# SPOROČILO ZA JAVNOST

## Coface Country Risk Conference Slovenija 2026: Slovenija lani po rasti stečajev v regiji takoj za Poljsko

**Brdo pri Kranju, 13. oktober 2026: Število stečajev podjetij v Srednji in Vzhodni Evropi še narašča, Slovenija pa je lani po njihovi rasti zaostala le za Poljsko, je na konferenci Coface Country Risk Conference Slovenija opozoril glavni ekonomist Coface Mateusz Dadej. Trgovinska slika v Evropi se kljub geopolitični nestanovitnosti izboljšuje, slovenska podjetja pa po podatkih UMAR še vedno zaostajajo pri inovacijah, digitalizaciji in uporabi podatkov.**

Konferenco sta z uvodnim pozdravom odprla **Sergej Simoniti**, direktor Coface, podružnica v Sloveniji, in vodja področja Adriatik, ter veleposlanica Francije v Sloveniji **Fabienne Runyo.**

"Z geslom *Keep your world open* nagovarjamo naše partnerje: tudi ko se trgi zapirajo, jim z našim znanjem in podporo pomagamo, da ostanejo odprti v svet. Na tem temelji tudi naše drugo geslo, *For trade*. Omogočamo varno in zanesljivo blagovno menjavo ter podjetjem odpiramo dostop do trgov po vsem svetu," je dejal Simoniti.

"Dolga leta smo o globalizaciji razmišljali predvsem z vidika učinkovitosti, danes pa mora ta pristop voditi še en imperativ: odpornost," je dejala Runyo. Pojasnila je, da to ne pomeni obračanja stran od sveta, temveč gradnjo sposobne in konkurenčne Evrope, ki se zna tudi zaščititi. Vrnitev Coface v Slovenijo leta 2018 je po njenih besedah najboljši dokaz zaupanja, ki ga ima Francija v Slovenijo.

**"Pred nami je doba pošasti"**
"Še preden razumemo učinke prejšnje krize, se pojavi nova. Vse več je govora o tem, da živimo v obdobju interregnuma. Staro umira, novo se še ne more roditi in, če povzamemo Gramscija, pred nami je doba pošasti," je dejal **doc. dr. Faris Kočan,** raziskovalec Centra za mednarodne odnose na Fakulteti za družbene vede. Politična korist konflikta je po njegovih besedah danes pogosto večja od koristi sodelovanja ali kompromisa. "Ne gre zgolj za to, da je v svetu več kriz, ampak da je lahko odločitev, ki je smiselna in politično racionalna v enem prostoru, gospodarsko ali varnostno kočljiva v drugem," je poudaril Kočan. Zato se Evropska unija po njegovem ne sme prehitro odrekati svojim tradicionalnim zavezništvom.

**Trgovina se krepi, stečaji tudi**
"Kljub geopolitični nestanovitnosti in razpadu trgovinskega reda najnovejši podatki iz Nemčije kažejo, da se trgovinska slika v Evropi izboljšuje. Nemški izvoz v ZDA je še vedno nižji kot na začetku leta 2025, a se je v zadnjem času začel krepiti. Največja protiutež geopolitični nestanovitnosti pa je precej večja trgovina s Srednjo in Vzhodno Evropo, ki postaja vse pomembnejši del širših dobavnih verig in vse pomembnejši potrošniški trg za nemška podjetja," je poudaril **dr. Mateusz Dadej,** glavni ekonomist Coface za regijo Srednje in Vzhodne Evrope.

Hkrati je opozoril, da je število stečajev podjetij po svetu približno 30 % višje od povprečja v letih 2017–2019, v Evropi pa je odstopanje še nekoliko večje. V srednji in vzhodni Evropi se je lani število stečajev v polovici držav povečalo, v drugi polovici pa zmanjšalo. Največjo rast je beležila Poljska, približno 18-odstotno, sledila ji je Slovenija s približno 13-odstotno rastjo. Najbolj se je število stečajev zmanjšalo na Hrvaškem. Ob tem se zaupanje v slovenski industriji izboljšuje in je zdaj nad povprečjem EU.

