

Sajtóközlemény (2019. 11. 27.)

Válságálló vállalkozás a cél

A gazdasági válságok bírnak néhány jellegzetes, látványos kísérő elemmel: komor jóslatokba bocsátkozó elemzőkkel, drámai bejelentésekkel, tőzsdei mélyrepüléssel, aggodalmas képet vágó politikusokkal, a negyedéves adatokat árgus szemmel figyelő és értelmező szakértőkkel. Az elemzők és vezetők hónapról hónapra a visszaesésre készítik a nyilvánosságot, ami azonban csak nem akar egyelőre eljönni. Mit tegyen most egy vállalkozás, amelyik túl akarja élni a következő válságot?

Alapvetően két szituációt érdemes megkülönböztetni - mondja Szabó Péter, a Sberbank KKV-területének vezetője -, amikor egy vállalkozás rendelkezik hitellel, illetve ha nincs jelenleg hiteltartozása. Ezek eltérő stratégiát követelnek a cégektől.

A szakértő szerint a legelső tanács, hogy a hitelfinanszírozás kapcsán most érdemes önmérsékletet tartani és nem szabad bedőlni a forró pénz ígéretének. Forró pénz alatt azokat a laza kondíciókkal kihelyezett, alacsony fedezettséggel bíró, egyben általában akciós, alacsony kamatú hiteleket hívják, amely rendkívül csábító lehet a vállalkozásoknak a céljaik gyors eléréséhez. Ugyanakkor erre a konstrukcióra jellemző leginkább az is, hogy ezeket szigorítják első körben a hitelintézetek egy esetleges visszaesés bekövetkeztekor, így az érintett cég hirtelen nehezebb helyzetben találhatja magát.

Érdemes tehát most különösen figyelni a hitelfelvétel írott és íratlan törvényeire, tanácsolja a Sberbank szakértője. Vagyis legyen magas a hitel fedezetének és az önerőnek az aránya, valamint bírjon a vállalkozás úgynevezett pufferral is. Ugyanilyen fontos, hogy az igénylési folyamat során alaposan át kell nézni a szerződéses feltételeket, és mindenekelőtt fixált törlesztőrészletű konstrukcióban érdemes gondolkodni, hogy a terhek kiszámíthatók, a recesszió esetén is vállalhatóak maradjanak.

Kedvezőbb a helyzete annak a cégnek, aki az elmúlt évek konjunktúrájának eredményeként most nem rendelkezik tartozással. Ahhoz azonban, hogy a vállalkozás egy válság során is folyamatosan fizetni tudja a béreket, fenntartsa a termelését, esetleg a piaci viszonyok átrendeződését ki tudja használni piacnyeréssel, új piacra lépéssel, tartalékot kell képeznie. Ennek jó módja a hitelfelvétel, ami ráadásul még egy előnyt biztosít a vállalkozásnak: „A válság során fokozottan érvényes az a gazdasági axióma, hogy Cash is King” – mondja Szabó Péter, amit magyarul talán úgy fordíthatnánk: a készpénz az úr. Ez annyit jelent, hogy az azonnal rendelkezésre álló forrással kedvezőbb körülmények között tud hozzájutni a javakhoz a hányattatott piacon egy vállalkozás, kvázi olcsóbban vásárolhat készpénzzel. A válság mindig a kiemelkedés ígéretét is magában hordozza annak, aki készen áll. Erre érdemes előzetesen tartalékot képezni – mondta a Sberbank szakértője.

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.