

Podjetja lahko pridobijo konkurenčno prednost

Podjetja naj se pred sklepanjem izvoznih poslov dobro informirajo o plačilnih in zavarovalnih instrumentih, ker s tem lahko pridobijo konkurenčno prednost oz. si znižajo tveganja.

Barbara Perko

Slovenski izvozniki, investitorji in drugi udeleženci mednarodnega poslovanja se lahko za pomoč pri izvajanju posameznih projektov v tujini obrnejo na banke. V pomoč so jim lahko tako SID banka kot poslovne banke. Na podlagi sodelovanja med SID banko in poslovnimi bankami lahko podjetja uporabijo možnost sindiciranih posojil. SID banka identificira, pregleda ter strukturira posle in povabi poslovne banke k sofinanciranju. »Posojila za razvojne projekte z daljšimi ročnostmi tako dopolnjuje ponudba poslovnih bank, saj lahko poslovne banke financirajo s krajšo ročnostjo, naše posojilo pa z daljšo ročnostjo tako zadosti različnim potrebam razvojnih projektov na trgu,« pojasnjujejo v SID banki.

SID banka ponuja širok spekter produktov, ki jih prilagaja potrebam posameznega izvoznika. V letu 2018 je financirala in zavarovala 20 % celotnega slovenskega izvoza in omogočila lažji izvoz v več kot 116 držav po svetu. »Podjetja pretežno povprašujejo po financiranju in zavarovanju izvoznih poslov v države nekdanje Sovjetske zveze, Zahodnega Balkana, zadnje čase pa tudi v Afriko ter na bližnji Vzhod.« Za slednje je zelo prikladna možnost projektnega financiranja, kjer predstavljajo edini vir poplačila dolgov prihodnji denarni tokovi projekta.

Večji interes malih podjetij po zavarovalnih produktih

»Mala podjetja največ povprašujejo po zavarovalnih produktih, večja pa se zanimajo predvsem za financiranje tujega kupca,« o potrebah podjetij povedo v SID banki. Podjetja se lahko odločijo za neposredno financiranje in zavarovanje, posredno financiranje, financiranje preko skupine SID banke. Malim in srednjim podjetjem na primer ponujajo financiranje obratnega kapitala s preferenčnimi pogoji za izvoznike, ki izvažajo blago/storitve zunaj EU in OECD, kapitalsko krepitev s pomočjo SID/EIF sheme, zavarovanje tveganj pred dobavo, zavarovanje rizikov neplačila dobavljenega blaga ali opravljenih storitev, zavarovanje kredita za pripravo na izvoz in zavarovanje bančnih garancij.

Večja podjetja se zanimajo predvsem za financiranje tujega kupca oz. njegove banke z namenom, da se izvozi blago slovenskega porekla. Možno je tudi zavarovanje odkupa terjatev slovenskega izvoznika, pri čemer svetujejo, da se zavarovanje in odkup dogovorita pred realizacijo komercialnega posla. Možno je tudi, da izvoznik izbere za transakcije komercialno banko, ki svoje transakcije zavaruje pri SID banki.

Svetujejo skozi celoten proces

V NLB posebno pozornost namenjajo zavarovanju poslov. »Namen instrumentov zavarovanja je zavarovanje finančnih ali nefinančnih obveznosti, zmanjševanje tveganja udeležencev posla v primeru neplačila ali neizpolnjevanja drugih pogodbenih obvez v dogovorjenih rokih,« poudarjajo v NLB, kjer komitentom pomagajo in svetujejo v celotnem procesu izpeljave posla.

Vsem, ki šele vstopajo v poslovno razmerje s tujim partnerjem, v Abanki svetujejo, da pri izvoznouvoznih poslih uporabijo enega od instrumentov dokumentarnega poslovanja, saj ti zagotavljajo dodatno zaščito. Na področju dokumentarnega poslovanja so produkti standardni in enaka pravila veljajo povsod po svetu. V Abanki veliko pozornost namenjajo tako digitalizaciji posameznih produktov kot tudi izmenjavi dokumentov, vezanih na posamezen produkt prek sodobnih elektronskih poti.

Da poslovanje s tujino brez zaščite vsaj v začetnih fazah sodelovanja s tujimi partnerji ni priporočljivo, opozarja tudi Tamara Trlep, vodja odseka produktov in podpore prodaji pri poslovanju z gospodarskimi družbami v NKBM. Komitenti se, kot opažajo, največ odločajo za poslovanje z garancijami, tudi akreditivi. V banki bodo tudi v letošnjem letu veliko pozornost namenili osveščanju komitentov o različnih instrumentih, s katerimi lahko obvladujejo tveganja, in na to temo pripravili delavnice. [gg](#)

Podjetjem, ki delajo posle na osnovi pogodbe oziroma naročila, SID banka lahko zavaruje že rizike pred dobavo, ki vključujejo tveganja v zvezi s prekinitvijo oziroma odstopom partnerja od posla.

Podjetja vseh velikosti lahko za internacionalizacijo pridobijo dolgoročne vire SID banke prek sodelujočih poslovnih bank, in sicer tako za pripravo na izvoz kot internacionalizacijo.