krajine a súvisiace obmedzenia. Je možné, že bude potrebné zaregistrovať sa ako dodávateľský subjekt, pričom na dovoz niektorých výrobkov môže byť potrebná aj špeciálna výnimka alebo licencia.

Po svedomitej príprave a zvážení všetkých faktorov je možné konečne vykročiť príležitosti v ústrety. Po vykonaní potrebných registračných povinností už nič nebráni príprave a podpisu dohody o spolupráci. Tá hovorí o tom, s kým a za akých podmienok ideme obchodovať. Pred samotnou obchodnou zmluvou, ktorá už hovorí o konkrétnych platobných podmienkach, spôsobe dodania tovaru či zabezpečení záväzkov, odporúčajú odborníci vypracovať aj rámcovú dohodu.







# # Nezahodíte príležitosť len kvôli nedostatku kapitálu

**Ak predáte pohľadávku, zaplatenia sa nemusíte báť. Využite aj iné bankové nástroje na zníženie rizík.**

Získanie zahraničného partnera, ktorý má záujem o váš tovar, je výbornou správou. Avšak, kým nie je celá objednávka vyexpedovaná a pohľadávky uhradené, nemáte ešte vyhraté. Pritom práve dostupnosť kapitálu môže byť problémom, ktorý vás zabrzdí v snahe o rozšírenie podnikania za hranice štátu. Našťastie existuje viacero spôsobov ako rozšíriť svoje podnikanie a zároveň mať pokojný spánok.



Tak ako je dôležitý výber spoľahlivých a perspektívnych obchodných partnerov, nemenej dôležitý je aj výber správneho finančného partnera. Slovenská sporiteľňa má v portfóliu všetky riešenia potrebné pre hladký priebeh realizácie exportu.

**Katarína Gašparovská, riaditeľka odboru finančné riešenia pre firmy Slovenskej sporiteľne**

## Zabezpečte si financovanie

Jednou z možností, ako prekonať problém s nedostatkom zdrojov na realizáciu obchodnej zmluvy, je takzvané **kontraktové financovanie**. Vďaka uzavretej dodávateľskej zmluve s odberateľom môžete získať financovanie celého obchodného cyklu, od nákupu materiálu a zabezpečenia výroby až po dodávku tovaru a inkasovanie platby od jeho odberateľa. Podmienky financovania sa pritom dajú ušít na mieru každému obchodnému prípadu. **Banky a poisťovne totiž ponúkajú širokú paletu služieb, ktoré sa dajú individuálne nastaviť.**

Vzhľadom na to, že ide o účelové financovanie kontraktu, banky skúmajú platobné a dodacie podmienky, bonitu odberateľa, schopnosť dodávateľa dodať predmet kontraktu. Základným predpokladom financovania sú dobre nastavené podmienky dodávateľskej zmluvy.

## Predajte vaše pohľadávky banke

Aby ste boli konkurencieschopní, môžete ponúknuť, alebo od vás odberateľ môže požadovať odloženú platbu, t. j. aby ste mu umožnili zaplatiť faktúry neskôr po dodávke, napr. 90 dní od vystavenia faktúry. Vďaka predaju pohľadávok banke, nemusíte čakať na úhradu faktúry, ale môžete získať financie ešte pred splatnosťou vystavených faktúr,



čo môže mať vplyv na ekonomickú situáciu firmy, a to nielen v náročných hospodárskych časoch. Banka okrem úhrady faktúry pred lehotou splatnosti, preberie na seba riziko neuhradenia exportnej pohľadávky a správu pohľadávok.

Ak je predmetom exportu technológia, alebo investičný celok, je možné, že odberateľ bude požadovať splátkový kalendár na úhradu dodaného predmetu. Aj v tomto prípade môžete dlhodobú pohľadávku predať banke a získať nielen finančné prostriedky pred lehotou splatnosti, ale aj ochranu pred nezaplatením. Aj vtedy je dôležité nastavenie podmienok kontraktu, hlavne či je zaplatenie tovaru zabezpečené bankovou zárukou alebo dokumentárnym akreditívom, prípadne je možné pohľadávku poistiť. O možnostiach financovania alebo zabezpečenia sa poraďte s vašou bankou už v čase prípravy obchodnej zmluvy.

