



FORUM GOSPODARCZE – 23.11.2016 KROSNO

Zarządzanie ryzykiem handlowym w obrocie krajowym i międzynarodowym

Marek Żołdak

AGENDA

1. Tytułem wstępu
2. Ryzyko handlowe w codziennym obrocie gospodarczym
3. Modelowy system oceny ryzyka
4. Systemy informacji w firmie o kontrahentach
5. Oferta wywiadowni
6. Ubezpieczenie należności – transfer ryzyka

1. Tytułem wstępu – spektakularne upadłości w ostatnich latach

Czy poniższe firmy nie miały opinii wiarygodnego kontrahenta, zanim nie ogłosiły upadłości?



Przedsiębiorstwa duże i stabilne nie upadają z powodu problemów z majątkiem trwałym.

Główną przyczyną jest brak płynności, spowodowany zatorami płatniczymi.

2. Ryzyko handlowe w codziennym obrocie gospodarczym

KREDYT KUPIECKI W RELACJACH B2B TO:

- Transakcja z odroczonym terminem płatności

PODSTAWOWE RYZYKA WYNIKAJĄCE Z TRANSAKJI W KREDYCIE KUPIECKIM TO:

- Brak zapłaty na skutek niewypłacalności prawnej odbiorcy (dłużnika)
- Przewlekła zwłoka w wywiązywaniu się ze zobowiązań płatniczych klienta

RYZYKA POBOCZNE TO m.in. :

- fraudy / wyłudzenia / sprzeniewierzenia

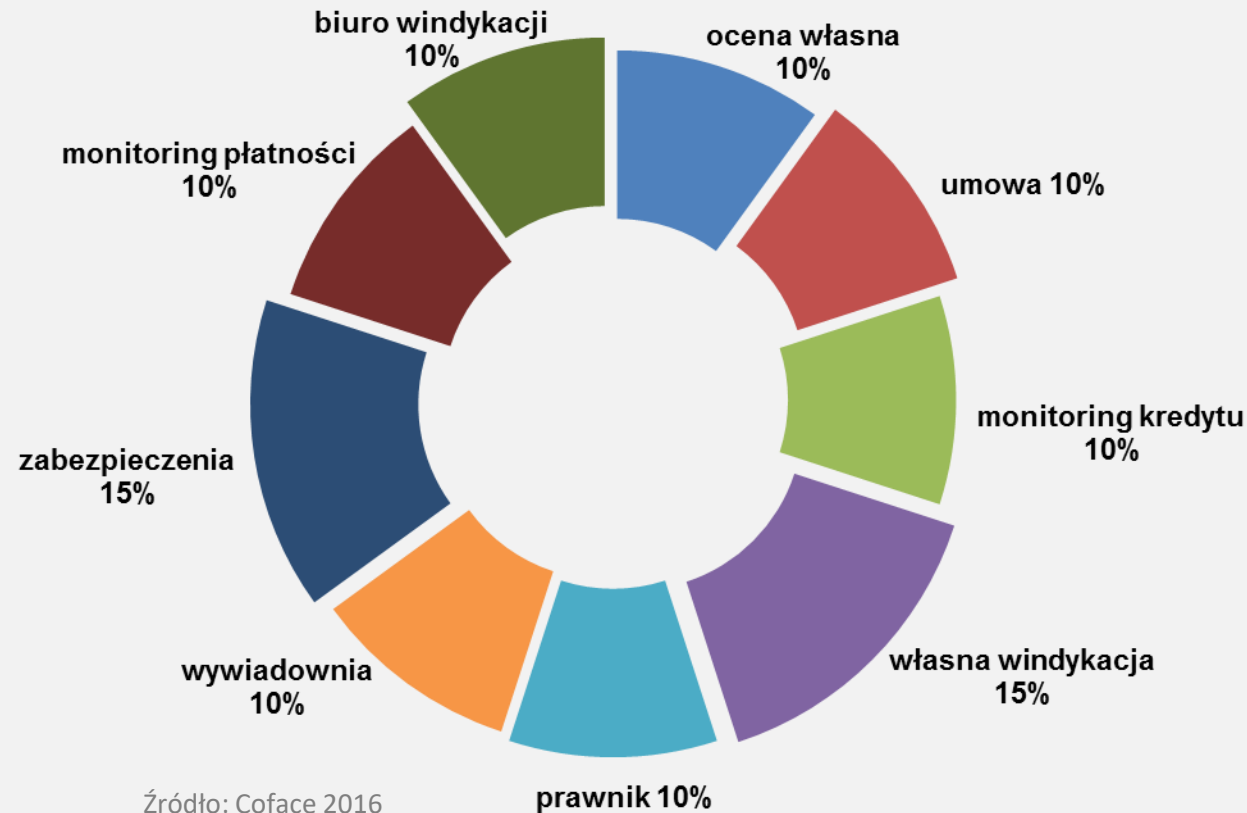
POWYŻSZE RYZYKA WPŁYWAJĄ NA:

- Uszczerbek na aktywach
- Obniżenie rentowności (większe koszty prowadzenia działalności)
- Zmniejszenie konkurencyjności
- Relacje z Kontrahentami
- Wizerunek firmy
- Problemy w branży, tzw. efekt domina
- Utratę płynności finansowej, a nawet w konsekwencji upadłość

Aby minimalizować ryzyko handlowe
warto stosować systemy wczesnego ostrzegania.

