

Sajtóközlemény (2019.06.06.)

Import, export, befektetés, „kifektetés”

Jelenleg is készül az önálló kormánystratégia a „kifektetés” /vagyis a magyar kormányzat törekvése a hazai tőke külföldön történő befektetésére – a profit hazautalásával/ támogatására. Ami a kelet-európai piacokat illeti, leginkább az orosz importőrök, magyar exportőrök és befektetők, valamint a Magyarországon fantáziát látó külföldi üzletemberek a jövő üzleti kapcsolatainak építői. A jó kapcsolati tőkével, orosz és hazai piaci ismerettel rendelkező hitelezők pedig most lépéselőnyben vannak.

Az elmúlt időszakban több alkalommal is napirendre került a „kifektetés”, vagyis a magyar vállalatok külföldi, profitorientált piacra lépése, termelő tőke-kihelyezése, kifejezetten a nyereség hazaszállításának céljával. A Sberbank tapasztalatai szerint a hazai cégek külföldi, különösen az orosz piaci befektetéseiben rejtőzik bőven potenciál. A gyakorlat szerint általában a célországban alapított leányvállalatok esetében jöhet szóba hasonló befektetés-támogatás. A fordított irányú, vagyis a hazai piacra lépő orosz cégek esetében Simon Csaba, a Sberbank kereskedelem-finanszírozási szakértője szerint nagy az érdeklődés, különösen a nagyvállalatok oldaláról. A pénzügyi szakemberének tapasztalata szerint gyakori, hogy a nemzetközi szintre lépő vállalatok a közép-európai terjeszkedés során az odahaza jól bevált bankot, az ismerős márkanévvel keresik.

Konferenciákon építik a kapcsolatot

Több magyarországi konferenciát is rendeztek az elmúlt hetekben, amelynek az orosz és a fehéroroszországi befektetési, gazdasági együttműködési lehetőség volt a témája. A Kelet-Európa Üzleti Klub szervezte eseményen a kamarák és a kormányzat egyaránt képviseltette magát, a hazai és külföldi régiók, valamint üzletemberek térképezték fel a kölcsönös befektetési, üzleti megoldásokat.

Oroszországból leginkább energiahordozókat, nyersanyagokat, energetikai és járműipari gépeket importálnak a hazai cégek, esetükben az importfinanszírozás jelent lehetőséget a hitelintézeteknek. Ami az exportot illeti, Magyarország – többek között – mezőgazdasági gépeket, berendezéseket, vetőmagot szállít a keleti országba, ezen a téren a bankoknak a vevőfinanszírozás és a követelésfinanszírozás tartoznak a hitelezői eszköztárába. Emellett, amennyiben ez szükséges, az exportőr bankja (előleg-visszafizetési és teljesítési) bankgaranciák nyújtásával segítheti az exportügylet létrejöttét. A cél mindkét esetben ugyanaz: megteremteni a bizalmat az egymást kezdetben csak távolról ismerő üzletfelek között és biztosítani az üzletmenet folyamatos finanszírozását, ami végső soron megtermeli a nyereséget mindkét oldalon.

A Sberbank Magyarország Zrt-ről:

A Sberbank Magyarország Zrt. a Sberbank Europe AG leányvállalata, lakossági-, mikro-, KKV- és nagyvállalati ügyfeleknek nyújt teljes körű banki szolgáltatást Magyarországon. A bank 1993 óta működik sikeresen a magyar piacon. A bécsi központú Sberbank Europe csoport Európa 8 piacán van jelen: Ausztriában, Bosznia-Hercegovinában, Horvátországban, Csehországban, Magyarországon, Szlovéniában, Szerbiában és Németországban.