



KORPORACJA  
UBEZPIECZEŃ  
KREDYTÓW  
EKSPORTOWYCH  
SPÓŁKA AKCYJNA

[www.kuke.com.pl](http://www.kuke.com.pl)

## WAGA INFORMACJI GOSPODARCZYCH W POPRAWIE BEZPIECZEŃSTWA WYMIANY HANDLOWEJ

Informacje gospodarcze, czyli najogólniej rzecz ujmując informacje o sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa są w chwili obecnej bardzo ważnym i cennym towarem. W szczególności są one nie do przecenienia w handlu międzynarodowym. Gospodarka światowa, pomimo dominującego trendu do globalizacji, fuzji mających na celu tworzenie kolosów - korporacji międzynarodowych, ciągle mocno opiera się na średnich i małych przedsiębiorstwach. Coraz mniejsze firmy starają się aktywnie brać udział w handlu międzynarodowym. Współpraca z nimi łączy się z problemami prawidłowej oceny ryzyka związanego z samym partnerem, jak i krajem w którym prowadzi działalność. Wszystkie te czynniki wpływają na pojawianie się wyspecjalizowanych instytucji pośredniczących w handlu, ubezpieczających lub finansujących go. Podstawą działania tych firm i ich podstawową przewagą jest INFORMACJA.

Należy przy tym pamiętać, że w odróżnieniu od wywiadowni gospodarczych, instytucje finansowe takie jak np. towarzystwa ubezpieczeniowe traktują powierzone im informacje jako poufne, wykorzystują je dla celów wewnętrznych, a ich klientom ujawniana jest syntetyczna informacja o gotowości i zakresie zaangażowania w przypadku danej firmy. Natomiast dla wywiadowni gospodarczej uzyskane informacje są towarem udostępnianym każdemu zainteresowanemu klientowi.

Zestaw informacji gospodarczych o przedsiębiorstwie jest bardzo bogaty. Poniżej przedstawiamy najbardziej podstawowy zbiór wykorzy-

stywany w ocenie podmiotów gospodarczych przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, Spółka Akcyjna.

Przede wszystkim gromadzone są informacje i dokumenty pozwalające na szybką identyfikację przedsiębiorstwa. W przypadku firm polskich są nimi: wyciąg z rejestru sądowego lub zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej; zaświadczenia o nadaniu numerów REGON i NIP. Informacje pozwalające ocenić skalę działalności firmy oraz przeprowadzić analizę jej działalności ekonomiczno-finansowej zawarte są w następujących dokumentach: bilans, rachunek zysków i strat, zestawienia F-01, a w przypadku podmiotów nie prowadzących pełnej księgowości - deklaracje podatkowe. Dodatkowo potwierdzeniem wiarygodności firmy jako płatnika zobowiązań wobec banków, ZUS i Skarbu Państwa są takie dokumenty, jak opinia bankowa, zaświadczenie z ZUS i Urzędu Skarbowego o uregulowanych należnościach. Dla oceny podmiotu potrzebne są również informacje mówiące o: wielkości zatrudnienia; posiadanych nieruchomościach (adres, opis i wartość); adresach pod którymi prowadzona jest działalność gospodarcza, punktów sprzedaży itp.; referencjach oraz instytucjach które je udzieliły; itd.

Skala działalności oraz zdobyte doświadczenie instytucji finansowych, takich jak KUKA S.A. pozwala na oparcie się w ocenach nie tylko na

## MÓWIĄ O NAS

**Maciej Szpakowski**  
**INVESTA S.A.**  
**Gdańsk**

"INVESTA S.A. od lat działa na rynku dystrybucji stali kwasoodpornej i nierdzewnej. Jest drugim w kraju składem stali nierdzewnej pod względem wielkości sprzedaży. Nasze przedsiębiorstwo nie posiadało żadnego doświadczenia w zakresie współpracy z przedsiębiorstwami z krajów nadbałtyckich. Zarząd Spółki podjął więc decyzję o ubezpieczeniu obrotu eksportowego w KUKA S.A. Na decyzji tej zaważyło duże doświadczenie KUKA w asekuracji sprzedaży eksportowej. Nie bez znaczenia pozostały również ogólne warunki ubezpieczenia korzystniejsze, aniżeli u konkurencji oraz elastyczność Korporacji przy negocjowaniu warunków szczegółowych umowy. Dało to nam możliwość nabycia dobrego produktu finansowego za przystępną cenę, a długotrwała współpraca z tym ubezpieczycielem będzie procentowała w postaci wzrostu sprzedaży eksportowej."

