

## Riscul comercial pe piața din România

Pentru multe companii asigurarea lichidității are prioritate maximă. Deseori furnizorul are tendința să uite că atunci când livrează și nu-si încasează imediat factura, el acordă un credit clientului său. Ce poate face furnizorul pentru a se proteja de riscul de neplată al clienților sai? Pe ce condiții se bazează evaluarea clientului sau acordarea creditului?

### București - 28.06.2010

Studiul Horváth & Partners asupra riscului comercial pe piața din România indică potențialul imens pe care îl au companiile din România cu privire la managementul creanțelor și evaluarea riscului comercial în relația client - furnizor.

Peste 60% din companiile respondente evaluează clienții înainte de a intra într-o relație contractuală cu aceștia. Declarativ, 47% dintre companii efectuează acest lucru de mai mult de 3 ani. În evaluarea acestora cei mai importanți factori sunt: comportamentul de plată din trecut, stabilitatea financiară, profitabilitatea clientului - în proporție de peste 60%

“Din experiența noastră pe piața din România, sub 20% din companii efectuează această evaluare, printre motive enumerându-se: lipsa accesului la datele financiare, îngreunarea începutului relației comerciale, riscul pierderii clientului, conflict intern între vânzări și departamentul financiar-contabil”, declară Aura Cadiș, Managing Consultant în cadrul Horváth & Partners.

Se remarcă disponibilitatea companiilor de a fixa termene de plată pe perioade cât mai mari. Astfel, 36% dintre ele oferă un termen de plată mai mare de 30 de zile, 29% păstrează acest termen între 15 și 30 de zile, la 23% se fixează un termen între 5 și 15 zile și doar 12% în mai puțin de 5 zile.

Studiul prezintă tendința de a pune accentul pe latura financiară a evaluării. Un procent destul de mare al companiilor (22%) nu efectuează nicio verificare, iar 16% realizează această evaluare din punct de vedere nefinanciar.

Peste 60% din persoanele ce evaluează bonitatea clienților aparțin departamentului financiar - contabil, fără a implica în evaluare forța de vânzări. Conflictul între departamentul de vânzări și cel financiar - contabil deține un mare potențial de optimizare.

Horváth & Partners  
Management Consulting SRL  
12 Cretei Street  
014154 Bucharest  
Phone: +40 31 62018-88  
Fax: +40 31 62018-89  
bucharest@horvath-partners.com  
www.horvath-partners.com

A HORVÁTH & PARTNERS company

Managing Director  
Kurt Weber

Tax number: RO18140155  
Reg. no. in Commercial Registry:  
J40/19405/2005

70% dintre firme consideră setarea unor limite de credit și solicitarea de garanții ca fiind măsurile cele mai importante în protejarea față de riscul de neplată

Rezultatele studiului asupra riscului comercial în România reprezintă o imagine detaliată a modului de abordare a acestei probleme de către companii și oferă managerilor români posibilitatea de a verifica unde se situează compania lor față de concurență, precum și care sunt practicile aplicate de companiile de top.

Studiul a fost realizat pe un eșantion de 102 de chestionare, companiile participante având în proporție de 78 la suta o cifră de afaceri între 5 milioane RON și 15 milioane RON. Aceste companii sunt cele vizate, în special, de riscul comercial, deoarece pentru ele acesta constituie o categorie de bază a funcționării și dezvoltării economice, administrative sau teritoriale.

---

## Despre Horváth & Partners

Horváth & Partners este o companie de consultanță managerială independentă înființată în 1981 în Stuttgart. Aceasta are peste 400 de angajați cu înaltă calificare distribuiți în Germania, Austria, Elveția, Ungaria, România și Emiratele Arabe. Printr-o strânsă colaborare cu „Highland Worldwide“, o rețea internațională de consultanți independenți, Horváth & Partners reușește să realizeze diferite proiecte în Europa, Asia și SUA, deținând un grad ridicat de expertiză tehnică și cunoștințe despre condițiile piețelor locale.

Avantajul distinctiv al companiei este modelul „Performance Architects“, concentrat pe crearea și managementul performanței. Domeniile de expertiză Horváth & Partners sunt Management Strategic & Inovație, Managementul Proceselor & Organizare, Contabilitate Managerială & Controlling.

În România compania Horváth & Partners este prezentă din anul 2005, având o echipă de peste 40 de consultanți locali și internaționali.

Horváth & Partners  
Management Consulting SRL  
12 Cretei Street  
014154 Bucharest  
Phone: +40 31 62018-88  
Fax: +40 31 62018-89

bucharest@horvath-partners.com  
www.horvath-partners.com

A HORVÁTH & PARTNERS company

Managing Director  
Kurt Weber

Tax number: RO18140155  
Reg. no. in Commercial Registry:  
J40/19405/2005