

Nového partnera si nechte prověřit, aby po něm nezůstala jen černá díra

Jan Kamenický

V době hospodářské krize jsou ekonomické informace stále žádanější. Nenechte se zlákat vidinou lákavého kontraktu, i když ho potřebujete. Než si s partnerem plácnete, důkladně si prověřte jeho zdraví a platební morálku.

Metalurgický podnik sídlící ve středních Čechách dostal na první pohled lukrativní nabídku na dodání olova za 400 tisíc korun od firmy Webley Ltd. z Velké Británie. Petr Navrátil, ředitel nákupu, se proto obrátil na společnost Creditreform, s. r. o., s žádostí o prověření bonity britské firmy.

„Díky pobočce ve Velké Británii jsme zjistili, že Webley Ltd. má problémy s dodržováním splatnosti faktur. Zatímco se běžná doba pohybuje kolem tří týdnů, tato firma hradila faktury až po 120 dnech. Tuto informaci jsme metalurgickému podniku předali s doporučením vyžadovat platbu předem,“ říká Cyril Mores, jednatel společnosti Creditreform.

Jenže pro výrobce byl i tento rizikový obchod významný, a proto si nechal poradit od jiných obchodních partnerů, kteří obchod doporučili. Zboží odešlo, faktura rovněž, ale peníze již do Čech nedorazily. To se stalo loni v červnu a splatnost faktury byla v červenci. Pan Navrátil se proto znovu obrátil na lidi z Creditreformu, kde zjistili, že Webley již loni v říjnu přiznal finanční problémy. Ty se vystupňovaly a firma je od letošního dubna v konkurzu. Český podnik si nenechal poradit a výsledkem je nedobytná pohledávka, která zhoršila cash flow.

Osvědčené důvěřuj, ale prověřuj

„Jen letos jsme zaznamenali zhruba pětinaový nárůst zájmu o prověřování bonity firem. Vyřizujeme dotazy jak směrem k tuzemským subjektům, tak i do zahraničí. Hospodářské problémy se nevyhnuly nikomu a je to i důsledek zpřísnění pravidel úvěrujících finančních institucí,“ vysvětluje Mores.

Již dávno před příznaky finanční i hospodářské krize se za-



Foto Profimedia.cz

čala odborná, ale i široká veřejnost v naší zemi seznamovat s pojmy jako prověření bonity, rating nebo finanční riziko. Tento zájem plynul zejména z praktických důvodů, ze zkušeností s nedobytnými pohledávkami a z nutnosti prevence před jejich vznikem. V této souvislosti se zmiňují hospodářské neboli kreditní informace jako jeden z důležitých segmentů hospodářského života.

Obchodní vztahy jsou v klasickém pojetí vždy charakterizovány jistou mírou asymetrie, tedy nerovnováhou. To znamená, že jedna strana disponuje více informacemi než druhá. Zjednodušeně řečeno platí, že dlužník má v podstatě daleko více informací o své schopnosti zaplatit svůj závazek, než má věřitel.

V posouzení rizika platební neschopnosti dlužníka se věřitel nejčastěji spoléhá na vlastní úsudek a zkušenosti, ty však často nestačí a špatné odhadnutí zákazníka může mít negativní ekonomické dopady pro firmu samotnou.

Trh ovládl hlad po datech

„V řadě případů došlo k navázání obchodního spojení vy-

hradně až na základě poskytnuté hospodářské informace, která posloužila jako reference hodnocení subjektu. Dodavatelé vždy obdrží informaci o rizikovitosti každého obchodního partnera a mají tak daleko lepší výchozí pozici pro výběr vhodných podmínek,“ konstatuje Cyril Mores.

Nejen pro dodavatele, také pro odběratele výrobků či služeb může mít systém prověřování bonity výhody. Odběratel s dobrým scoringovým hodnocením a s dobrou platební morálkou získávají výhodnější podmínky, navíc velmi roste poptávka po prověřených a stabilních partnerech. V opačném případě, po hůře hodnocené dlužníky se slabší platební morálkou, mohou být přísnější platební podmínky výzvou ke zlepšení vlastní bonity.

Sliboval Čínu, neměl nic

Mnohé firmy ve snaze uzavřít obchod za každou cenu mohou

naletět podvodníkům. Do jedné pražské obchodní firmy se minulý měsíc dostal v luxusním autě, skvěle padnoucím obleku a se zlatými vizitkami čínský podnikatel, který nabízel zajištění odbytu na asijských trzích. Vše vypadalo jako obchod desetiletí.

Přece jenom se v některých hlavách na české straně rozblýkalo varování a nechali si bonitu čínské obchodní společnosti prověřit u Creditreformu. Ten díky svému zastoupení v Číně vyslal pracovníka přímo do sídla firmy. Šetřením na místě se zjistilo, že společnost nevykonává žádnou činnost. „Šlo o pouhou poštovní schránku a naše doporučení bylo striktní: Dát od takového obchodu ruce pryč,“ popisuje Mores.