## Exportný odberateľský úver pomôže s hladkým priebehom obchodu

Zaujímavým spôsobom, ako zabezpečiť hladký priebeh cezhraničného obchodu, bez finančných komplikácií, je exportný odberateľský úver. Poskytuje ho banka v krajine exportéra odberateľovi na to, aby umožnila zaplatiť exportérovi cenu za dodaný tovar. Účelom týchto úverov je podporovať export domácich tovarov a služieb. Preto časť exportovaného tovaru musí byť slovenského pôvodu. Úver je poistený slovenskou exportno-importnou bankou EXIMBANKA, a to až do výšky 95 percent hodnoty úveru.

## Výhody exportného úveru:

- **nehrozí nezaplatenie dodaného tovaru**
- **dlžníkom úveru je zahraničný odberateľ**
- **úroky a poplatky hradí odberateľ**
- **úver je poistený EXIMBANKOU až do výšky 95 %**

## Získajte záruku od banky

Každá dohoda nesie určité riziko, či už na strane dodávateľa, alebo odberateľa.

Pri obchodovaní so zahraničným odberateľom, s ktorým nemáme takmer žiadnu históriu, je riziko nezaplatenia tovaru ešte o niečo väčšie. Preto je vhodné požadovať ako zabezpečenie platobného rizika platobnú bankovú záruku, alebo dokumentárny akreditív. Odberateľ môže od vás požadovať zabezpečenie rizika riadneho splnenia kontraktu, vrátenia akontácie alebo povinností v rámci záručnej lehoty. Preto banky ponúkajú rôzne druhy bankových záruk, ktoré sa ani zďaleka nevzťahujú len na medzinárodný obchod.

## Banka sa môže zaručiť za:

- **ponuku**
- **vrátenie akontačnej platby**
- **riadne splnenie kontraktu**
- **kvalitu**
- **zádržné**
- **zaplatenie kúpnej ceny**

Na zabezpečenie platobného rizika sa okrem bankovej záruky využíva dokumentárny akreditív. S týmto platobným a zabezpečovacím nástrojom sa stretnete hlavne pri obchodovaní s ázijskými krajinami. Výhodou akreditívu je, že banka odberateľa sa zaviazala zaplatiť tovar po predložení dokumentov, ktoré sú dohodnuté v akreditíve.

## Poistite si svoje pohľadávky

Užitočným nástrojom, ako ochrániť podnikanie pred neplatičmi na strane odberateľov, je poistenie pohľadávok, ktoré kryje vaše nezaplatené faktúry za dodané služby či tovar. Poistenie pohľadávok navyše umožňuje vopred efektívne zhodnotiť vašich potenciálnych zákazníkov či priamo odhaliť možných neplatičov. V prípade, že sa odberatelia do insolvenencie dostanú, poisťovňa vás odškodní. Na trhu existujú produkty určené pre malé firmy, ako aj pre väčšie spoločnosti, takže poistiť sa môže každý podnikateľ.



**Ak sa vaši zákazníci dostanú do insolvenencie alebo do dlhotrvajúceho omeškania, dostanete odškodnenie až do hodnoty dodaných tovarov a služieb.**

**Peter Mucina, riaditeľ EULER HERMES**

## Ako funguje poistenie pohľadávok:

- kontrola situácie u odberateľa
- nastavenie poistných limitov
- každodenné podnikanie
- aktualizácia poistných limitov
- rozšírenie podnikania
- hlásenie poistnej udalosti
- vymáhanie pohľadávok

Zdroj: Euler Hermes

## Nezabúdajte na ostatné riziká

Svet je chaotické miesto a okrem komerčných rizík ako platobná nevôľa či platobná neschopnosť existujú napríklad aj politické riziká zahraničného obchodovania. Tie zahŕňajú udalosti, akými sú napríklad štrajk, teroristický útok či administratívne opatrenia vlády a prírodné katastrofy, ktoré by vás mohli dostať do ťažkej situácie. Znie to absurdne, ale musíte predvídať aj nepredvídateľné okolnosti. Proti všetkým týmto prípadom sa dá poistiť v spoločnosti EXIMBANKA.