3. Modelowy system oceny ryzyka

- ✓ Gdyby całe ryzyko dotyczące należności wynosiło 100% to...
...do jego eliminacji przyczyniałyby się:



Źródło: Coface 2016




- ✓ Statystycznie firmy eliminują **jedynie 20 procent ryzyka**, a ocena sprowadza się do oceny własnej i ewentualnej konsultacji prawnej !!!

3. Modelowy system oceny ryzyka

- ✓ Postępowania upadłościowe w Polsce w pierwszych 3-ech kw. 2008 - 2016

rodzaj postępowania upadłościowego	I-IX 2008	I-IX 2009	I-IX 2010	I-IX 2011	I-IX 2012	I-IX 2013	I-IX 2014	I-IX 2015	zmiana 2016/15	I-IX 2016
Upadłości w celu likwidacji majątku	270	429	420	434	521	548	529	490		405
Upadłości z możliwością zawarcia układu	47	80	91	87	121	133	90	76		24
Postępowanie o zatwierdzenie układu										2
Przyspieszone postępowanie układowe										77
Postępowanie układowe										19
Postępowanie sanacyjne										32
ogółem	317	509	511	536	642	699	644	566		-1%

Źródło: Coface 2016

-  - Stan wg wiedzy na koniec każdego roku
-  - Stan wg wiedzy na koniec trzeciego kwartału
-  - Procedury restrukturyzacyjne, które pojawiły się od 1 stycznia 2016 r.

3. Modelowy system oceny ryzyka

✓ Upadłości i restrukturyzacje według branż


branża	liczba upadłości I-IX 2008	liczba upadłości I-IX 2015	liczba upadłości I-IX 2016	zmiana 2016/2015
Produkcja, w tym:	137		177	130	- 27%
Przetwórstwo przemysłowe, w tym m.in.:	130		165	112	- 32%
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	25		19	26	+ 37%
Produkcja metali i metalowych wyrobów gotowych	15		31	24	- 23%
Produkcja maszyn, urządzeń i urządzeń elektrycznych	6		12	12	bez zmian
Produkcja wyrobów z drewna, z wyłączeniem mebli	7		12	11	porównywalnie
Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (w tym materiały budowlane)	6		18	7	- 61%
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	6		17	6	- 65%
Produkcja odzieży i wyrobów tekstylnych	19		15	6	- 60%
Poligrafia i reprodukcja	8		11	5	- 55%
Produkcja papieru i wyrobów z papieru	6		3	1	spadek
Produkcja mebli	9		5	0	spadek
Przetwórstwo przemysłowe pozostałe	23		22	14	- 36%
Handel, w tym m.in.:	71		129	143	+ 11%
Handel hurtowy	52		85	89	+ 5%
Handel detaliczny	11		35	32	- 8%
Budownictwo	48		103	102	porównywalnie
Transport i gospodarka magazynowa	11		32	15	- 53%
Pozostałe branże, głównie usługi, w tym m.in.:	50		125	145	+ 16%
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	4		20	24	+ 20
ogółem	317		566	559	- 1%

Źródło: Coface 2016

3. Modelowy system oceny ryzyka

✓ Upadłości i restrukturyzacje według regionów

województwo	liczba upadłości I-IX 2015	liczba upadłości I-IX 2016	zmiana 2016/2015
mazowieckie	129	99	- 23%
śląskie	65	82	+ 26%
dolnośląskie	54	70	+ 30%
małopolskie	48	58	+ 21%
wielkopolskie	48	43	- 10%
zachodniopomorskie	40	32	- 20%
lubelskie	16	28	+ 75%
kujawsko-pomorskie	41	25	- 39%
podkarpackie	20	24	+ 20%
pomorskie	27	21	- 22%
łódzkie	17	16	porównywalnie
lubuskie	14	16	+ 14%
warmińsko-mazurskie	20	15	- 25%
podlaskie	4	12	+ 200%
świętokrzyskie	16	11	- 31%
opolskie	7	7	bez zmian
ogółem	566	559	- 1%