**Roman Łażny**  
**Właściciel**  
**P.P.H.U. SPIN Gniezno**

"Nasza firma P.P.H.U. SPIN od 1993 zajmuje się produkcją mebli tapicerowanych. Od samego początku jej istnienia zdaliśmy sobie sprawę, iż zasadniczym kierunkiem rozwoju rynku zbytu będą rynki zewnętrzne, a więc eksport. Pojawił się tym samym problem pewności otrzymania zapłaty. Uzyskanie płatności przed dostawą jest praktycznie niemożliwe - stąd zaczęliśmy poszukiwać innych metod zabezpieczenia. Zwrotem w naszych poszukiwaniach była rozmowa z doświadczonym eksporterem, który polecił nam Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych. Nasza współpraca została szybko nawiązana i trwa do dziś. Bezpieczeństwo (pewność) obrotu umożliwiło nam planowanie produkcji i rozwoju rynku zbytu."

dokończenie na str. 2.

## "PAKIET DLA ROSJI"



Fot.: Ireneusz Fertner

**W** dniach 24.10 - 8.11.2001r. w Warszawie, Katowicach i w Poznaniu odbył się cykl konferencji zorganizowanych przez Centrum Informacji Eksportowej - KUKĘ S.A. dla eksporterów zainteresowanych sprzedażą na rynki wschodnie, ze szczególnym uwzględnieniem rynku Federacji Rosyjskiej. Tematem konferencji był: Bezpieczny Eksport - Pakiet dla Rosji - Program KUKĘ S.A. dla eksporte-

rów. W konferencjach wzięło udział blisko 1.000 eksporterów. Celem przeprowadzonych konferencji było przedstawienie polskiemu eksporterom możliwości realizowania transakcji eksportowych na rynkach wschodnich.

Podczas konferencji przedstawiono analizę ryzyka w transakcjach eksportowych i zaproponowano sposoby jego ograniczenia w sześciu różnych produk-

tach ubezpieczeniowych adresowanych do różnych grup eksporterów, zarówno do tych, którzy sprzedają towary konsumpcyjne jak i tych, którzy realizują inwestycje, dla tych, którzy chcą wejść na rynek Federacji Rosyjskiej jak i tych, którzy chcą jedynie zwiększyć sprzedaż. Blższe informacje można uzyskać na naszych stronach internetowych [www.kuke.com.pl](http://www.kuke.com.pl)

dokończenie ze str. 1.

"suchych" danych księgowych, ale także doświadczeniach własnych i innych agencji ubezpieczeniowych. Zdają się więc sytuacje, w których chociaż wskaźniki finansowe przedsiębiorstwa odbiegają od ogólnie uznawanych za normy w danej branży to ze względu na pozytywne doświadczenia płatnicze klientów Korporacji, uzyska ono limit kredytowy. Decyzja o przedstawieniu danych dotyczących funkcjonowania firmy może się okazać niezbędną, ponieważ coraz częściej będzie ona warunkiem nawiązania lub polepszenia warunków na jakich odbywają się kontakty handlowe. ■

*Kamila Laskowska*

### KRAJE I RYZYKA

#### WĘGRY

W 2000r. polscy eksporterzy sprzedali na rynku węgierskim towary na łączną kwotę ponad 600 mln USD. Oznacza to, że jest to trzynasty co do wolumenu obrotów kierunek polskiego eksportu i drugi rynek zbytu dla naszych produktów wśród krajów należących do CEFTA.

Zainteresowanie handlem z Węgrami ma swoje odzwierciedlenie w portfelu Korporacji, w którym rynek ten zajmuje jedno z czołowych miejsc zarówno wolumenu ubezpieczonego eksportu jak i ocenianych ryzyk.

Dzięki dobrze rozwiniętemu systemowi finansowemu, licznej obecności zagranicznych inwestorów, systematycznym spłatom zadłużenia zagranicznego, Węgry oceniane są jako rynek o niskim

### KRAJE I RYZYKA

stopniu ryzyka. Dodatkowo podkreśla się zaawansowanie i wiarygodność węgierskiego systemu bankowego. Wysoką ocenę kraju i działających na nim przedsiębiorstw potwierdza spadająca liczba bankructw na rynku oraz niski wskaźnik szkodowości. Eksporterzy powinni się jednak liczyć z możliwością wystąpienia opóźnień płatniczych, które standardowo kształtuje się pomiędzy 30 a 60 dniami.

Za najbardziej rozwojowe uważa się w tym kraju następujące sektory: telekomunikacyjny, spożywczy oraz usługi. Tak jak w większości krajów regionu ciągle z największymi problemami boryka się tu przemysł ciężki. Poza tym podwyższone ryzyko kredytowe związane jest z branżami: tekstylną i papierniczą.

