

Gorzej firmom? Idzie ku dobremu

Rynek ubezpieczeń kredytu kupieckiego rośnie w tempie 30 proc. rocznie, wywiadownie gospodarcze podwajają liczbę sprzedawanych raportów o firmach, dynamika usług faktoringowych przeskoczyła z poziomu 30 do ponad 50 proc. Czy można chcieć czegoś więcej w sferze zarządzania należnościami? Można.

Ryziko jest nieodłączną cechą każdej działalności. I choć w biznesie rozczarowania trafiają się równie często, jak w każdej innej sferze, to z reguły towarzyszą im bolesne straty finansowe, a w drastycznych przypadkach bankructwo firmy. Nic więc dziwnego, że świadomy przedsiębiorca szuka sposobów zabezpieczenia się – najpierw przed nieuczciwym kontrahentem lub wręcz oszustem, potem przychodzi pora na ubezpieczenie należności i kompleksowy monitoring płatności. Pytanie jednak, na ile te tendencje rozprószyły się w polskiej rzeczywistości.

INFO NA WAGĘ ZŁOTA

Zrządzanie należnościami zaczyna się od profesjonalnej informacji. Samo określenie było dotychczas słabo rozumiane, a niezajomość profesjonalnych narzędzi stosowanych przez biura informacji gospodarczej i wywiadownie jest przyczyną, dla której przeważająca część firm stara się pozyskiwać informacje samodzielnie.

– Przedsiębiorstwa zaczynają zdawać sobie sprawę, że koszt pozyskania informacji jest zbyt wysoki, wynika on z konieczności dedykowania swoich pracowników do tych zadań – wyjaśnia Wiesław Idzik, dyrektor Działu Informacji Coface Poland. – To jest koszt zatrudnienia, ale i utraconych korzyści, bo firma powinna koncentrować się na swojej działalności handlowej, a nie zbieraniu szczegółowych informacji.

W ten sposób pozyskuje się wszelkie informacje na temat firmy, sprawdza jej kondycję finansową, weryfikuje dane organizacyjno-prawne, przeprowadza analizę jej wiarygodności i wypłacalności. Informacja pozy-

tywana jest na różnych etapach współpracy z kontrahentem, ale przy zmieniających się ciągle warunkach biznesu, za każdym razem musi być ona aktualizowana. Inaczej nie będzie miała żadnej wartości użytkowej.

Polscy przedsiębiorcy coraz częściej korzystają z usług wywiadowni, traktując opracowywane przez nie raporty jako system wczesnego ostrzeżenia. W dobie powszechności wywiadu gospodarczego najpierw sprawdza się tzw. moralność płatniczą kontrahenta, a dopiero potem podpisuje z nim kontrakt.

Jeszcze kilka lat temu część firm podczas ankietowania nie udostępniała swoich danych do sporządzenia rzetelnego raportu handlowego. Ponieważ jednak profesjonalny raport jest wykorzystywany przez instytucje finansowe (banki, firmy ubezpieczeniowe i leasingowe, faktorów) finansujące bieżącą działalność handlową, zmienia się nastawienie do raportów handlowych jako narzędzia zarządzania należnościami.

W lawinowym tempie rośnie zainteresowanie usługami biur informacji gospodarczej,

które także zbierają informacje o firmach, ale w odróżnieniu od wywiadowni – nie mogą ich przetwarzać. Są natomiast doskonałym źródłem informacji o dłużnikach – a takie dane mogą mieć znaczenie strategiczne.

Negatywne dane o osobach i firmach, które nie wywiązują się ze zobowiązań, to jedno, ale równie ważne jest budowanie pozytywnej historii płatniczej firmy, która terminowo spłaca wszelkie należności. Bo taka informacja potwierdza jej wiarygodność – przekonuje Elżbieta Koszelow, wiceprezes InfoMonitora BIG.

POLISA NA NALEŻNOŚCI

Szacuje się, że na polskim rynku z usług ubezpieczenia należności korzysta nie więcej niż 30 proc. firm, podczas gdy na rynkach zachodnich udział ten przekracza połowę. Są to głównie duże i średnie firmy. Coraz więcej mniejszych przedsiębiorstw przekonuje się jednak do tego rozwiązania, widząc w nim jedno z narzędzi zmniejszenia ryzyka prowadzenia działalności.

Wyraźny wzrost zainteresowania ubezpieczeniem należności widać już od ostatnich pięciu lat. Wynika to m.in. z większej znajomości tego produktu i jego roli, a także z bardziej dostępnej ceny, znacząco obniżonej w okresie silnego wzrostu gospodarczego. Dziś firmy z pewnością lepiej zdają sobie sprawę, że należności stanowią bardzo istotny i często duży składnik ich majątku, a utrata nawet ich części może przynieść fatalne skutki w postaci zaburzenia płynności finansowej. Dlatego też przedsiębiorcy są bardziej skłonni korzystać z instrumentów ubezpieczeniowych.