Źródło: Coface 2016

3. Modelowy system oceny ryzyka

- ✓ Upadłości i restrukturyzacje według form prawnych przedsiębiorstw

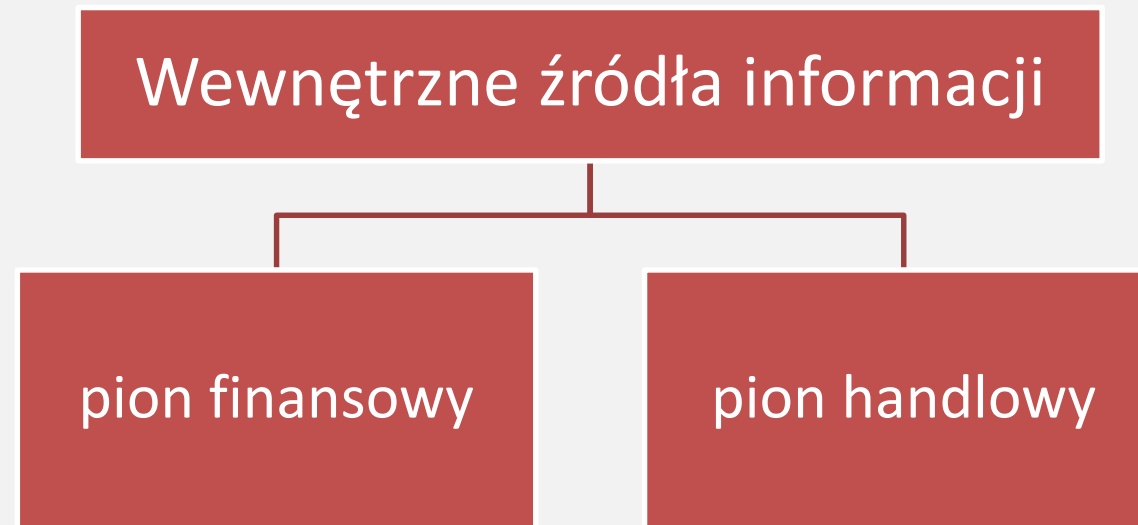
forma prawna	liczba upadłości I-IX 2008	liczba upadłości I-IX 2015	liczba upadłości I-IX 2016	zmiana 2016/2015	udział w 3 kw. 2016
Spółka z o.o.	202		334	295	- 12%	53%
Przedsiębiorca	63		127	170	+ 34%	30%
Spółka akcyjna	18		48	43	- 10%	8%
Spółka jawna	12		28	19	- 32%	3%
Spółka komandytowa	3		16	14	- 16%	2,50%
Spółdzielnia	10		7	14	+ 100%	2,50%
Pozostałe formy	9		6	4	- 33%	1%
ogółem	317		566	559	- 1%	100%

Źródło: Coface 2016

3. Modelowy system oceny ryzyka

- ✓ Metody zabezpieczenia ryzyka kredytu kupieckiego
 - unikanie ryzyka – tylko gotówka!
 - pozostawienie ryzyka na własnym rachunku (fundusz prewencyjny)
 - kontrola ryzyka
 - ✓ sprawdzanie wiarygodności kontrahenta
 - ✓ Limitowanie ryzyka – max. limit kredytowy
 - ✓ Bieżące monitorowanie kontrahenta
 - ✓ wprowadzenie wewnętrznych procedur zarządzania ryzykiem
 - ✓ Jasne i precyzyjne uregulowania umowne dotyczące transakcji kredytowej (kontrakt)
 - transfer ryzyka
 - ✓ Umowa faktoringu pełnego
 - ✓ Sprzedaż wierzytelności
 - dystrybucja ryzyka (rozłożenie ryzyka na kilka podmiotów grupy)
 - ubezpieczenie ryzyka – 3 w 1 (transfer, dystrybucja, kontrola)

- ✓ Wewnętrzne źródła informacji



4. Systemy informacji w firmie o kontrahentach

✓ Zewnętrzne źródła informacji

**Ogólnodostępne
i bezpłatne źródła
informacji**

Centralna Ewidencja i Informacja
o Działalności Gospodarczej (CEIDG)

Krajowy Rejestr Sądowy (KRS)
– aplikacja on-line na stronie
<https://ems.ms.gov.pl/>

publikatory specjalistyczne
(Monitor Sądowy i Gospodarczy)

Sądy Rejonowe (Wydział ds.
Upadłościowych i Naprawczych)

wizyta w KRS

Księgi wieczyste, Rejestry zastawów

Internet

✓ Aktualność danych i transparentność firm w Polsce

Uwzględniając, że firm zarejestrowanych w KRS jest około 400 tys.,
tylko 46% z nich wypełnia obowiązek publikacji sprawozdań!!!

