

Kako financirati izvoz?

Slovenska podjetja naj se usmerijo na nove trge.

Žiga Kariž

Ogromen del tistega, kar ustvarijo slovenska podjetja, je namenjenega izvoznim poslom. Le-te je težko izpeljati brez financiranja s strani bank ali drugih virov.

Kako se bodo podjetja lotila izvoznih poslov, je precej odvisno od tega, za kakšno podjetje gre: bodisi majhno, srednje veliko bodisi veliko. Je podjetje mlado ali že utečeno ali pa morda start-up ali gazela. Na začetku podjetniške poti, ko se boniteta gospodarske družbe šele gradi, si je težje pridobiti zaupanje bank in ugodne pogoje, zato je izredno pomembna funkcija Slovenskega podjetniškega sklada. Kot je povedala direktorica sklada Maja Tomanič Vidovič, podjetnikom pomagajo predvsem z bančnimi garancijami, na voljo pa imajo tudi zagonske spodbude, semenski kapital ter sklad tveganega kapitala; omogočajo pa tudi dostop do tujih vlagateljev. Poleg tega podjetnikom na začetku poslovne poti nudijo mrežo 60 mentorjev, ki s svojim znanjem in izkušnjami nudijo neprecenljivo pomoč.

Počiščeno v lastni hiši

Zagotovo ključen nasvet podjetjem, ki so pred zagotovitvijo izvoza, je podal Andrej Lasič, direktor poslovanja s ključnimi komitenti pri NLB: »Ključno za uspeh izvoza je, da ima podjetje pred tem 'doma počiščeno hišo'. Ko se začne izvoz, malim podjetjem pogosto zmanjka obratnega kapitala. Tako se zgodi, da dobijo naročila, ki pa jih ne morejo izvesti. Pomembno je, da podjetja dobro načrtujejo izvozne dejavnosti in si financiranje zagotovijo pravočasno.«

Banke v tujini nas vidijo drugače

Andrej Svetina, izvršni finančni direktor Iskratela, podjetja, ki kar 75 odstotkov svojih poslov ustvari v tujini, je pojasnil, da pri svojih izvoznih poslih uporabljajo široko paleto storitev, ki jih nudijo banke. V zadnjem času največ sodelujejo s SID banko, ki jim pomaga pri zavarovanju izvoznih poslov, prizadevajo pa si, da bi banka tudi neposredno financirala njihove kupce.

Svetina je še pojasnil, da se večinoma poslužujejo domačih bank. »Pred štirimi leti smo poskusili poslovati z eno večjih nemških bank. A velika razlika nastane že v začetku. Mi v Sloveniji sodimo v kategorijo velikih podjetij, v Nemčiji pa med srednje velika podjetja. Razlika je tudi v odnosu, ustrežljivosti in na koncu tudi v cenah. V našem primeru so bile obrestne

mere sicer nekaj nižje kot pri slovenskih bankah, a je bilo na splošno poslovanje z njimi dražje, tako da njihovih uslug danes praktično ne koristimo več.« Pojasnil je še, da s tujimi bankami poslujejo večinoma zaradi zavarovanja valutnih tveganj, saj na njihovem največjem izvoznem trgu Rusiji poslujejo izključno v rubljah. Dodal je še, da so postopki v ruskih bankah daljši, obrestna mera je višja, potrebnih pa je tudi več zavarovanj.

Banke so ključne

Na primeru zadnjega posla, ki ga je Iskratel izvedel v Turkmenistanu, je Svetina pojasnil, kako pomembno je sodelovanje bank. »Posel je bil naročen na podlagi ukaza predsednika države, zahtev je bilo mnogo, seveda pa smo morali spoštovati tudi pravila OECD. Da smo lahko posel sklenili in dosegli primerne obrestne mere in premije, se je morala v pogajanja vključiti tudi banka,« je razložil.

Usmerjenost v nove trge

Roman Rojc, izvršni direktor SID banke, je poudaril, da je v Sloveniji podjetij, ki bi bila dolgoročno sposobna izvajati tako obsežne posle kot Iskratel, izredno malo. »Želimo si, da bi se podjetja bolj usmerila na nove trge, kot sta Azija in Afrika, kjer so lahko bolj konkurenčna in ustvarjajo višje donose. Premalo se investira v trge, ki bodo v prihodnosti omogočali rast in višje donose.« Ob tem je dodal, da ima SID banka na teh področjih možnost koriščenja mreže nemških razvojnih bank, ki imajo na primer v Afriki kar 70 predstavništev. **gg**

Nova kriza?

Roman Rojc iz SID banke je poudaril, da njihove analize kažejo, da je 20 odstotkov možnosti, da bi do nove krize prišlo še letos. Glede na parametre pa se v banki pripravljajo, kot da bo do nje prišlo najkasneje v treh letih.



Foto: Barbara Reya

»Pomembno je, da podjetja dobro načrtujejo izvozne dejavnosti in si financiranje zagotovijo pravočasno.«

Andrej Lasič, NLB

Podjetja bi se morala po mnenju Romana Rojca bolj usmeriti na trge, kot sta Afrika in Azija.