

Nemecké firmy chcú v roku 2011 opäť zvýšiť export na Slovensko.

Bratislava, Január 2011 - Creditreform hlási:

10 Plány exportu nemeckých firiem na rok 2011 vyzerajú veľmi optimisticky. Väčšina nemeckých exportérov (61,8 percent) predpokladá, že svoj export zvýši. Každý tretí exportér (35,3 percent) chce dosiahnuť aspoň rovnaký obrat z exportu.

20 Porovnanie hlavných hospodárskych odvetví ukazuje, že najmä exportéri z oblasti spracujúceho priemyslu plánujú v tomto roku svoj obrat z exportu zvýšiť – podľa všetkého sa jedná ešte dohnanie nedostatku z obdobia krízy. To isté ale plánuje aj každá druhá firma v stavebníctve (54,5 percent) a obchode (58,0 percent). Oproti tomu exportne orientovaní poskytovatelia služieb plánujú svoj export v tomto roku len mierne navýšiť.

Export na Slovensko by sa mal zvýšiť.

Tab. 1: Plánované exportné trhy v roku 2011

Rumunsko, Bulharsko, Chorvátsko, Bosna	+ 12,7 %
Rusko, Ukrajina	+ 11,3 %
Ostatné bývalé krajiny Ruska (Bielorusko, Moldavsko a pod.)	+ 11,3 %
Turecko	+ 11,3 %
Španielsko, Portugalsko	+ 11,3 %
Poľsko, Česko, Maďarsko, Slovensko, Slovinsko	+ 10,8 %
Veľká Británia, Írsko	+ 9,3 %
Pobaltské krajiny	+ 9,3 %
BeNeLux	+ 8,8 %
Francúzsko	+ 8,8 %
Rakúsko, Švajčiarsko	+ 8,3 %
Taliansko	+ 7,8 %
Škandinávia	+ 7,8 %
Ostatná západná Európa (Grécko a pod.)	+ 7,8 %

30

Zdroj: Creditreform, Údaje v percentách

Odbytové trhy budúcnosti sú aj vo východnej Európe. 12,7 percent nemeckých exportérov chce v roku 2011 rozšíriť svoj export do východoeurópskych krajín ako Rumunsko a Bulharsko. K tomu vidí každý tretí exportér nové možnosti vývozu do Ruska,

Ukrajiny a ostatných východoeurópskych krajín (každé s 11,3 percentami).

40

Dôvody motivácie firiem vyvážať produkty a služby do Európy sú rôznorodé. Popri zvýšenému odbytu je to aj úspora nákladov využitím skálového efektu alebo upevnenie pozície na medzinárodnom trhu.

Kde ale existujú šance, tam sa skrývajú aj riziká. Tri štvrtiny firiem (76 percent) vidí najväčšie riziko svojho exportu vo výpadku platieb alebo insolventnosti zahraničných odberateľov. Nasleduje dlhá doba otvorených pohľadávok (56,9 percent). Ale aj zmena kurzu (27,9 percent) a chýbajúce obchodné kontakty na mieste (24,0 percent) odradujú veľa firiem od zvýšenia exportu. Korupcia a rečové bariéry hrajú v exporte podľa očakávania len malú úlohu.

50

Tab. 2: Riziká a obmedzenia pri Exporte

Výpadok platieb / riziko insolventnosti	76,0 %
Dlhá doba otvorených pohľadávok	56,9 %
Zmeny kurzu	27,9 %
Chýbajúce kontakty / spoľahlivý partner	24,0 %
Právne / daňové predpisy	20,1 %
Byrokracia	20,1 %
Otázky ručenia	12,3 %
Transportné riziko	10,8 %
Korupcia	9,8 %
Rečové / kultúrne problémy	9,8 %
Chýbajúci vhodný personál	8,8 %
Riziko spojené s odobraným tovarom	8,3 %
Ostatné dôvody	3,4 %

Zdroj: Creditreform, Údaje v percentách; povolené viaceré odpovede

60

Dlhá doba otvorených pohľadávok nie je len na zlosť, ale je aj pridrahá, pretože mnohé objednávky musia byť predfinancované. Takto môžu vzniknúť problémy s likviditou voči dodávateľom a úverovým inštitúciám. K tomu sa každým dňom exponenciálne zvyšuje riziko totálneho výpadku úhrady. To znamená: Ak je pohľadávka už niekoľko týždňov stále otvorená, je menšia a menšia nádej, že peniaze prídu v plnej výške. Rozsah prekračovania platobných termínov je v Európe rôznych.

70

Firmy využívajú najmä riziko manažment a manažment pohľadávok

Aby sa dalo znížiť riziko výpadku platieb, robia firmy rôzne bezpečnostné opatrenia. 90 percent exportérov preveruje pred uzatvorením obchodu kredibilitu

80 svojich budúcich zahraničných partnerov. Ak je výsledná bonita zlá, zväčša sa neuskutoční ani žiadna dodávka. Každý druhý exportér (46,1 percent) robí toto kontrolné opatrenie dokonca pravidelne. Skoro tri štvrtiny (72,1 percent) vsádza na istotu a odosiela tovar len na základe platby vopred, takže tu žiadne otvorené pohľadávky nemôžu vzniknúť.

Tab. 3: Opatrenia na zníženie výpadku platieb pri exporte

Hospodárske / bonitné informácie	89,7 %
Platba vopred, žiadne otvorené pohľadávky	72,1 %
Rýchle a konsekventné upomienkovanie	66,7 %
Úverový limit	67,6 %
Poistenie pohľadávok	49,5 %
Permanentná kontrola bonity	46,1 %
Zábezpeka pohľadávok akreditívami	34,8 %
Zníženie doby splatnosti	26,0 %
Zábezpeka pohľadávok bankovými garanciami / ručením	26,0 %
Výhrada vlastníctva / záložný register	21,1 %
Štátna Hermes – zábezpeka	16,7 %
Pravidelné preverovanie adries zákazníkov	12,3 %
Ostatné opatrenia	10,3 %
Faktoring	6,9 %
žiadne	1,0 %

Zdroj: Creditreform, Údaje v percentách; povolené viaceré odpovede

90

Creditreform má zastúpenie prostredníctvom vlastných spoločností v 21 krajinách. V rámci kooperácie so sieťou medzinárodných vedúcich spoločností poskytuje celosvetovo hospodárske informácie a servis inkasa pohľadávok. V roku 2009 dosiahol Creditreform celosvetovo tržby vo výške 600 miliónov EUR. S aktuálnymi hospodárskymi informáciami a profesionálnym efektívnym manažmentom pohľadávok a rizík dáva Creditreform spoločnostiam istoty pri budovaní a rozširovaní ich celosvetových obchodných spojení.

100

Ďakujeme za zverejnenie a zaslanie povinného výtlačku.

Viac informácií:

Pavol Lukšic
Creditreform, s.r.o.
Kladnianska 34
SK-82105 Bratislava
Telefón: 00421 / 2 / 43636841
Telefax: 00421 / 2 / 43636984
E-Mail: p.luksic@creditreform.sk

110