

Kreditni rizik i kako predvideti najgore moguće scenarije

Predviđanje najgorih scenarija, počevši od insolventnosti klijenata, deo je dobrog upravljanja kreditnim rizikom. Bez odgovarajuće analize kreditnog rizika i zaštite, situacija može brzo postati opasna ukoliko se rizici materijalizuju.

U ovom članku saznajte šta je kreditni rizik, kako izvršiti procenu kreditnog rizika i najbolje korake koje treba slediti za ublažavanje kreditnog rizika.

- **Glavni trgovinski kreditni rizici**

Šta je kreditni rizik?

Definicija kreditnog rizika: rizik neplaćanja duga koji može nastati zbog toga što zajmoprimac ne izvrši potrebna plaćanja. To je suštinski rizik koji treba uzeti u obzir kao deo upravljanja poslovnim rizikom ako prodajete po kreditnim uslovima.

Prostim rečima, kreditni rizik imamo u situaciji kada: se klijent suočava sa nesolventnošću i više nije u mogućnosti da izmiruje svoje dugove, posebno kod dobavljača.

- **Rizik nesolventnosti klijenata i bankrot**

Poslovna nesolventnost može proizaći iz različitih faktora, od lošeg upravljanja novčanim tokovima do poslovnog neuspeha (i domino efekta nesolventnosti) ili prekomerne potrošnje. Zbog toga je neophodno da izvršite tačne procene kreditnog rizika kako biste zaštitili svoje poslovanje od nesolventnosti.

Klijent može podneti zahtev za bankrot kada postane nesolventan, a to je pravni proces restrukturiranja duga čiji je cilj da pomogne kompaniji da plati svoje dugove i zadrži svoje poslovanje.

U zavisnosti od zemlje, stečajni postupak može imati različite oblike i obuhvata različite faze:

- unutrašnje restrukturiranje,
- imenovanje upravnika,
- ponovni pregovori o dugu sa poveriocima, itd.

U okviru ovog postupka možete zakonski zahtevati isplatu komercijalnog duga, ponekad čak i ako on još nije dospeo.

Krajnji cilj je da se izbegne konačna likvidacija preduzeća, do koje dolazi kada njena imovina više nije dovoljna da otplati sva dugovanja.

- **Moralni hazard: slučaj lažnog ili nepoštenog klijenta**

Kada smo definisali kreditni rizik, navešćemo slučajeve koje je teže predvideti kao deo analize kreditnog rizika.

Na primer, odobrili ste trgovinski kredit klijentu koji želi da sakrije ključne elemente svoje komercijalne ili finansijske situacije. Njihovi računi su lažirani i ne odražavaju njihovu sposobnost da plate kada dospeva isplata.

Ovo je najčešće delo menadžmenta ili izvršnog tima, koji su jedine osobe koje su u poziciji da prikriju pravu sliku računovodstva i prikažu je u boljem svetlu.

Računovodstvena manipulacija može ići čak do stečajne prevare: omogućava menadžerima da strukturiraju likvidaciju preduzeća kroz lažne operacije (prikriivanje imovine, fiktivno ili razorno povećavanje obaveza...). Ponekad pravni bankrot može biti „strateški“.

Cilj je smanjenje duga kompanije ili izlazak iz postojećih ugovora, na primer sa dobavljačima kojima još nisu namirili dugove.

Prevaru ponekad vrše i treća lica, kao u slučaju prevare „lažnog dobavljača“: haker koristi period plaćanja koji je odobren vašem klijentu u okviru trgovinskog kredita kako bi ukrao vaš identitet i zameni svoje bankovne podatke za vaše.

U drugim slučajevima, sama transakcija je hakovana, često kada način plaćanja nije bezbedan. Sve sofisticiranije tehnologije sajber prevara čine ovu vrstu prevare sve učestalijom i težom za sprečavanje.

- ***Šta učiniti u slučaju nesolventnosti kupca***

U slučaju nesolventnosti klijenta, više ćete se oslanjati na zakon nego na svoj ugovor. Vaša strategija upravljanja kreditnim rizikom mora biti zasnovana na detaljnom poznavanju važećeg zakonodavstva zemlje.

Prvo i najvažnije, morate znati svoju poziciju dobavljača u pogledu otplate duga – ostali poverioci uglavnom uključuju zaposlene, banke, poreske organe itd.

Neki poverioci su takođe mogli pregovarati o preferencijalnom pravu na plaćanje (preferencijalni poverilac) ili obezbediti svoj zajam putem kolateralne imovine (obezbeđeni poverilac).

Privredno pravo je često složeno i veoma se razlikuje od zemlje do zemlje. Trebalo bi da dobijete informacije o mogućnostima pravnog postupka za ostvarivanje svojih prava i obnovu kredita pre bilo kakvih stečajnih procedura.

Mala preduzeća često nemaju interne resurse za upravljanje lošim dugovima u trenutku kada se suočavaju sa poteškoćama. Naši izveštaji o riziku zemlje pružaju vam detaljno znanje o lokalnim praksama i mogu vam dati naznake za efikasne procene kreditnog rizika.

- **Kako zaštititi svoje poslovanje od kreditnog rizika**

(Bolje sprečiti nego lečiti). Redovna analiza kreditnog rizika je ključna. Zbog toga bi trebalo da uspostavite snažan i uravnotežen proces upravljanja kreditnim rizikom u vašoj kompaniji pre nego što se upustite u trgovinske kredite i pratite svoj novčani tok.

Poznavanje klijenta je ključno: proverite da li ste procenili kreditnu sposobnost svog klijenta i dogovorite jasne i odgovarajuće uslove plaćanja fakture. Takođe možete da razvijete dobre interne procese ublažavanja kreditnog rizika da biste izbegli i vratili zaostala plaćanja.

Jedna od boljih praksi jeste postavljanje kreditnih ograničenja vašem klijentu: iznos kredita koji odobravate ne bi trebalo da prelazi određeni prag. Uobičajene metode obračuna kreditnih limita klijenata uključuju:

1. Fiksiranje procenta neto vrednosti klijenta (njegova imovina minus obaveze), obično oko 10%.
2. Koristeći ranije trgovinske kreditne reference vašeg klijenta (koje se obično mogu naći u njihovom kreditnom izveštaju) i izabrati srednju vrednost u njihovoj kreditnoj istoriji.
3. Procena stvarnih potreba vašeg klijenta.

Još jedna opcija za ublažavanje kreditnog rizika je da obezbedite da uvek imate gotovinski bafer koji ćete koristiti u hitnim slučajevima, kao što je fond za nepredviđene situacije (crne dane).

Međutim, upravljanje kreditnim rizikom ponekad nije dovoljno da zaštiti vaše poslovanje. Pošto Covid-19 izaziva ogroman porast nesolventnosti, osiguranje trgovinskih kredita ostaje najpouzdanije da zaštiti vaš novčani tok od rizika nesolventnosti i značajno ograniči štetu od takvih nepredvidivih incidenata kreditnog rizika.