

Gdy kontrahent nie płaci

Jak wynika z danych wywiadowni gospodarczych, w tym roku liczba upadłości firm wzrosła w porównaniu z 2011 r., a terminy płatności faktur się wydłużają

Największy problem odczuwany jest w branży budowlanej i innych z nią powiązanych, jednak pogarszające się prognozy dotyczące kondycji ekonomicznej naszego kraju w zbliżających się kwartałach mogą wskazywać, że problemy będą rozlewać się na inne segmenty gospodarki. Jak przygotować przedsiębiorstwo na ryzyka wynikające ze spowolnienia gospodarczego, zastanawiali się eksperci i praktycy rynkowi podczas debaty zorganizowanej w ramach II Kongresu Ubezpieczeniowego „Rzeczpospolitej”.



autor: Jerzy Dudek
źródło: Fotorzepa

Podczas debaty zorganizowanej w ramach II Kongresu Ubezpieczeniowego „Rzeczpospolitej” zaproszeni eksperci i praktycy rynkowi zastanawiali się nad tym, jak powinny przygotować się firmy na problemy wynikające ze spowolnienia gospodarczego w Polsce

Przedsiębiorca jak bankier

– Zarządzanie należnościami to jeden z elementów zarządzania finansami firmy, a z tym największy problem mają przedsiębiorcy mali i mikro. Liczba obowiązków nie pozwala im zająć się wszystkim, a nie zapominajmy, że ten segment rynku to armia firm, która jest kluczowa dla gospodarki. Mimo trudniejszych czasów wciąż generują one miejsca pracy i to m. in. dzięki nim nasz kraj wciąż się rozwija – mówi prof. Jacek Lisowski z Katedry Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Ubezpieczenie należności handlowych to produkt, który zawiera się w czasach spokojnych, na okres mniej stabilny gospodarczo. – Kiedy zdecydujemy się na nie dopiero wtedy, gdy już zaczynają pojawiać się w gospodarce czy w danej firmie problemy, o ubezpieczenie jest znacznie trudniej, a z pewnością będzie ono kosztowniejsze – mówi Robert Dębecki, dyrektor Biura Ubezpieczeń Finansowych PZU.



autor: Jerzy Dudek
źródło: Fotorzepa

Kredyt kupiecki powinien być traktowany tak samo poważnie jak kredyt zaciągany w banku Paweł Kowalewski ekspert rynku ubezpieczeń finansowych

Eksperci argumentują, że kredyt kupiecki jest mechanizmem analogicznym do kredytu zaciąganego w banku, w związku z czym wiarygodność pożyczkobiorcy powinna być równie skrupulatnie sprawdzana.

– To temat szczególnie bagatelizowany przez mniejsze firmy. W wielu rozmowach z dyrektorami na pytanie o skomplikowanie procesu przyznawania ich firmie kredytu przez bank słyszałem o wyjątkowej skrupulatności instytucji finansowej: konieczne było dostarczenie masy dokumentów, sprawdzana była wypłacalność, zadawano mnóstwo pytań. To nikogo nie dziwi. Jednak już na kolejne pytanie, czy udzielając kredytu kupieckiego, czyli wysyłając towar wart 100, 200 czy 500 tys. zł, równie skrupulatnie co wcześniej bank bada wiarygodność partnerów, spotykałem się ze zdziwieniem. Wysyłając towar o dużej wartości i lekceważąc ryzyko niezapłacenia nam za niego, przedsiębiorcy działają całkowicie irracjonalnie. Między kredytem w banku a kupieckim istnieje tylko jedna różnica: jest nią waluta – w pierwszym przypadku to pieniądze, w drugim produkty czy praca – mówi Paweł Kowalewski, ekspert rynku ubezpieczeń finansowych.

Jak dodaje, po takim postawieniu sprawy najczęściej przedsiębiorcy zaczynają zastanawiać się nad koniecznością zarządzania ryzykiem należności, wciąż jednak świadomość w tym zakresie jest zbyt niska. W krajach o rozwiniętym rynku ubezpieczeniowym, jak Niemcy, Francja czy Włochy z ubezpieczenia kredytu kupieckiego korzysta co trzeci przedsiębiorca, w Polsce jest to jedynie około 12-15 proc. firm.



autor: Jerzy Dudek
źródło: Fotorzepa

Zaślepienie wizją zarobku firmy nie zwracają uwagi na potencjalne zagrożenia Michał Kiesiński radca prawny firma brokerska EIB

– Sprawa jest dodatkowo trudna, ponieważ w okresie spowolnienia gospodarczego firmy znajdują się pod dużą presją na wynik. Korzystanie z narzędzi służących zarządzaniu ryzykiem stanowi z kolei koszt. I patrząc na nie przez ten pryzmat, przedsiębiorcy nie korzystają z zabezpieczeń – mówi Michał Kiesiński, radca prawny z firmy brokerskiej EIB.

Paradoksem jest jednak fakt, że ewentualny wzrost zainteresowania dotyczy przedsiębiorstw, które już mają kłopoty ze ściąganiem należności. – Powinno być to zabezpieczenie przed przyszłym niepewnym ryzykiem, a nie remedium na problemy, które już się pojawiły – dodaje Michał Kiesiński.

