

Obchodní úvěr ano, ale jen za určitých podmínek

Poskytování obchodního úvěru je čím dál rizikovější, protože platební morálka neustále klesá. Zatímco některé firmy nebezpečí ignorují a vystavují se tak ohrožení vlastní existence, jiné firmy už úvěry nechtějí poskytovat ani solidním obchodním partnerům. Finanční problémy ohrožují především menší a střední firmy. Situaci komplikuje i nedostatek informací, které jsou společnosti schopny získat o svých obchodních partnerech.

Podnikatelské prostředí v České republice není vzhledem k současné ekonomické recesi stabilní. Vloni narostly počty bankrotů o 46 % ve srovnání s rokem 2011. Vyhlášeno bylo 3692 bankrotů podnikatelských subjektů, denně jich tedy zbankrotovalo minimálně 10. Po dlouhé době začal v některých odvětvích počet firem ubývat. Každý podnikatelský subjekt by se proto ve vlastním zájmu měl zajímat o ekonomickou situaci svých obchodních partnerů. Pokud totiž některý z nich přestane plnit své závazky, může následovat takzvaný dominový efekt, známý jako druhotná platební neschopnost.

A to zdaleka nejsou všechny nástrahy na českém trhu, který je bohužel málo transparentní. Nepřehledná a nejasná je legislativa, nespolehlivé a časově nevyzpytatelné soudnictví, a tak je vymahatelnost práva stále problematická.

Některé povinnosti dané legislativou jsou brány jako cosi zcela zbytečného. Více než polovina firem totiž vůbec nezveřejňuje své účetní závěrky a mnoho dalších je zveřejňuje s mnohaletým zpožděním, což znemožňuje ověřit si jejich bonitu a podkopává důvěru v podnikatelských vztazích.

A jaký je výsledek? Řada menších firem na obchodní úvěr nedosáh-

ne a ocitají se tak v začarovaném kruhu. Jak dlouho může malá firma vydržet, pokud svým dodavatelům má platit ve lhůtě 14 dní, zatímco její odběratel si silou vynucuje dodavatelský úvěr neboli tak běžné odložení platby za dodané zboží třeba o 2 až 3 měsíce?

Neúvěrujte ostatní, pokud sami nejste v dobré finanční kondici

Podnikatel by měl předem také vědět, zda je jeho vlastní firma zdravá natolik, že ustojí úvěrování odběratele. Není ideální spoléhat se jen na vlastní interní analýzy – svoji situaci totiž mnoho podniků nedokáže objektivně zhodnotit. Proto se rozhodně vyplatí nechat si zpracovat externí nezávislé hodnocení, tedy rating firmy. Pokud dopadne dobře, firma je schopná ustát i případné větší pohledávky se splatností delší, než je obvyklých 14 dní, často se dokáže vyrovnat i s určitým objemem nesplácených pohledávek. Pokud rating dopadne hůře, z analýzy výsledků je možné zjistit, co je potřeba v chodu firmy vylepšit. Vhodný rating za přijatelnou cenu kolem 5000 Kč poskytuje například Hospodářská komora hl. města Prahy.

Důkladně bychom měli zvážit zejména poskytnutí obchodního úvěru na vyšší částky, jejichž pozdní splacení, eventuálně nesplacení, by mohlo naši společnost ohrozit. Pokud takové riziko hrozí, ale obchod přesto chceme realizovat, nezbyvá než využít některého z nástrojů pro zajištění pohledávek, jako je třeba faktoring – náklady na zajištění sice ukrojí z kalkulovaného zisku, ale pokud je reálnou alternativou bankrot firmy kvůli neuhrazené pohledávce, nejde o náklady vysoké.

Poskytujete obchodní úvěr? Dávejte pozor komu!

Obchodního partnera se před dojednáním podmínek obchodního úvěru rozhodně vyplatí důkladně prověřit. Problematické je zejména, pokud úvěrujeme velkou částkou převážně jeden subjekt, popřípadě propojené subjekty, a stáváme se tak závislími na jejich finančním zdraví. Klíčem ke snížení rizika je diverzifikace, tedy rozložení pohledávek mezi

různé subjekty. Sledovat jak míru rizika koncentrace portfolia, tak přímo důvěryhodnost zásadních odběratelů je třeba průběžně.

Při řízení rizik, pohledávek a závazků nám informace o našich obchodních partnerech a jejich změny signalizují negativní události, které mohou ovlivnit jejich spolehlivost a plnění finančních závazků. Měli bychom si všimnout náhlých změn majetkové struktury, či změn ve statutárních orgánech. Ve veřejných databázích je možné nalézt například vyhlášení návrhu na konkurz či zahájení insolvenčního řízení. Velice prospěšné jsou informace ze sbírky listin, ze kterých je možné získat přehled o aktuální situaci odběratele, například výši jeho základního kapitálu, tržeb či zadluženosti. Alarmující je, pokud firma, která dříve tyto informace pravidelně podávala, náhle přestane do sbírky listin reportovat. Kromě ekonomické situace je vhodné prověřit případné nestandardní vazby mezi firmami či špatné výsledky předchozích společností, které vedli naši současní obchodní partneři.

Sledování takového množství informací však většinu podnikatelů odradí – je to časově značně náročná činnost. Zejména firmy s vyšším množstvím partnerů by na kontrolu tolika zdrojů musely vytvořit nové pracovní místo, což se jim často nemusí vyplatit. Výhodným řešením je proto pořízení inteligentní aplikace se systémem včasného varování. Nastane-li u obchodních partnerů zásadní změna, okamžitě jsme informováni, a to aniž bychom trávili hodiny času procházením všech dostupných databází. Příkladem takové inteligentní aplikace je služba Cribis, která pomůže zhodnotit finanční stav nového klienta, dodavatele či partnera, ověřit jeho spolehlivost či monitorovat stávající portfolio vašich obchodních partnerů.

Na základě zjištěných údajů aplikace umí také sestavit vlastní hodnocení v podobě indexu. K dispozici je i jednoduchý indikátor v podobě semaforu, jenž ohodnocuje ekonomické subjekty barevnými signály, a navíc jej lze propojit s účetními systémy. U každé vystavované

Pět rad pro zdravé obchodní vztahy

1. Nepodceňujte rizika
2. Nepřeceňujte vlastní síly
3. Prověřujte své obchodní partnery i do minulosti
4. Sledujte finanční situaci nejen svou, ale i vašich partnerů
5. Pravidelně hlídejte změny

faktury si tak účetní může snadno ověřit aktuální kondici odběratele. Pokud je firmě přidělena červená barva, znamená to poměrně zásadní negativní skutečnosti. Žlutá barva upozorňuje na možné riziko, zelenou dostanou subjekty, u nichž databáze nezaznamenala žádnou negativní zprávu. Díky takovéto aplikaci tak máte k dispozici všechen potřebná data okamžitě, bez nutnosti ztrácet čas jejich vyhledáváním. Pak je hlídání finanční kondice obchodních partnerů docela snadné a efektivní. ●

p.finger@crif.com



PAVEL FINGER

Více než 10 let působí ve společnosti CRIF – Czech Credit Bureau jako člen představenstva odpovědný za oblast obchodních informací a ratingových systémů. Je členem představenstva HKP, předsedou Sekce pro malé a střední podnikání a národním koordinátorem evropského sdružení pro aplikaci operačního výzkumu v bankách Eurobanking. Působí také jako člen zkušební komise pro certifikaci odhadců nemovitostí při BIVŠ.