BARTŁOMIEJ SZLAZ

dyrektor regionu Warszawa Atradius

Zarządzanie należnościami przedsiębiorstwa wymaga systematycznej oceny wypłacalności kontrahentów. Jest to proces trudny, pracochłonny, kosztowny oraz obciążony ryzykiem wystąpienia błędów. Optymalnym rozwiązaniem może być nawiązanie współpracy z podmiotem wyspecjalizowanym w takim zarządzaniu, np. towarzystwem ubezpieczeniowym, które w ramach świadczonych usług prowadzi stały nadzór nad portfelem objętych ubezpieczeniem kontrahentów klienta. Firmy takie dysponują także obszernymi źródłami danych o przedsiębiorstwach, co wpływa na ich większą skuteczność w pozyskiwaniu rzetelnej i wiarygodnej informacji gospodarczej. Towarzystwa wspierają firmy w terminowym uzyskiwaniu należności, m.in. poprzez działania z zakresu tzw. miękkiej windykacji. O ile w przypadku niewypłacalności kontrahenta dopływ środków finansowych zapewni wypłata odszkodowania na rzecz dostawcy, to korzyści płynące z nawiązania współpracy z towarzystwem ubezpieczeniowym nie ograniczają się wyłącznie do tego faktu.



FOI: ATRADIUS

– Ubezpieczenie zaczęło być postrzegane jako instrument przydatny w walce o klienta. Dzięki temu przedsiębiorcy mogą wydłużać oferowane terminy płatności, zwiększać obroty z nowymi odbiorcami, a także przejąć kontrahentów od konkurencji, która nie jest w stanie zaproponować równie korzystnych warunków rozliczeń – dowodzi Robert Dunaj, dyrektor Działu Marketingu Euler Hermes.

Firmy przekonują się jednak, że taki sposób dbania o należności nie wystarczy, gdyż pewność uzyskania zapłaty to jedno, a przyspieszenie obiegu pieniądza – to drugie. Kryzys gospodarczy w USA, którego wpływy odczuwają już niektóre kraje europejskie, odciska się na dyscyplinie płatniczej podmiotów gospodarczych. Narasta odsetek opóźnionych płatności i zatorów płatniczych. Sprawia to, że firmy coraz chętniej sięgają po instrumenty finansowania należności – takie jak faktoring. Potęguje to zainteresowanie ubezpieczeniem, gdyż polisa pozwala na dokonanie cesji praw do odszkodowań na banki finansujące działalność przedsiębiorcy i firmy faktoringowe. Te ostatnie, gdy dłużnik stanie się niewypłacalny, dzięki wspomnianej cesji, najczęściej nie domagają się już od swoich klientów korzystających z faktoringu zwrotu wcześniej sfinansowanych należności. Zatem pośrednio beneficjentem ubezpieczeń są także podmioty rynku finansowego.

NALEŻNOŚCI NA EKSPORT

Rosnący wolumen polskiego eksportu sprawia, że coraz więcej podmiotów chce wyjść ze swoimi produktami poza granice kraju. Ekspansja polskich przedsiębiorstw jest powodowana większym zainteresowaniem eksporterów ubezpieczeniem należności. A właśnie w tych transakcjach firmy upatrują większego ryzyka, głównie ze względu na słabszą znajomość partnera zagranicznego i zwyczajów panujących w jego kraju, a także trudniejszą weryfikowalność jego kondycji finansowej i często brak bezpośredniego kontaktu. Dotyczy to nie tylko dłużników z rynku wschodniego, ale także Unii Europejskiej i krajów bardzo egzotycznych i odległych. Firmy boją się także bardzo wysokich kosztów windykacji, które – po zakupie ubezpieczenia – ponosi najczęściej ubezpieczyciel.

Coraz większe otwarcie na nowe rynki zagraniczne sprawia, że rynek ubezpieczeń eksportowych jest bardzo perspektywiczny. Dodatkowym czynnikiem, który może zwiększyć zainteresowanie ubezpieczeniem, jest rozprzestrzenianie się kryzysu gospodarczego w USA. W niektórych krajach Europy Zachodniej jest już faktem, i pewne pogorszenie dyscypliny płatniczej jest już widoczne, a to powinno być kolejnym sygnałem dla eksporterów, aby ubezpieczać należności.

KATARZYNA KOMPOWSKA

prezes Coface Poland

Kryzys finansowy w USA i jego skutki w Europie wpływają na pogorszenie kondycji finansowej przedsiębiorstw. Obserwujemy coraz większy odsetek opóźnionych płatności i zatorów płatniczych. Sprawia to, że firmy coraz chętniej, oprócz ubezpieczenia należności, dodatkowo sięgają po instrumenty finansowania należności, takie jak faktoring.



FOT. COFACE POLAND

KRZYSZTOF CHECHŁĄCZ

wiceprezes Euler Hermes

Czy polscy przedsiębiorcy znajdują najnowsze produkty finansowe pomagające im w zarządzaniu należnościami? W praktyce wykorzystują je bardzo chętnie. Rodzime firmy są otwarte na wszelkie nowości – wybierając przy tym usługi finansowe w bardzo pragmatyczny sposób: nie tylko to pomocne, ale coraz częściej niezbędne w dalszym rozwoju.