Z dniem 1 stycznia 2013 r. został zniesiony „Monitor Polski B” - zawierający sprawozdania finansowe w formie elektronicznej. Sprawozdania roczne przekazywane są teraz do KRS-u a wzmianka o złożeniu rocznego sprawozdania finansowego w KRS publikowana jest automatycznie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym. Koszt publikacji spadł z 800 zł / stronę do 290 zł za całe przekazane sprawozdanie.

Z początkiem 2015 r. weszła w życie nowelizacja Ustawy o KRS oraz Ustawy o Rachunkowości, która wprowadza sankcje za nierealizowanie obowiązku składania sprawozdań finansowych i dopuszcza możliwość wykreślenia podmiotu wpisanego do rejestru bez przeprowadzania postępowania likwidacyjnego.

4. Systemy informacji w firmie o kontrahentach

✓ Wywiadownie gospodarcze

PUBLIKACJE
statystyki (np. GUS)
rankingi
prasa
giełdy długów

WŁASNE BAZY
firm zbadanych
windykacji
dłużników
firm w upadłości

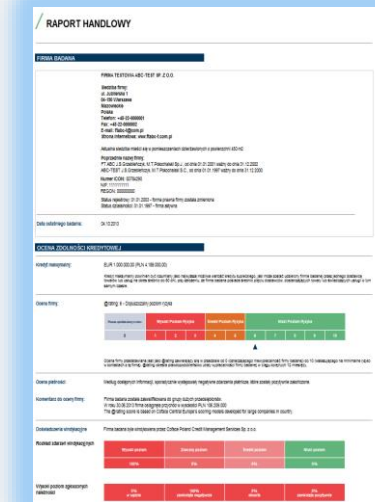
WIZYTY
w sądzie
w urzędach
w firmie badanej

WYWIADY TELEFONICZNE
w firmie badanej
u kontrahentów i partnerów handlowych

wpływ danych do wywiadowni

Analiza + ocena informacji

gotowy produkt wywiadowni,
RAPORT HANDLOWY



Informacje znajdujące się w bazie cechuje wyjątkowo wysoka jakość danych – są one weryfikowane nie tylko na potrzeby klientów, ale także dla ubezpieczyciela kredytu kupieckiego oraz faktora.

✓ Raporty handlowe



Cechy produktu

- Rzetelna ocena wiarygodności potencjalnych kontrahentów
- Weryfikacja informacji nt. stałych partnerów handlowych (element nadzoru nad kontraktami obciążonymi dużym ryzykiem)
- Badanie nowych rynków zbytu oraz konkurencji – poszukiwanie i ocena nowych kanałów dystrybucji
- Wsparcie negocjacji handlowych

5. Oferta wywiadowni

✓ Monitoring ryzyk



Cechy produktu

- Kontrola kondycji finansowej kontrahentów
- Wczesne wychwycenie niepokojących sygnałów o sytuacji finansowej kontrahentów
- Podjęcie uzasadnionych decyzji w zakresie warunków udzielanego kredytu kupieckiego
- Prowadzenie bezpiecznej i zróżnicowanej polityki zarządzania należności
- Wsparcie szeregu działań prewencyjnych związanych z oceną i nadzorem zdolności kredytowej kontrahentów

5. Oferta wywiadowni

✓ Bazy firm

Przykładowa zawartość pojedynczego rekordu

Nazwa firmy

Pełne dane teleadresowe

Data rozpoczęcia działalności

Identyfikator podatkowy

REGON

Zatrudnienie

Forma prawna

Wykaz branż w jakich działa firma

Kierownictwo

Dostępna informacja o obrocie

Numer ICON

Inne – uzgodnione z klientem

Cechy produktu

- Sprawdzone przez wywiadownię dane, wykorzystywane w raportach handlowych – przygotowane są na podstawie badania i kontraktowania się bezpośrednio z firmami
- Wysoka aktualność danych
- Informacje pochodzące z największej bazy danych firm polskich oraz Europy Środkowo-Wschodniej
- Indywidualny dobór zakresu danych – kryteria wyznaczone przez klientów
- Możliwość aktualizacji danych znajdujących się w bazach klientów

✓ Analizy branżowe

Sekcje analizy branżowej

I. Dane ogólne, np. informacje makroekonomiczne, prognozy rozwoju branży prawa

II. Dane analityczne, np. wskaźniki finansowe, poziom zadłużenia, rentowność

III. Analiza SWOT

IV. Opis wskaźników – załącznik do analizy branżowej

Cechy produktu

- Informacje o negatywnych zdarzeniach w branży (struktura upadłości, postępowania windykacyjne)
- Rozbudowana finansowa analiza porównawcza (struktura majątku, analiza wskaźnikowa)
- Porównanie (analiza porównawcza) własnej firmy z innymi z branży
- Ocena prawdopodobieństwa niewypłacalności danej firmy w ciągu kolejnych 12 miesięcy