Rozhoduje index bonity

Ratingové a scoringové agentury byly v souvislosti s hospodářskou krizí postaveny před složitý úkol – ohájít své meto-

diky hodnocení firem a rychle reagovat na aktuální vývoj. K tomu je potřeba dokonalé znalosti místního prostředí a specifika každé národní ekonomiky, a to i v době globalizace a exportní otevřenosti.

Jedním z nejdůležitějších indikátorů finanční stability firmy se ukázala zkušenost s platební morálkou. Pokud firma platí opožděně faktury jiným dodavatelům, je většinou pouze otázkou času, kdy začnou nabírat skluz také platby za naše dodávky.

Index bonity, který stanovuje Creditreform u všech svých informací, je fungující scoringové hodnocení s jednoduchou konstrukcí. Jde o číselné vyjádření úvěrového rizika, které je vytvářeno kombinací 15 vstupních údajů z hospodářské informace.

Právě index bonity představuje indikátor včasného varování před vznikem nedobytných pohledávek. Podle tohoto scoringu lze jednoznačně rozlišovat mezi kvalitními a nekvalitními úvěry a díky návaznosti indexu bonity na pravděpodobnost úpadku (riziko krachu firmy do jednoho roku) lze vytvářet rizikové třídy vlastních odběratelů nebo vytvářet dostatečné rezervy na nedobytné pohledávky nebo připravit se na snížení příjmů z neuskutečněných zakázek s dostatečným časovým předstihem.

Zejména pro malé a střední podniky nabízí tzv. zrcadlo rizikovosti plnohodnotný nástroj, který umožňuje získat jasnou představu o kvalitě a bonitě svých zákazníků.

V rámci vytvoření zrcadla rizikovosti jsou všichni zákazníci nebo i dodavatelé „prolustrováni“ z hlediska solventnosti a finanční stability a podle dostupných finančních údajů a scoringového hodnocení jsou rozděleni do rizikových tříd.

(Autor je specialista na ekonomické informace)

INSOLVENTNOST

U řady firem došlo k dramatickému úbytku zakázek, které vedou ke zkracování pracovní doby, snižování počtu pracovníků a v mnoha případech i k angažování krizového managementu. Prvním signálem zhoršující se situace byl výrazný nárůst počtu insolventních podniků: v zemích západní Evropy (EU 15 + Švýcarsko a Norsko) došlo již v roce 2008 k nárůstu počtu zkrachovalých podniků o 11 % ve srovnání s rokem 2007 (135 472 firem). A nové členské země EU nezůstaly pozadu: v roce 2008 byl zaznamenán nárůst insolventů na celkový počet 21 577, což je ve srovnání s rokem 2007 nárůst o 11,6 %.

Co se dozvíte

Necháte-li si prověřit obchodního partnera, měli byste získat i tyto informace:

zúčastněné osoby (společníci, jednatelé, představenstvo a dozorčí rada, akcionáři, komanditisté, majitelé), výše kapitálu (kmenové nebo vlastní jmění), roční obrát, nemovitosti, bilance (aktiva, pasiva, výkaz zisku a ztráty), finanční analýza.

K ostatním informacím patří: vývoj podniku, situace v zakázkách, počet zaměstnanců. Co se týče platební morálky, jedná se o index bonity a platební disciplínu.

Zdroj: Creditreform

Pohledávky? Řešením je factoring

Nejčastějšími indikátory blízkosti firmy je klesající poptávka po službách a produktech firmy, zhoršující se platební morálka odběratelů, prodlužující se obrátka zásob, nervozita financujících bank promítající se do rychlého snižování úvěrových limitů.

„Poklesu tržeb se musí přizpůsobit i výše nákladů, prověřujte si bonitu odběratelů a aktivně se sta-

rejte o své pohledávky; nedrže zbytečné zásoby, v kterých máte vázané finanční prostředky. A zajímejte se minimálně s tříměsíčním předstihem před výročí vašich úvěrových smlouvy o názor vaší financující banky, a pokud je nejistý, otestujte si alternativní možnosti,“ shrnuje Jindřich Horák, obchodní ředitel ČSOB factoring.

Právě factoring je jednou z možností, jak mít včas své pe-

níze a vyhnout se nedobytným pohledávkám.

„Mnoho firem k nám přichází pozdě, například už je na ně podán návrh na insolvenční řízení, takže pro ně už nedokážeme najít vhodné factoringové řešení,“ dodal Horák.