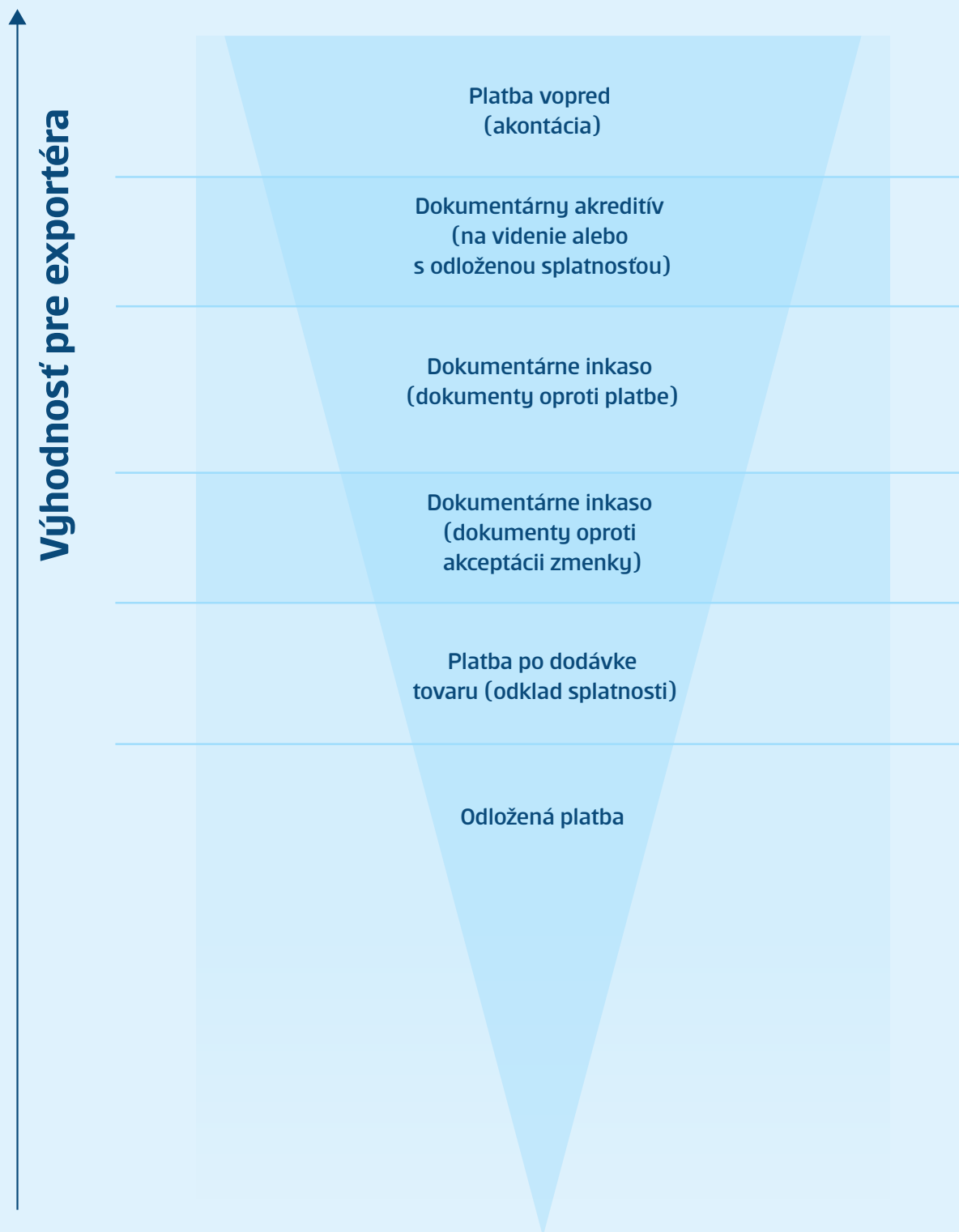
## Exportujte s nami, bezpečne a bez rizika

Potrebujete poradiť či hľadáte informácie (nielen) o financovaní exportu?