✓ Windykacja B2B

Korzyści

Poprawa płynności finansowej i większa swoboda planowania finansów

Możliwość skupienia się a podstawowej działalności biznesowej

Obniżenie kosztu obsługi należności – poprzez zmniejszenie zaangażowania pracowników w proces odzyskiwania należności

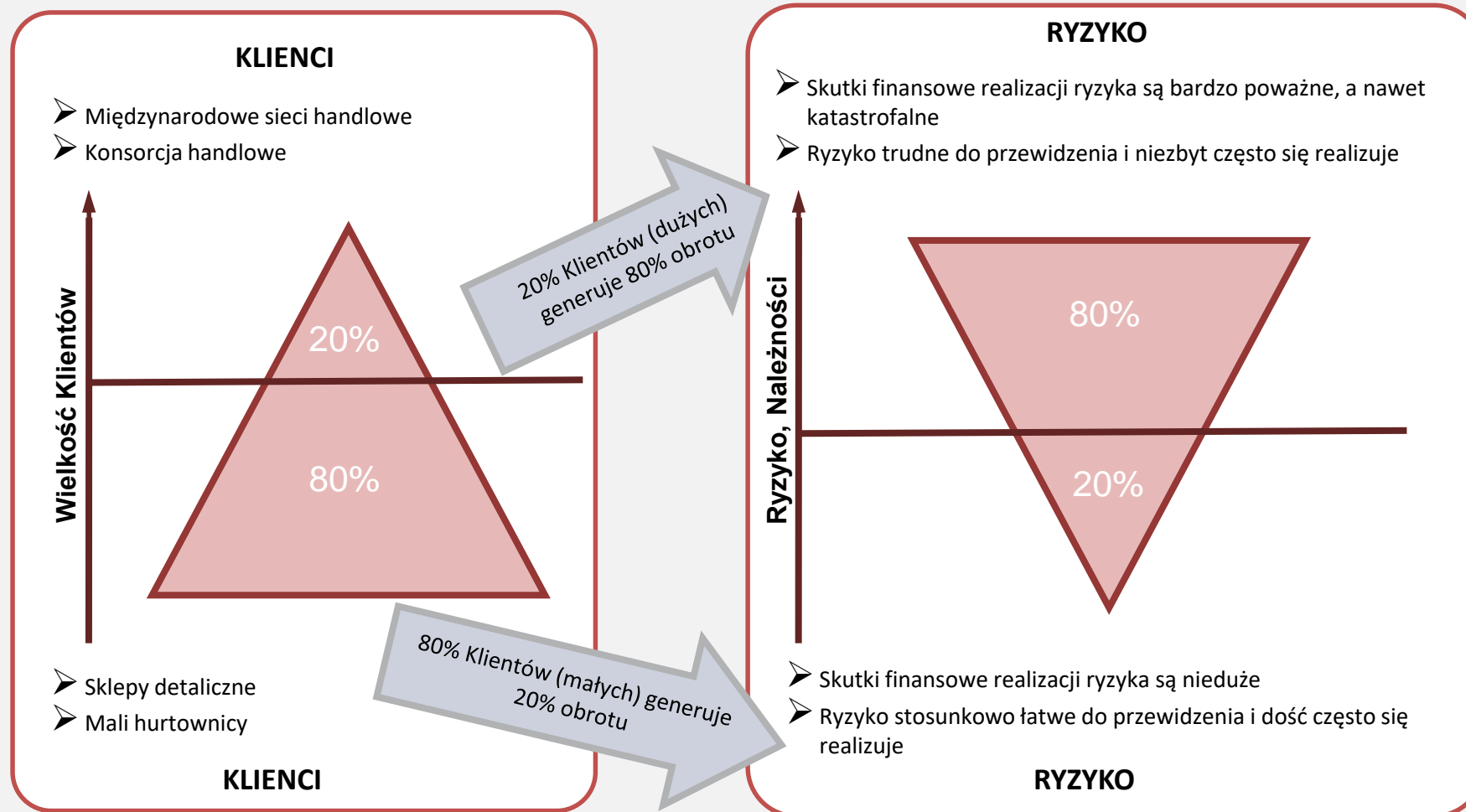
Profesjonalne doradztwo w zakresie zarządzania należnościami

Cechy produktu

- Szybka ocena profilu dłużnika oraz ustalenie osób decyzyjnych w firmie dłużnika
- Przekazywanie wezwań do zapłaty (w różnej formie i o różnej treści)
- Negocjowanie warunków płatności
- Zawarcie ugody z dłużnikami i przygotowanie harmonogramu spłat
- Doradztwo w zakresie celowości i sposobów dalszej windykacji