Większość firm na Węgrzech prowadzona jest w formie jednoosobowej

## XI FORUM EKONOMICZNE POLSKA - WSCHÓD W KRYNICY

W dniach 6 - 8 września br. odbyło się XI Forum Ekonomiczne w Krynicy. W spotkaniu wzięli udział przedstawiciele rządu i kręgów gospodarczych, parlamentarzysty oraz przedsiębiorcy z wielu krajów Europy.

Wiodącym tematem tego-rocznych obrad były przede wszystkim kwestie związane z przyszłością Europy. Podczas sesji plenarnych szczególną uwagę przywiązywano do roli jaką w nowej, wspólnej Europie będą odgrywały państwa Europy Środkowo - Wschodniej.

Licznie reprezentowani przedsiębiorcy dzielili się z przedstawicielami administracji państwowej swoimi spostrzeżeniami na temat możliwości ożywienia wymiany handlowej między Polską a jej zagranicznymi partnerami. W dyskusji tej nie zabrakło głosu Prezesa Zarządu KUKI S.A., Pana Krzysztofa Jasińskiego. Duże zainteresowanie działalnością KUKI S.A. wyraził uczestniczący w obradach Forum - Prezydent Aleksander Kwaśniewski. ■

### KRAJE I RYZYKA

działalności gospodarczej - ok. 65%. Poza tym funkcjonują formy odpowiadające naszej spółce akcyjnej ("Reszvenytarsasag, skrót Rt."); spółce z ograniczoną odpowiedzialnością ("Korlatolt Felelossegu Tarsasag - Kft."); spółce cywilnej ("Kozkereseti Tarsasag - Kkt."); spółce komandytowej ("Beteti Tarsasag - Bt.").

Podobnie jak w większości krajów regionu handel coraz częściej prowadzony jest na zasadach kredytu kupieckiego, ze średnim terminem płatności wahającym się pomiędzy 30 a 60 dniami.

Do najpopularniejszych form regulowania należności należą transfery bankowe oraz akredytywy - szczególnie w dużych transakcjach handlowych. Znacznie rzadziej stosowane są czek i karty bankowe. ■

Kamila Laskowska



Fot.: Damazy Kwiatkowski

## KUKI S.A. ODPOWIADA:

**Czy w KUKI S.A. można ubezpieczyć należności od kontrahentów z Białorusi?**



W związku ze znacznym zainteresowaniem polskich eksporterów realizacją transakcji z kontrahentami z Republiki Białoruś, KUKI S.A. dostosowuje warunki pokrycia ubezpieczeniowego dla tego kraju. Pomimo dużego ryzyka związanego z rynkiem białoruskim zniesione zostały ograniczenia dla udzielania ochrony ubezpieczeniowej. Aktualnie kontrakty realizowane w kredycie do 2 lat z importerami białoruskimi są ubezpieczone od ryzyka nierynkowego bez dodatkowych zabezpieczeń. Dla kontraktów realizowanych w kredycie 2 i więcej lat nadal obowiązuje wymóg zagwarantowania spłaty kredytu przez rząd lub bank centralny Republiki Białoruś.

# JAK OCENIĆ OGÓLNA SYTUACJĘ FINANSOWĄ SPÓŁKI DLA CELÓW ZARZĄDZANIA KREDYTEM?

**A**naliza wskaźnikowa ma na celu szybką i obiektywną ocenę ogólnej sytuacji finansowej spółki. Polega ona na wyliczaniu i analizie (na podstawie informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych spółki) specjalnych współczynników, które w zależności od rodzaju dostarczonej informacji zarezerwowane mogą zostać do jednej z 4 grup: płynności, zadłużenia, efektywności i rentowności. Analiza i ocena wskaźników finansowych sprowadza się do porównywania ich aktualnych poziomów z wartościami z poprzednich okresów działalności spółki oraz z poziomami współczynników osiągniętych przez spółki działające w tej samej branży.

**Wskaźniki płynności** mierzą zdolność spółki do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań.

$$\text{Wskaźnik bieżącej płynności} = \frac{\text{Majątek obrotowy}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Wskaźnik bieżącej płynności określa stopień pokrycia krótkoterminowych zobowiązań spółki jej obrotowym majątkiem. Majątek ten powinien pokrywać zobowiązania krótkoterminowe z nadwyżką, dlatego też optymalna wartość wskaźnika bieżącej płynności to 1,2-2,0.

$$\text{Wskaźnik szybkiej płynności} = \frac{\text{Majątek obrotowy} - \text{Zapasy}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Wskaźnik szybki określa stopień pokrycia zobowiązań bieżących spółki jej aktywami obrotowymi pomniejszonymi o najmniej płynną ich część tzn. zapasy. Płynny majątek obrotowy powinien w całości pokryć zobowiązania

krótkoterminowe, dlatego za bezpieczną wartość tego wskaźnika przyjmuje się poziom około 1,0.