Zistiť viac

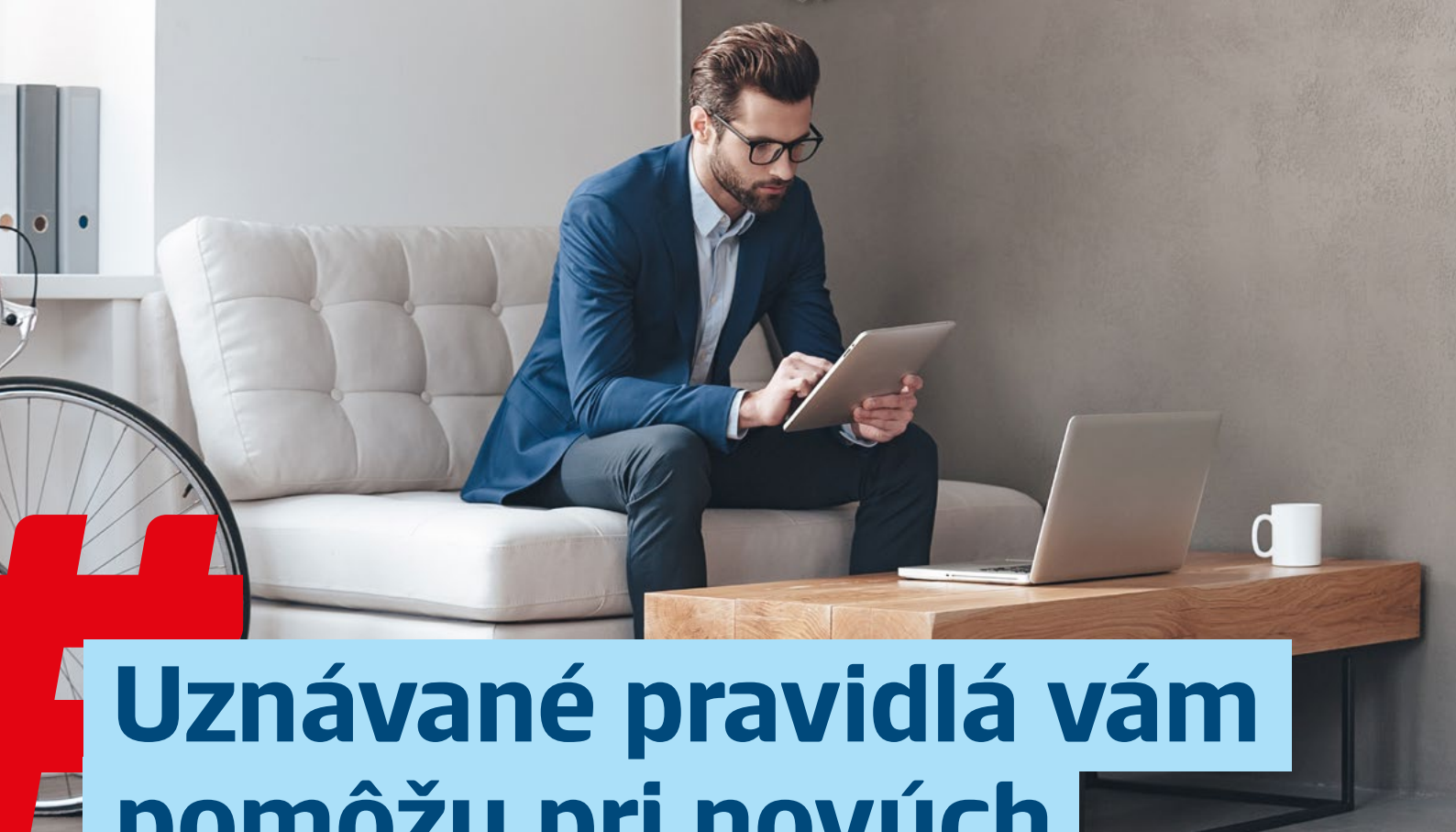


# Stratégia výberu platobných podmienok z pohľadu exportéra



## Platobné podmienky





# Uznávané pravidlá vám pomôžu pri nových dohodách

**Dodávku tovaru môže spomaliť aj zákazník. Dobrá dohoda znamená dobrý spánok.**

Vedieť sa vyhnúť neplatičovi, či dobre odhadnúť potreby trhu, vie už každý exportér veľmi dobre. Za hranicami však môže každá takáto chyba bolieť o niečo viac a aj jej dosah býva významnejší. Dôležité je preto spoznať všetky riziká v zahraničnom obchode, dobre ich preskúmať a svoje kroky následne prispôbiť. Len tak sa môžu naplniť aj naše očakávania z úspešného rozšírenia podnikania za hranice.



**Najväčšie riziká, ktorým sme čelili, boli krachy firiem a následné nezaplatenie. Toto riešime platobnými podmienkami. Neposielame tovar, pokiaľ nie je minimálne 90 percent zaplatené.**

**Jozef Omelka, business development director, MicroStep-MIS**

## Aké riziká poznáme:

- teritoriálne
- trhové
- komerčné
- iné (jazykové, právne, rozdielne kultúrne zvyklosti)

## Teritoriálne

Väčšina nástrah, ktoré na začínajúceho exportéra čakajú, sa dajú zhrnúť do troch základných skupín. Tou prvou sú teritoriálne riziká a upozorňujú nás na neistoty v politickej a ekonomickej oblasti našej cieľovej krajiny.



Podcenenie tejto nástrahy vás môže pripraviť o zaslúženú platbu za dodaný tovar či rovno o celú investíciu. Namiesto očakávaných ziskov z medzinárodného obchodovania tak môže naopak prísť k poklesu hodnoty vašej spoločnosti.