6. Ubezpieczenie należności – transfer ryzyka

✓ Należności a ryzyko w portfelu kontrahentów



6. Ubezpieczenie należności – transfer ryzyka

✓ Znaczenie majątku obrotowego dla bilansu

	Aktywa		Pasywa	
Majątek rzeczowy	Majątek trwały	25	Kapitały własne	30
	Udziały	10		
Majątek obrotowy	Zapasy	25	Rezerwy	15
	Należności	30		
	Środki pieniężne	5	Zobowiązania	55
	Inne aktywa	5		
	Suma bilansowa	100	Suma bilansowa	100

6. Ubezpieczenie należności – transfer ryzyka

✓ Warunki polisy ubezpieczenia należności

Przedmiot ubezpieczenia: Należności od odbiorców

Zakres odbiorców :

- wszyscy odbiorcy kupujący w kredycie kupieckim
- odbiorcy powyżej określonego salda
- odbiorcy eksportowi lub krajowi

Zakres ochrony ubezpieczeniowej:

- Przewlekła zwłoka (brak zapłaty należności w okresie 4 miesięcy od daty zgłoszenia do ubezpieczyciela)
- Utrata należności w przypadku niewypłacalności prawnej dłużnika

Zakres pokrycia szkody:

- próg obowiązku zgłoszenia (przeważnie 3 000 zł)
- szkoda bagatelna (jeśli windykacja zejdzie poniżej tego salda to ubezpieczyciel nie wypłaci odszkodowania)
- udział własny w szkodzie (od 10 do 20%)
- suma ubezpieczeniowa (krotność składki zapłaconej w danym roku – przeważnie 30-sto krotność)

• **Koszty:**

- Składka ubezpieczeniowa
- Opłaty dodatkowe (opłata za ocenę ryzyka i zgłoszenie do windykacji)