Factoring je možnost financování a přináší uživateli přidanou hodnotu v oblasti správy pohledávek a alternativní oře-

tření rizik...V devadesátých letech minulého století factoring často představoval pro celou řadu podnikatelských subjektů jedinou alternativu, jak získat další zdroje potřebné k běžnému financování provozu. A doba jako by se vracela, banky jsou zdrženlivější a factoring zbývá jako jedna z mála možností, jak narovnat své cash flow,“ míní Horák. (mig)

enespo www.enespo.cz

harmonie funkce a krásy

- interiérové rolety
- venkovní rolety
- žaluzie
- síť proti hmyzu
- centr. vysavače

Enespo, s.r.o., Buničtá 201, Vratimov, tel.: 800 555 558, enespo@enespo.cz

Komerční reality u nás klesají méně

Ceny kanceláří, obchodních center a skladů ve střední Evropě nadále klesají, ale v ČR jsou podle analýzy poradenské firmy CB Richard Ellis zatím celkem stabilní. Pokles cen komerčních nemovitostí v Česku je mnohem menší, než je průměr v jiných zemích střední a východní Evropy.

Například u kancelářských prostor došlo v Čechách za první čtvrtletí k poklesu cen o 7 %, přičemž průměr v regionu za stejné období je 22 %. Cena skladů v ČR klesla v prvním čtvrtletí o devět procent, u nákupních center byl pokles ještě nižší (4 %). „Pokles ceny

u komerčních nemovitostí se již téměř zastavil, a proto jsou v současné době investičně velice zajímavé,“ říká Michal Kadrožka ze společnosti CS Property Services. Tento trend potvrzuje i zpráva organizace Urban Land Institute.

Zájem o komerční nemovitosti roste i v zahraničí. Ve Velké Británii dosáhly objemy přímých investic do komerčních nemovitostí v prvním čtvrtletí 2009 4,4 miliardy eur, což představuje proti předchozímu kvartálu mírný nárůst (4 %), a to převážně díky transakcím uzavřeným v centrálním Londýně.

Tuzemské podniky by měly v současné době velké rozkolísanosti kurzu koruny a nejistoty ohledně jejího dalšího směřování věnovat velkou pozornost řízení měnového rizika. Počet firem, které jsou nuceny řešit otázku měnového zajištění, rapidně roste.

„Lze předpokládat, že s tím, jak se další země rozhodnou přistoupit k euru, zvýší se postupně počet českých firem, od nichž budou mezinárodní standardy požadovat účtování v euru,“ tvrdí Petr Kříž, partner v oddělení Auditorských služeb společnosti PricewaterhouseCoopers Audit.

Pokud by se česká vláda letos rozhodla přijmout euro, stane se společná evropská měna českým platidlem nejdříve 1. ledna 2013. V malé otevřené ekonomice, jakou je Česko, je však euro pře-

hledně měnovému kurzu ale musí věnovat i mnohé firmy, které do zahraničí nevyvážejí a obchodují jen v českých korunách.

„V českém prostředí máme výhodu, že stále velká část cen je sjednávána v korunách. To platí pro průměrný podnik, ale ne pro všechna odvětví. V řadě případů se navíc stává, že i když jsou smlouvy vypořádávány v korunách, ceny jsou stanovovány v cizí měně nebo smlouvy obsahují měnové doložky nesoucí měnové riziko,“ dodal Kříž.

Kurzové zisky či ztráty, které se zobrazují ve výsledovce, jsou podle něho jen částí měnového rizika podniku. Tuto část rizika podnik podstupuje od doby, kdy dostane fakturu, do chvíle, kdy ji zaplatí, nebo naopak od chvíle, kdy vystaví fakturu, do okamžiku, kdy ji dostane zaplace-

nou. Tato část rizika je ve výsledovce přesně vidět.

„Domnívám se ale, že daleko větší část měnového rizika není ve výsledovce bezprostředně zřejmá. Je dána vývojem kurzu od okamžiku, kdy firma sjedná smlouvu, do okamžiku, kdy vystaví fakturu, nebo naopak od doby, kdy uzavře nákupní kontrakt do chvíle, kdy dostane dodávku zboží,“ míní Kříž.

Tyto pohyby kurzu pak přímo ovlivní objem tržeb společnosti, respektive cenu nakoupených zásob. Podnik má možnost se částečně nebo celého měnového rizika za úplatu zbavit tzv. zajištěním. Pokud tak neučiní, ztratí vliv na to, jak vývoj kurzu ovlivní jeho zisk či ztrátu. Může se mu snížit i zvýšit. V každém případě ale vyrostou jeho volatilita.

Firmy dovážející ze Slovenska by se měly snažit uzavírat kontrakty v českých korunách, dokud nezačne koruna k euru opět výrazně posilovat. Firmy působící v obou zemích by měly zvážit, u kterých nákupů či prodejů je pro ně výhodnější, aby je uskutečňovaly z Česka a které ze Slovenska.

Společnost by při zajišťování měla vždy chápat riziko, proti kterému se chce zajistit. Klíčové je rovněž, aby porozuměla nástroji, kterým chce toto riziko eliminovat. Pokud se podnik rozhodne využít komplexnějších zajišťovacích nástrojů od bank, měl by si být vědom jejich rizikovosti i toho, že většinou je není možné použít pro zajišťovací účtictví. Proto by podnik měl zvážit vhodnost jejich využití ve svém konkrétním případě. Zdroj: PWC