FOT. EULER HERMES

Chęć rozbudowy majątku produkcyjnego zaowocowała np. rozpowszechnieniem leasingu. Dzięki temu wzrosły obroty i skala działalności przedsiębiorstw, a to wymusza poszukiwanie wsparcia właśnie w zarządzaniu finansami i należnościami. Stąd zapotrzebowanie m.in. na faktoring, zapewniający szybki dopływ środków ze sprzedaży. Jest on też często łączony z ubezpieczeniem należności (stosowanym także niezależnie), zabezpieczającym firmę przed stratami z tytułu braku zapłaty, ale i pozwalającym jej zwiększać sprzedaż. Sprawdzanie kontrahentów czy monitorowanie transakcji bierze na siebie w tym wypadku ubezpieczyciel. Popularność tych usług wynika też z tego, że jest to oferta dostosowana cenowo, jak i funkcjonalnie także do potrzeb firm z sektora MSP.

Coraz popularniejsze stają się usługi faktoringowe. Szczególnie udany dla branży był poprzedni rok, gdy obroty wniosły 31 mld zł, co oznaczało aż 53-procentowy wzrost w stosunku do poprzedniego roku. Tak znakomite wyniki były odzwierciedleniem dobrej koniunktury gospodarczej sprzyjającej rozwojowi przedsiębiorstw i stwarzającej zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Faktoring ugruntował swą pozycję jako alternatywne źródło finansowania bieżącej działalności w stosunku do kredytu obrotowego. Wiele firm wybrało usługi faktoringowe jako jedyną formę krótkoterminowego finansowania, choć wśród klientów znalazły się również przedsiębiorstwa o zwiększonych potrzebach finansowych, które jednocześnie otworzyły linię kredytową w banku i zawarły umowę na finansowanie

wanie należności z faktorem. Rynek będzie rozwijał się intensywnie na pewno jeszcze przez kilka najbliższych lat. I to nie tylko dzięki znacznemu wzrostowi gospodarczemu, bo w okresach schłodzenia gospodarki tworzy się więcej zatorów płatniczych, czyli również zwiększa się zapotrzebowanie na bieżące finansowanie, co wpływa na wzrost popytu na usługi faktoringowe. – W ciągu kilku lat Polska dogoni Hiszpanię, gdzie roczne obroty przekraczają 80 mld euro – przewiduje Marcin Zaliwski, dyrektor generalny Hilton-Baird Polska.

Taka prognoza wydaje się dziś mocno przesadzona. Choć z drugiej strony wartość obrotów faktoringowych stanowi w Polsce ok. 2,6 proc. PKB, podczas gdy w Wielkiej Brytanii – 13 proc., we Włoszech – prawie 10 proc., na Litwie – 9 proc., a we wspomnianej Hiszpanii – 7 proc. Taki stan utwierdza nas w przekonaniu, że perspektywy rozwoju faktoringu są i będą cały czas bardzo dobre. Nie jest nierealne uzyskanie obrotów w perspektywie najbliższych lat nawet 120 mld zł w skali rocznej, bo udział usług faktoringowych w tworzeniu PKB systematycznie będzie wzrastał – uważa Elżbieta Urbańska, przewodnicząca Polskiego Związku Faktorów.

SZANSA W MONITORINGU

Zagrożenie kryzysem na rynku należności B2B z powodu pogarszającej się sytuacji na rynkach światowych powoduje, że firmy korzystające z usług windykacji należności przekazują sprawy na coraz wcześniejszym etapie przeterminowania – obowiązujący do niedawna 30-dniowy termin zaczyna odchodzić do przeszłości. Te zmiany są spowodowane rosnącym przekonaniem, że skuteczność w windykacji „świeższych” wierzytelności jest kilka razy wyższa niż tych znacząco przeterminowanych. Coraz częściej klienci decydują się na połączenie windykacji i monitoringu płatności. Niewykluczone, że sprawy będą trafiały do zewnętrznych firm windykacyjnych na bardzo wczesnym etapie, tzn. w tydzień po terminie płatności do monitoringu, a następnie do windykacji usługowej. Takie zarządzanie należnościami jest coraz popularniejsze. W konsekwencji ryzyko biznesowe wydaje się być coraz bardziej pod kontrolą. Jeśli jednak weźmie się pod uwagę, że zaledwie co trzecia firma ubezpiecza należności (a wśród małych, najliczniejszych, co piętnasta), z usług faktorów korzysta co sześćdziesiąte przedsiębiorstwo, BIG-i i wywiadownie obsługują w najlepszym razie co dwudziesty podmiot gospodarczy, a monitoring płatności dopiero na rynku zaczyna pączkować – to okaże się, że do oswojenia ryzyka biznesowego jeszcze daleka droga. (MM)