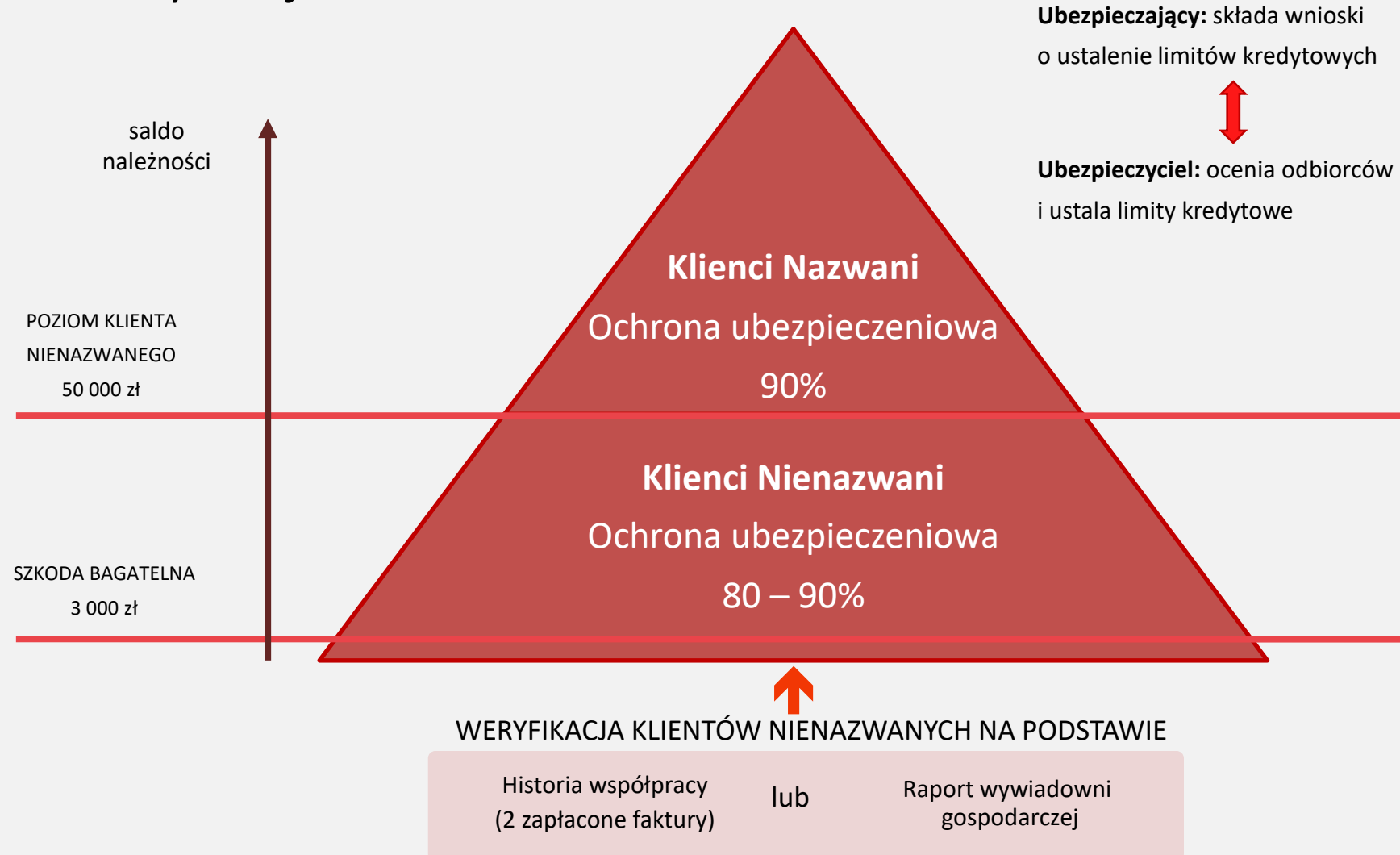
• **Zasady naliczania składki:**

- Od obrotu w kredycie kupieckim
- Od salda należności

• **Okres ubezpieczenia:** 12 miesięcy

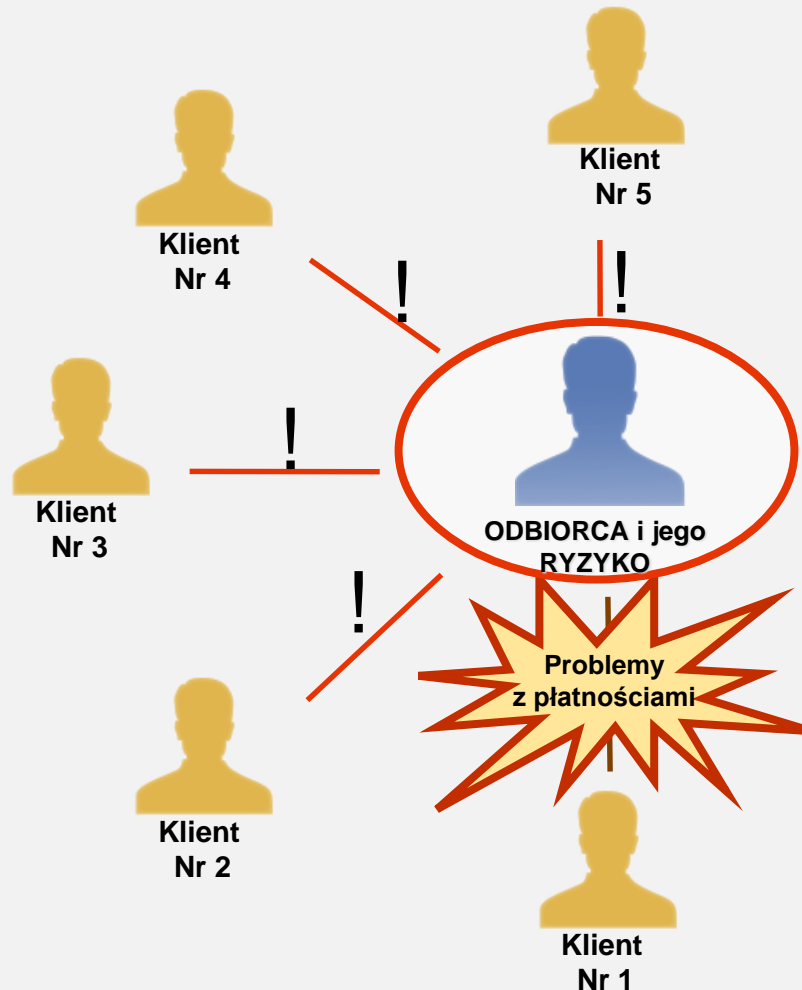
6. Ubezpieczenie należności – transfer ryzyka