**Slovenija ostaja pod inovacijskim povprečjem EU**
Slovenija po evropskem inovacijskem indeksu ostaja pod povprečjem EU, razkorak pa se ne zmanjšuje: indeks je letos padel na približno 99 točk (raven EU v letu 2019 = 100), EU pa se je dvignila na približno 112, baltske države pa se Sloveniji hitro približujejo. Slovenija je močna pri sodelovanju, človeških virih in patentnih prijavah, kjer na milijon prebivalcev močno prekaša države višegrajske skupine, baltske države in Hrvaško. Najbolj pa zaostaja pri naložbah podjetij, financiranju in podpori, digitalizaciji ter deležu inovativnih podjetij. “Med velikimi podjetji smo po uporabi umetne inteligence tretji v Evropi, vendar smo ravno prejšnji teden rahlo zdrsnili. Zagotavljam vam, da konkurenca ne miruje, ampak gre samo še navzgor,” je opozoril **dr. Peter Wostner,** sourednik poročila o razvoju na Uradu RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR).

**Kdaj je nov trg odločitev in kdaj nuja**
V panelni razpravi, ki jo je povezoval Simoniti, so sodelovali **Dragutin Špiranec,** direktor poslovne uspešnosti v HISENSE Europe, **Borut Jamnik,** predsednik uprave SID banke in **Aleš Ugovšek,** generalni direktor družbe M Sora. Razpravljali so o tem, kako podjetja odločajo, ko zanesljivih napovedi ni, in kdaj je vstop na nov trg strateška odločitev, kdaj pa zgolj odziv na to, da drugih možnosti ni več. Strinjali so se, da tveganja danes nimajo več izvora le v gospodarstvu, zato morajo podjetja pri odločanju upoštevati tudi politične in varnostne okoliščine.

Na vprašanje, kako dolgo v takšnih razmerah zdrži poslovni načrt, so panelisti odgovorili, da redkokateri preživi prvi mesec. Špiranec je pojasnil, da se podjetje zato osredotoča na temeljne dejavnosti. “Zdaj se vse bolj osredotočamo na prodajo in pridobivanje tržnih deležev,” je dejal in dodal, da k temu prilagajajo tudi nagrajevanje zaposlenih. Ugovšek je povedal, da v družbi M Sora načrtujejo za eno leto, a se tudi letni načrt spreminja, saj so se cene vhodnih materialov po napadu na Iran in zaprtju Hormuške ožine zvišale. “Odstopanje oziroma nedoseganje predvidenega načrta za posamezno leto je večje, imamo pa dolgoročno strategijo, ki ne temelji na številkah, ampak na usmeritvah. Naša strategija ni toliko finančno opredeljena, kot je vsebinsko in procesno,” je pojasnil.

Jamnik je na vprašanje, ali ima država pri podpori podjetij geografske omejitve, denimo pri širitvi na afriške trge, odgovoril, da je največji premik v zadnjih letih povezan z Rusijo. SID banka tam še vedno krije nesankcionirana tveganja, a je upad največji, saj je trg za vse sankcionirane izdelke zaprt. Za določen segment, tudi za mala in srednja podjetja, poskušajo z delnim kritjem Evropske komisije zavarovati tudi posle v Ukrajini, kar bo pomagalo, da se bo ta trg v prihodnje razvil. “Ali kakšen trg a priori izpuščamo? Ne. Vse pogledamo,” je dejal.

**Za dodatne informacije prosimo kontaktirajte:**

**COFACE, podružnica v Sloveniji**
**COFACE Slovenija Storitve d.o.o.**
Nataša Peterlin 040/808-121
natasa.peterlin@coface.com

**COFACE: FOR TRADE**
Kot vodilni svetovni akter na področju upravljanja tveganj Coface že več kot 80 let pomaga podjetjem pri rasti in poslovanju v negotovem in nestabilnem okolju.
Ne glede na njihovo velikost, lokacijo ali sektor Coface ~100.000 strankam na približno 200 trgih zagotavlja celotno paleto rešitev: zavarovanje terjatev, poslovne informacije ter izterjavo terjatev. Coface vsak dan uporablja svoje edinstveno strokovno znanje in najsodobnejšo tehnologijo za podpiranje poslovanja podjetij, tako na doma, kot v tujini. Leta 2025 je Coface zaposloval približno 5.511 ljudi in zabeležil promet v višini približno 1,85 milijarde evrov.

# Več informacij na www.coface.si