



Foto: Zare Modlic

## Možnosti financiranja izvoznega posla

**Pri novih kupcih je smiselno preučiti vse možnosti financiranja posla in zavarovanja terjatve.**

Bojan Ivanc, Analitika GZS



svetovalec

**Financiranje oziroma zavarovanje izvoznega posla bo ustrezno profilu državnega tveganja in tveganja kupca**

Izziv za poslovodstvo: *Na novem trgu smo v zadnji fazi dogovarjanja večjega posla s podjetjem, s katerim prej nismo sodelovali. Ta posel je za nas zelo pomemben, saj moramo za izvedbo le-tega financirati zaloge ter začasno zaposliti 20 novih zaposlenih. Imamo dobro boniteto pri bankah ter smo pretežni izvoznik. Za nas je pomemben obrat denarja, nismo pa tudi naklonjeni temu, da plačila za izvedeno dostavo blaga ne dobimo. Na kakšen način se lahko zavarujemo pred morebitnim neuspehom? Oddelek komerciale je sicer povsem prepričan, da lahko posel izvedemo brez tveganj oziroma je verjetnost neplačila minimalna.*

Vaša dilema je zelo podobna klasični prisposobi, s katero se sooča vsako podjetje ali posameznik, ko pomisli na neko obliko zavarovanja. Subjekti, ki imajo dobro boniteto, imajo tudi večjo moč, da preživijo morebiten negativen razplet. Vendar na drugi strani negativen dogodek (v vašem primeru neplačilo) znižuje vrednost vašemu podjetju, čemur se je dobro izogniti. Z zavarovanjem kredita tujemu kupcu lahko odobrite daljši rok plačila ter se posvetite predvsem svojim poslom. To bo prispevalo k ohranitvi visoke bonitete pri bankah. Hkrati tako zavarovano terjatev lažje predčasno prodate v primeru, da potrebujete likvidnost. Zavarovalna premija je odvisna od

rizičnega razreda države kupca (OECD klasifikacija), ocene rizičnega razreda kupca ter trajanja zavarovanja.

### Ko kupec ni kreditno sposoben

Obstaja tudi možnost, da vaš potencialni kupec nima zadostne kreditne sposobnosti za prevzem kredita glede na boniteto svojega podjetja. V tem primeru se kredit odobri kupčevi banki, ki ga nato posreduje naprej kupcu – svojem komitentu. To je še posebej uporabno, ko se kupci zaradi določenih omejitev ne smejo zadolževati v tujini, lahko pa se le kupčeva banka. S tem svojem kupcu olajšate pridobitev financiranja, ki je s stroškovnega vidika ugodnejše od običajnih kreditov, saj so pri takem zavarovanju banke oproščene kapitalskih rezervacij, kar zmanjša strošek kredita.

### Zavarovanje odkupa terjatve, ko kupčeva bilanca ni najboljša

Vašo nastalo terjatev do kupca lahko tudi zavarujete za odkup. V tem primeru je odkup možen brez regresne pravice. To je uporabno, ko kupci želijo financiranje odkupa s strani vašega podjetja in ne prek banke. To pomeni, da imajo odprto v bilancah obveznost do dobaviteljev, namesto obveznosti do financiranja.

### Ko kupec predlaga akreditiv

V državah, kjer je akreditivno poslovanje razvito, se to pogosto uporabi kot nadomestilo kreditu tuji banki, saj to predvsem poenostavi kreditne postopke in dokumentacijo. Financiranje kupca tako odobri domača banka, ki kredit lahko zavaruje pri zavarovalnici. V državah, kjer so pogoji financiranja precej slabši kot v Sloveniji, je to zelo smiseln instrument. Pri javnih razpisih je to relativno pogost pojav. Na podlagi prejetega prodajnega akreditiva vam domača banka odobri kredit za predizvozno financiranje ali odkupi dokumentarno predložitev, plačljivo na odloženi rok. Plačilo svojim dobaviteljem pa lahko uredite tudi z assignacijami. [gg](#)



Foto: Depositphotos

Analitika  
GZS