**Jozef Hrabina, hlavný analytik Rady slovenských exportérov**

## Trhové

Každá výzva prináša spoločnosti neistotu a snaha o umiestnenie svojich výrobkov na zahraničnom trhu nie je výnimkou. Produkt môže byť vynikajúci, no napriek tomu sa môže stať, že si svoje miesto na novom trhu nenájde, resp. že nebude zodpovedať požiadavkám importéra. Povestným polenom pod nohami môže byť v tomto prípade štátny zásah, zmena dopytu po danom tovare, ale napríklad aj vplyv prírody a sezónny výkyv.





## Komerčné

Dôveruj, ale preveruj. Práve v tomto duchu sa nesú aj komerčné riziká, ktoré nás upozorňujú na nesplnenie záväzku zo strany obchodného partnera. Môže ísť o neschopnosť, ale aj o neochotu dodržať dohodnuté podmienky. Pre spokojnejší spánok sa treba zamerať na spoľahlivosť obchodného partnera, ale aj na kvalitu obchodnej dohody či jej vymáhateľnosť. Nemusí byť výnimkou, že odberateľ brzdí vzájomnú spoluprácu, čo má za následok oneskorenie aj záverečnej platby.

Za posledné storočia sa v medzinárodnom obchode vytvorili zvyklosti, ktoré exportérom pomáhajú preklenúť rozdiely a odstrániť neistotu. Najpoužívanejšími sú doložky **INCOTERMS**. Tie určujú povinnosti predávajúceho a kupujúceho, súvisiace s dodávkou a prevzatím tovaru.

O vzorové zákony pre zahraničný obchod sa postarala Komisia OSN pre právo medzinárodného obchodu **UNCITRAL**. Ďalším zjednodušením súborom noriem pre celosvetové použitie je **UNIDROIT**, ktorý bol vytvorený v Ríme.

## Dodacie podmienky INCOTERMS stanovujú pravidlá predovšetkým pre:

- spôsob, miesto a okamih predania tovaru kupujúcemu
- spôsob, miesto a okamih prechodu nákladov, ale aj rizík z predávajúceho na kupujúceho, informovanie o expedícii
- ďalšie povinnosti strán pri zaistení dopravy, náklady a vykládky tovaru, sprievodných dokladov, kontroly, poistenia, colného konania a pod.



