

ROZHOVOR

Problémom na Slovensku nie je štát, ale banky

INVESTÍCIE | Zakladateľ spoločnosti Gevorkyan Artur Gevorkyan v rozhovore pre HN:

Ján Kuciak ©hn
jan.kuciak@ecopress.sk

Vyrástli ste, paradoxne, na kríze. Ako sa to prejavilo na firme?

Zásadne sa zlepšila komunikácia s bankami. V našom predchádzajúcom modeli boli banky naklonené prispievať iba na pohľadávky. Teraz už sú ochotné financovať nám aj prevádzku a materiál. Stále sa však medzi nimi nenájdete nikto, kto by bol ochotný financovať vývoj.

Prečo?

Aj minulý týždeň som mal stretnutie s bankou, ktorá nám vyčítala, že máme veľa úverov. Lenže každý má svoj účel. Jeden je napríklad na halu a keď zjete dolu, uvidíte, že tá je preplnená. Ja by som zobral aj ďalšiu takú. Myslím si, že je hlúpe vyčítať nám, že máme veľký úver na halu. Keď sme sa sem pred dvoma rokmi sťahovali, prechádzali sme z haly s výmerou 350 metrov do haly veľkej 3-tisíc metrov. To isté so strojmi. Vyčítajú nám, že sme ich nakúpili veľa. Ale keď stroje idú a my meškáme takmer u každého odberateľa s dodávkou, tak prečo by sme ich nemali mať aj trikrát toľko?

Ako vám oponovali banky?

Že to chápú, ale ich manažéri zodpovední za riadenie rizík majú výhrady. To je vždy jedna a tá istá odpoveď. Myslím si, že to je možno iba slovenský problém. Ak nemáte za sebou materskú firmu, ktorá vám zastreší náklady na väčší rozvoj, je ťažké získať prostriedky. Pritom ide o úplne jednoduchú vec. Ak hovorme o výrobnéj firme, ktorá nestiha dodávať a má až sedemročný kontrakt, ktoré stále pribúdajú už 17 rokov, tak neviem, čím to ešte treba podložiť a ako ich presvedčiť.

Ako to konkrétne vyzeralo pri rokovaniach s bankami?

Prvá, ktorú som na Slovensku navštívil, bola Eximbanka. Predložil som jej biznis plán, že chceme postaviť fabriku, ktorá bude prakticky celý objem výroby vyvážať do zahraničia (dnes je to asi 95 percent - pozn. red.). Povedali mi, že takýto druh dlhodobých peňazí mi po-



Chceme stále rásť. Paradoxne nám pomáha štát, banky nám požičať nechcú, tvrdí Artur Gevorkyan. SNÍMKA: HN/PAVOL FUNTÁL

“

Ak nemáte za sebou materskú firmu, je ťažké získať financie na väčší rozvoj.

skytnúť nemôžu a že na Slovensku ich asi ani nezoženiem. A mali pravdu. Dodnes som žiadne dlhodobé peniaze nedostal, a preto všetko financujeme z prevádzky. Prvýkrát v histórii sme pred mesiacom dostali trojročný úver na pol milióna eur.

Pomoc ste dostali aj od ministerstva hospodárstva. Stretli ste sa s byrokraciou?

Viem, čo myslíte. Čítam o tom, pozerám to v telke, ale nebolo to také. Prvým rozdielom je, že tento projekt mala na starosti seriózna

medzinárodná firma. Z môjho času to ubralo spolu so všetkými stretnutiami asi tri hodiny. Na ministerstve nám poradili, ako to robiť správne. Ja mám teda absolútne pozitívne skúsenosti.

Budete sa uchádzať aj o nejakú ďalšiu podporu?

Nedávno sme dostali výzvu na doloženie dokladov k žiadosti o dotáciu z eurofondov. Dostať by sme mohli ďalších 1,5 milióna eur, pričom sme o to nikdy pred výzvou nežiadali. Teraz nám to tiež zabralo minimum času.

Tieto financie pôjdu do vývoja?

Pôjdu najmä do rozšírenia výroby, teda na nákup strojov a stavbu ďalšej haly. Keby ste však vedeli, koľko času som po ich získaní musel stráviť komunikáciou s leasingovkami, bankami, aby som dostal úver a koľko stoviek hodín s nimi ešte budem musieť stráviť. Lebo ani my nemáme vo vrecku 7,5 milióna

eur a z prevádzky ich brať nechceme. Toto bolo zvláštne. Každý hovorí, že štát je neflexibilný. No my rastieme, štát to podporuje a teraz nemôžeme nájsť banku, ktorá by nám na to požičala.

Tak ako to chcete urobiť?

Tak ako stále. Budeme pomaly vyťahovať peniaze z prevádzky, banky mi budú vyčítať, že krátke peniaze používam na dlhodobé účely, no žiadna z nich mi dlhodobé nedá. Pritom nehorvime o podpore ako o dare, ale o tom, že si peniaze požičiame a s úrokmi vrátíme.

Prečo sa banky nedajú presvedčiť ani vašim rastom?

Krízoví manažéri v bankách sú zaujímaví ľudia. Najskôr hovoria, že nevedia, či naozaj budeme rásť. Pýtajú sa, akú majú istotu. O rok tá istá banka hovorí, že rastieme až príliš rýchlo, že je to rizikové. Manažéri zodpovední za riadenie rizík chcú rast okolo 5 - 7 percent ročne.

Ako vyzerá výroba práškovou technológiou

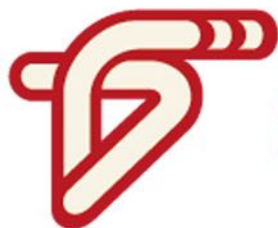

Firma kovové súčiastky nevyrába klasickým odlieváním. Väčšiu časť práce berú na seba vývojári, ktorí sú na začiatku každého projektu. Navrhujú totiž zloženie vstupného kovového prášku - a projektujú formy, v ktorých výrobok vznikne.



Hotový projekt putuje do nástrojárne, kde na jeho základe vznikajú lisovacie formy. Túto časť vývoja spravádzajú zrejme najväčšie testovacie náklady. Kým totiž forma dostane finálny tvar a podobu, výroba z nej niekoľko nedokonalých prototypov.



Samotná výroba je do veľkej miery automatizovaná a je približne sedemkrát rýchlejšia ako výroba klasickou technológiou. Vo forme sa zlisuje zmes kovov v prášku a ten smeruje do pece. Vznikajú tak napríklad súčiastky do brzd na autách. (JKU)



GEVORKYAN®

S.r.o.
POWDER METALLURGY PLANT