



Podpora štátu

Pomoc s exportom? Stačí biznisu zlepšiť podmienky

Slovenskí podnikatelia budú konkurencieschopní na zahraničných trhoch najmä vtedy, keď ich štát nebude dusiť doma

Tomáš Nejedlý

Vyvinuli chemický náter pre semienka, ktorý prifahuje vodu a pomáha tak poľnohospodárom ochrániť úrodu pred suchom či výrazne zvýšiť výnosy z hektára. Jedným z prvých trhov, na ktorom sa rozhodli otestovať originálny výrobok, bol Irán. Neuspeli. „Bez spoľahlivého miestneho partnera je náročné sa presadiť v exotickom zahraničí a na diaľku si jeho kvalitu neviete overiť,“ hovorí riaditeľ firmy Pewas Ján Horváth. Komunikácia s iránskou firmou bola zdĺhavá a ani po mesiacoch slovenskí podnikatelia nevedia, na čom sú a či má rozbeh na iránskom trhu šancu – napríklad pre legislatívne bariéry. „Pomohlo by nám, keby SARIO, Slovak Business Agency alebo ekonomickí diplomati dokázali malým a stredným podnikateľom poskytnúť informácie o relevantných lokálnych partneroch,“ dodáva J. Horváth.

Vládne opatrenia

Štát má proexportnú politiku. Eximbanka ponúka vývozcom záruky a poistenie napríklad pri vstupe do tendrov a zákaziek v krajinách mimo EÚ alebo do rizikovejších transakcií, ktoré nechcú podporiť komerčné subjekty. Tradičné sú tiež podnikateľské misie do zahraničia, keď ústavných činiteľov sprevádzajú vybraní podnikatelia. „Ministerstvo hospodárstva vypracovalo dotazník pre hodnotenie námetov a požiadaviek podnikateľov v oblasti podpory exportu. Z výsledkov je zrejme, že kladú dôraz na svoju prezentáciu na veľtrhoch a výstavách v zahraničí,“ tvrdí hovorca rezortu Ma-

roš Stano. Agendu aktuálne zastrešuje Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) – od septembra 2017 spustila napríklad eurofondový projekt Podpora internacionalizácie malých a stredných podnikov. Jednou z aktivít projektu je podpora účasti firiem na veľtrhoch a výstavách v cudzine.

Zamestnávateľské zväzy však upozorňujú, že slabo funguje sieť ekonomických diplomatov a zastupiteľských úradov v zahraničí. „Diplomati nestihajú pomáhať slovenským firmám dohadovať zákazky v zahraničí. Vyšší počet diplomatov by pomohol najmä vo vybraných exportne zaujímavých krajinách,“ nazdáva sa generálny sekretár Asociácie priemyselných zväzov Andrej Lasz. Väčší dôraz by sa podľa neho mal klásť aj na odbornosť slovenskej ekonomickej diplomacie.

Zjednodušte prostredie

Oslovení podnikatelia by viac ako nové proexportné programy privítali zjednodušenie podnikateľského prostredia. „Štát podporuje veľkých ako Jaguar Land Rover daňovými prázdninami a podobnými úľavami. Úplne by stačilo, aby rovnako pomohli aj nám, pomôžu napríklad nižšie odvody, veď čoskoro budú tí naši nemeckí konkurenti lacnejší ako my,“ upozorňuje Ján Haramia z rovnomennej rodinnej firmy na výrobu transformátorov, ktorá vyváža najmä do Česka. „Vzhľadom na digitálny charakter našej produkcie necítíme žiadne bariéry v exporte a ani nepotrebujeme pomoc štátu. No trápia nás byrokratické bariéry, napríklad keď chceme zamestnať programáto-

rov z Ukrajiny, aby sme mohli ďalej rásť,“ konštatuje Daniela Vunhu z firmy Sygic, ktorá sa venuje vývoju elektronickej navigácie.

Štát zvyšuje náklady

Zamestnávateľské združenia riešia podporu exportu cez Radu vlády SR na podporu exportu a investícií. „Presadzujeme podporu, ktorá by vychádzala z reálnych potrieb firiem a prioritne by sa koncentrovala na regióny, kde je úloha štátu pri otváraní dverí podnikateľom nevyhnutná, napríklad v Ázii,“ tvrdí Martin Hošťák z Republikovej únie zamestnávateľov. Aj podľa neho však proexportná politika úzko súvisí najmä s konkurencieschopnosťou slovenských firiem na zahraničných trhoch. „Štát musí vytvoriť lepšie podmienky pre firmy, aby mohli konkurovať kvalitou aj cenou,“ hovorí. Vláda by preto nemala prijímať legislatívne opatrenia, ktoré firmám zvyšujú nákla-

dy. Pritom sú tu opačné trendy, či už ide o nedávno ohlásený nový sociálny balíček alebo dlhodobo nepružnú pracovnú legislatívu či vysoké odvodové zataženie. „Odhadujeme, že kombinácia byrokratickej záťaže a daňovo-odvodovej záťaže predstavuje pre firmy náklady 12 miliárd eur ročne,“ dodáva M. Hošťák.

Aj Asociácia priemyselných zväzov navrhuje zlepšiť podporu exportu cez register slovenských firiem, v ktorom by bolo možné firmy jednoducho vyhľadávať cez opis výrobného portfólia a služieb. „Ponúkajú produktov na výstavách či veľtrhoch nie je pre malých a stredných podnikateľov zo Slovenska efektívne. Aktivity sa presúvajú do virtuálneho prostredia, napríklad na elektronické burzy či internetové obchody,“ hovorí A. Lasz.

Zviditeľniť sa

„Najviac nám pomohol úspech v európskom programe Horizon 2020, začali sa nám ozývať veľké osivárske firmy, s ktorými sme sa dohodli na spolupráci a budú nás zastupovať aj na zahraničných trhoch, na ktoré sme príliš malí,“ hovorí J. Horváth. Projekt obalovania semien získal od Európskej komisie dotáciu 50-tisíc eur a odborných mentorov na prípravu biznisu. Po úspešnom ukončení tejto fázy môže firma dostať z programu ďalšie dva milióny eur na realizáciu biznis plánu. „Firmy, s ktorými sme vďaka programu nadviazali spoluprácu, testujú náš produkt v 11 krajinách, a keď sa testy skončia dobre, stanú sa našimi distribučnými kanálmi pre export,“ uzatvára J. Horváth. © TREND

„Bez spoľahlivého miestneho partnera je náročné sa presadiť v exotickom zahraničí a na diaľku si jeho kvalitu neviete overiť.“

Ján Horváth,
riaditeľ firmy Pewas