**Wskaźniki zadłużenia** informują o stopniu zadłużenia spółki i jej zdolności do obsługi tego zadłużenia.

$$\text{Wskaźnik ogólnego zadłużenia} = \frac{\text{Zobowiązania ogółem}}{\text{Aktywa ogółem}}$$

Wskaźnik ogólnego zadłużenia określa udział zobowiązań, czyli kapitałów obcych, w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa. Zbyt wysoki wskaźnik świadczy o ryzyku finansowym związanym z potencjalną możliwością utraty zdolności spółki do obsługi zadłużenia. Wskaźnik ten charakteryzuje się dużą zmiennością w zależności od branży w jakiej działa przedsiębiorstwo - spółki zajmujące się handlem mają z reguły dużo wyższy wskaźnik zadłużenia niż spółki produkcyjne.

**Wskaźniki efektywności** informują o wykorzystaniu zasobów spółki i zdolności do przekształcania ich w gotówkę.

$$\text{Okres spływu należności} = \frac{\text{Średni stan należności z tytułu dostaw} \times 365 \text{ dni}}{\text{Przychody ze sprzedaży}}$$

Okres spływu należności określa w dniach średni okres oczekiwania firmy w danym roku na zamianę należności handlowych na gotówkę, czyli okres, w jakim przedsiębiorstwo kredytuje swoich odbiorców. Wysoki poziom tego wskaźnika może informować, iż przedsiębiorstwo ma kłopoty ze ściąganiem należności od odbiorców swoich towarów lub produktów.

$$\text{Okres płatności zobowiązań} = \frac{\text{Średni stan zobowiązań handlowych} \times 365 \text{ dni}}{\text{Przychody ze sprzedaży}}$$

Okres płatności zobowiązań określa w dniach średni okres, jaki upływa od powstania zobowiązania handlowego do jego spłaty. Dla danego przedsiębiorstwa korzystna jest jak najwyższa wartość tego wskaźnika, jednak nadmierny jego poziom może świadczyć o tym, iż spółka ma kłopoty z wywiązywaniem się ze swoich zobowiązań. Pożądana jest sytuacja, w której okres płatności zobowiązań jest dłuższy od okresu spływu należności.

**Wskaźniki rentowności** służą do oceny wielkości zysku osiągniętego z poniesionych przez spółkę nakładów.

$$\text{Wskaźnik rentowności sprzedaży} = \frac{\text{Zysk netto}}{\text{Przychody ze sprzedaży}}$$

Wskaźnik rentowności sprzedaży określa jaką marżę zysku przynosi dana wartość sprzedaży. Im niższa wartość wskaźnika, tym większa wartość sprzedaży musi być zrealizowana dla osiągnięcia określonej kwoty zysku. W przedsiębiorstwach o krótkim cyklu obrotowym wskaźnik ten jest z reguły dużo niższy niż w spółkach, w których cykl ten jest długi.

$$\text{Wskaźnik rentowności aktywów} = \frac{\text{Zysk netto}}{\text{Aktywa}}$$

Wskaźnik rentowności aktywów pokazuje jak efektywnie firma zarządza swoim majątkiem. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa firmy. ■

Tomasz Ślagórski

**KUKE** Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, Spółka Akcyjna

#### Siedziba Spółki

00-023 Warszawa  
ul. Włodok 5/7/9  
tel.: (22) 55 68 300, 827 78 84  
fax: (22) 827 23 11, 827 35 87  
e-mail: market@kuke.com.pl  
http://www.kuke.com.pl

80-890 Gdańsk  
ul. Długi Targ 39/40  
tel.: (58) 301 39 33  
fax: (58) 301 58 15  
e-mail: gdansk@kuke.com.pl

40-093 Katowice  
ul. Chopina I  
tel./fax: (32) 253 05 28  
253 85 09  
e-mail: katowice@kuke.com.pl

60-523 Poznań  
ul. Dąbrowskiego 75/65  
tel.: (61) 843 07 43  
fax: (61) 843 47 24  
e-mail: poznan@kuke.com.pl

50-125 Wrocław  
ul. Świętego Mikołaja  
tel.: (71) 783 75 82  
fax: (71) 783 75 83  
e-mail: wroclaw@kuke.com.pl