Według prof. Jacka Lisowskiego proces zarządzania należnościami powinien składać się z czterech faz. Pierwszą jest analiza potencjalnego ryzyka kredytowego oraz ewentualnych skutków przeterminowania czy braku płatności. Na tym etapie skuteczne jest korzystanie z informacji wywiadowni gospodarczych. Druga faza to prewencja, czyli korzystanie z narzędzi służących zabezpieczeniu spłaty należności. – Ma to istotny wpływ na późniejszą ocenę wiarygodności naszego przedsiębiorstwa przez firmę ubezpieczeniową czy faktoringową – zauważa prof. Lisowski.

Jak wynika z danych wywiadowni gospodarczych, w tym roku liczba upadłości

firm wzrosła w porównaniu z 2011 r., a terminy płatności faktur się wydłużają

Trzecią fazą jest skorzystanie ze wsparcia partnerów, czyli firmy ubezpieczeniowej, w przypadku problemów ze strony kontrahentów. – Gdy zaczynają pojawiać się opóźnienia płatności bez możliwości skorzystania z zewnętrznej pomocy, sami zaczniemy opóźniać płatności, zatem będziemy tracić wiarygodność, a co za tym idzie np. rabaty, a ponadto obniża się nasz wskaźnik płynności, który ma ogromne znaczenie przy ocenie przedsiębiorstwa przez bank. Kredyt będzie wówczas droższy, o ile nie cofnięty – mówi Jacek Lisowski.

Czwartą i ostatnią fazą jest administrowanie ryzykiem, czyli pogodzenie się, że straty zostaną wpisane w koszty operacyjne. Wówczas można jeszcze starać się ratować przedsiębiorstwo poprzez windykację. To, że firmy korzystają z tego instrumentu, widać po wzrostach obrotów firm windykacyjnych w kryzysie. Średnio poziom należności w bilansie polskiego przedsiębiorstwa stanowi 25 proc.

Im wcześniej, tym lepiej

Jak zgodnie podkreślają eksperci, kluczowe jest podejście do problemu zarządzania należnościami możliwie jak najwcześniej. – Jeden z problemów to fakt, że przedsiębiorcy uczą się o konieczności zarządzania należnościami dopiero na własnych błędach. Szczególnie widać to było na początku kryzysu, gdy firmy potraciły ogromne pieniądze na niezrozumiałych dla nich opcjach walutowych – mówi Aleksander Raczynski, radca prawny w kancelarii Sójka & Maciak.

Czynnikami dodatkowo negatywnie wpływającym na niedostateczne zarządzanie należnościami na rodzimym rynku jest stosunkowo małe doświadczenie kluczowych osób w firmach.

– Dyrektor finansowy w Polsce ma przeciętnie 35 lat. To najniższy wskaźnik w całej Unii Europejskiej – zwraca uwagę Jacek Lisowski. Osoby takie odpowiadają nie tylko za finanse, budżet, rentowność, ale też za wszelkie skutki ryzyka związane ze szkodami majątkowymi. Młody wiek może nie pozwalać na spojrzenie z szerszej perspektywy nabywanej przez lata.

Podobne spostrzeżenia mają prawnicy, którzy specjalizują się w ubezpieczeniach kierowanych do członków zarządów i wysokich menedżerów (D&O). – Zarządzanie ryzykiem powinno też mieć aspekt prawny. Chodzi o potencjalne roszczenia, z jakimi firma może się spotkać, jak również ryzyko związane z sukcesją w spółce. Zarządzanie ryzykiem powinno być maksymalnie kompleksowe – mówi Aleksander Raczyński.

Ubezpieczyciel nie wszystko może

Eksperti zwracają też uwagę na konieczność dodatkowej prewencji, która nie skupiałaby się tylko na współpracy z ubezpieczycielem.

– Problemy biorą się w pewnym stopniu ze złego podejścia do klienta ze strony sprzedawców firm ubezpieczeniowych. Polisa to tylko instrument uzupełniający. Nie można w 100 proc. przenieść na ubezpieczyciela odpowiedzialności, ponieważ w umowach znajdują się zapisy o tzw. udziale własnym w szkodzie, standardowo w wysokości 10–15 proc. Ubezpieczyciel może

też wycofać się z danego segmentu rynku. Jeśli całe ryzyko zostanie pozostawione na barkach firmy ubezpieczeniowej z czasem albo będzie ona obniżać limity, albo podnosić ceny – zauważa Paweł Kowalewski. Właśnie dlatego tak ważne jest prowadzenie własnej konsekwentnej polityki bezpieczeństwa. Przy dużej konkurencji firmy, np. budowlane, nie zważając lub nie chcąc zwracać uwagi na ryzyka, zakładają, że „jakoś to będzie”. Podstawy podobnych decyzji są dalekie od profesjonalizmu.

Jak podkreślają rynkowi praktycy, ubezpieczenie, poza ochroną i wypłatą środków, zapewnia codzienną współpracę i informowanie o zmieniających się uwarunkowaniach. – To nie jest polisa, którą kupuje się na rok, wrzuca do szuflady i zapomina. To produkt, który również po stronie przedsiębiorstwa generuje pewne obowiązki – mówi Robert Dębecki.

Jak komentuje branża, ubezpieczenie kredytu kupieckiego nie rozwiąże wszystkich problemów przedsiębiorców, ale mając ją, łatwiej prowadzi się działalność gospodarczą.

Zuzanna Reda-Jakima 04-11-2012

Ekonomia 24.pl

Źródło: <http://www.ekonomia24.pl/artukul/706293,948847-Gdy-kontrahent-nie-placi.html?p=1>