✓ Klasyfikacja odbiorców



6. Ubezpieczenie należności – transfer ryzyka

✓ Profilaktyczna rola ubezpieczenia należności



ROLA ZAKŁADU UBEZPIECZEŃ

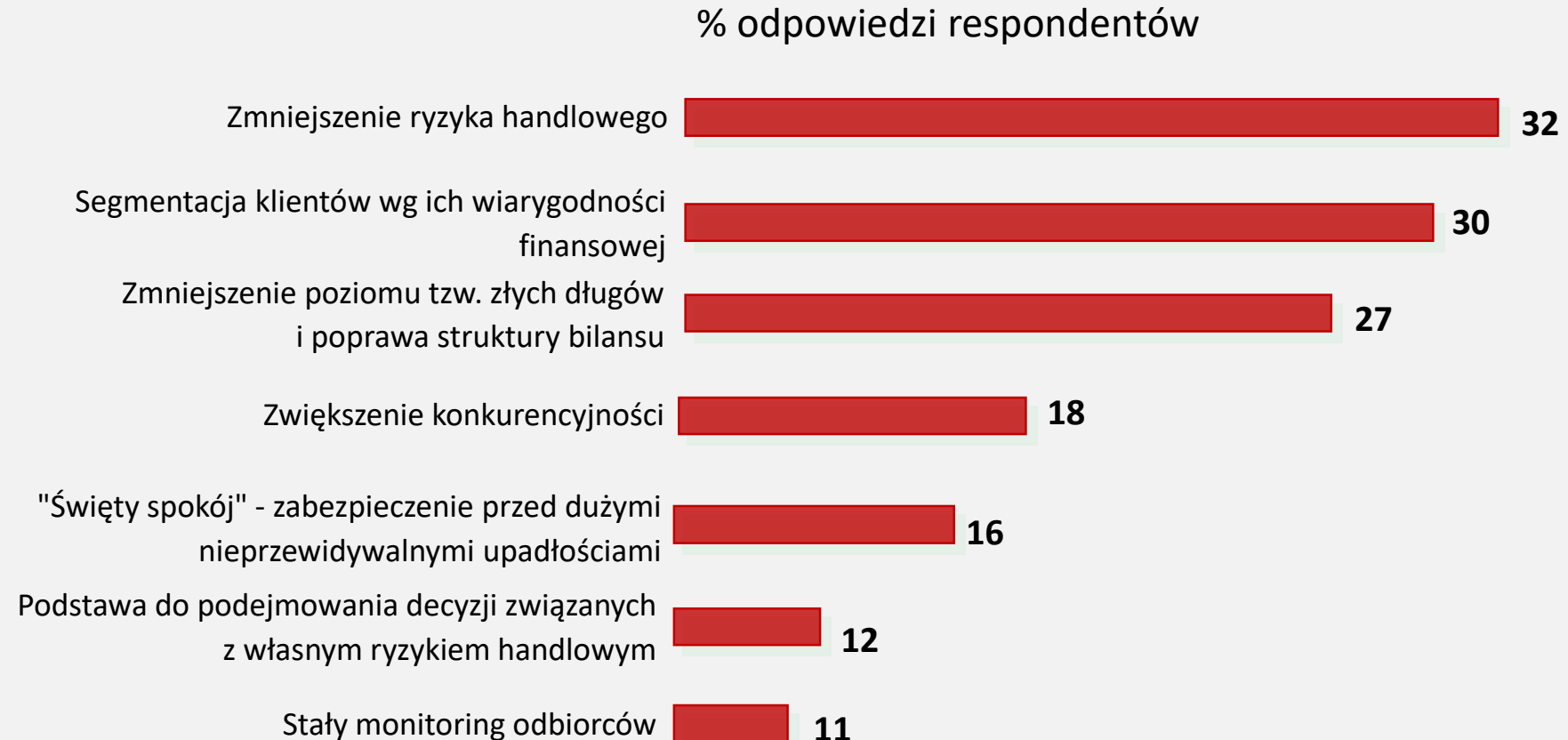
- Monitorowanie sytuacji odbiorcy
- Dyscyplinowanie odbiorcy
- W przypadku problemów z płatnościami klienta 1 z odbiorcą, zakład informuje pozostałych klientów o ryzyku

WPŁYW UBEZPIECZENIA NA ODBIORCĘ

- Odbiorca pilnuje terminów płatności
- Szansa dla odbiorcy na otrzymanie lepszych warunków płatności
- Odbiorca chętniej zwiększa swój limit kredytowy oraz obroty ze swoim kontrahentem

6. Ubezpieczenie należności – transfer ryzyka

✓ Główne korzyści ubezpieczającego



Źródło: TNS Professional Services

6. Ubezpieczenie należności – transfer ryzyka

✓ Ubezpieczenie należności to także...

KONTROLA I MONITORING RYZYKA

- Ocena wiarygodności kontrahentów
- Poprawa wewnętrznych procedur zarządzania ryzykiem oraz inne działania prewencyjne zakładów ubezpieczeń
- Poprawa dyscypliny płatniczej odbiorców

MOŻLIWOŚCI ROZWOJU

- Utrzymanie płynności finansowej - nie tylko dzięki odszkodowaniu, lecz również poprzez bieżące dochodzenie przeterminowanych należności przez zakłady ubezpieczeń
- Wzrost sprzedaży - lepsze warunki współpracy dla odbiorców poprzez wydłużenie kredytu kupieckiego lub rezygnację z wymaganych zabezpieczeń

POPRAWA WIZERUNKU

- Zwiększenie wiarygodności wśród dostawców oraz instytucji finansowych
- Możliwość rezygnacji z tworzenia rezerw na przeterminowane należności

Dziękuję za uwagę