Špecifickým rizikom nášho odboru činnosti je občasný nedostatok súčinnosti zahraničného zákazníka, pri príprave podmienok na realizáciu nášho zariadenia u zákazníka.

**Lubomír Jančošek, výkonný riaditeľ spoločnosti Engul**



# Exportná banka môže poradiť aj pomôcť so zárukami

**Hoci každá súkromná spoločnosť „kope“ sama za seba, zodpovednosť za podporu exportu leží predovšetkým na pleciach štátnych inštitúcií.**

Jednou z najdôležitejších je v tomto ohľade exportno-importná banka EXIMBANKA SR, ktorá okrem úverov poskytuje aj rôzne záruky a poistenia pri cezhraničných obchodoch. Ide o exportno-úverovú inštitúciu so sídlom v Bratislave, ktorá neodmietne podať pomocnú ruku či poradiť malým, stredným ani veľkým spoločnostiam s exportnými ambíciami. Podľa Ľubomíra

Jančoška, zo spoločnosti Engul, bola EXIMBANKA nápomocná v nemalej miere. „Najmä pri zabezpečení financovania finančne zložitých projektov,“ hovorí Jančošek.

## Užitočné kontakty a informácie:

- **Ministerstvo hospodárstva**
- **Ministerstvo zahraničných vecí**
- **Ministerstvo financií**
- **Ministerstvo pôdohospodárstva**

## Export a podnikanie podporujú:

- **Exportno-importná banka Slovenskej republiky**
- **Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu**
- **Rada slovenských exportérov**
- **Slovenská záručná a rozvojová banka**
- **Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora**
- **Slovak business agency**
- **Slovenská inovačná a energetická agentúra**

O budúcnosť Slovenska, ktoré je úspešné na exportných trhoch, ale zároveň atraktívne aj pre zahraničné peniaze, sa stará Slovenská agentúra pre rozvoj

investícií a obchodu SARIO. Táto organizácia dokáže efektívne pomôcť s prezentáciou našich spoločností za hranicami. Ak potrebujete nájsť zaujímavý rýchlorastúci trh či pomôcť s účasťou na zahraničnom veľtrhu, obráťte sa na SARIO. Spoločnosť MicroStep-MIS napríklad využíva obchodné cesty, ktoré táto agentúra organizuje, a získava tak nové kontakty, skúsenosti a informácie.



**Byť členom vládnej misie nám pomáha otvárať dvere k rokovaniam v navštívených krajinách.**

**Jozef Omelka, business development director, MicroStep-MIS**

## S akými zahraničnými cestami môže SARIO pomôcť:

Podujatie	Miesto konania	Zameranie
EuroBLECH	Hannover, Nemecko	kovoobrábanie
MIDEST	Lyon, Francúzsko	subkontračný veľtrh
METAL SHOW & TIB	Bukurešť, Rumunsko	technický veľtrh
JEC WORLD	Paríž, Francúzsko	kompozitné materiály
ITM Poznaň	Poznaň, Poľsko	subkontrakčný veľtrh
ELEKTRO Moskva	Moskva, Rusko	elektrotechnický priemysel
KazBuild	Almaty, Kazachstan	stavebný priemysel

Zdroj: SARIO

# Chcete mať prehľad o aktuálnom dianí v biznise?

Inšpirujte sa naším užitočným obsahom a zistite, **#akonato!**

**#ako  
nato**

konferencia

Najväčšie biznis podujatie s praktickými  
know-how od osobností (nielen) z biznisu

**Website  
Story**

Úspešné príbehy webov,  
ktoré predávajú

**#ako  
nato**

Finančná akadémia

Ako riadiť cash flow firmy počas krízy  
a ďalšie užitočné témy

**Webináre**

Aktuálne biznis témy očami  
odborníkov

# Pomáhame slovenským firmám na svetové trhy

**SLOVENSKÁ**   
sporiteľňa

Zistite viac, ako vám vieme pomôcť  
s expanziou na zahraničné trhy

 [www.slsp.sk/biznis/export](http://www.slsp.sk/biznis/export)



E-book vám prináša  
Slovenská sporiteľňa a #akonato