

Wrzesień 2015 r.

Ryzyko walutowe w polskich MŚP prowadzących działalność eksportową lub/i importową

Raport z badania 4P research mix dla instytucji płatniczej AKCENTA





Szanowni Państwo,

Jako instytucja płatnicza oferująca wymianę walut, płatności zagraniczne oraz zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym, na co dzień widzimy, w jaki sposób polskie firmy podchodzą do tematu ryzyka walutowego. Wśród naszych Klientów świadome zarządzanie tym ryzykiem jest coraz powszechniejsze. Zależało nam jednak, aby zyskać szerszą perspektywę, obejmującą reprezentatywną grupę małych i średnich przedsiębiorstw. Stąd pomysł ogólnopolskiego badania, które zrealizowaliśmy razem z domem badawczym 4P research mix.

Do badania zaprosiliśmy eksporterów i importerów. To oni, ze względu na międzynarodowy charakter swojej działalności, na co dzień borykają się z problemem niekorzystnych wahań kursów walut. Zawęziliśmy grupę respondentów do przedstawicieli sektora MŚP, które stanowią dominującą część przedsiębiorstw w Polsce i do których swoje usługi kieruje AKCENTA.

Wyniki badania pokazują, że wśród małych i średnich firm świadomość, jak radzić sobie z problemem ryzyka walutowego, jest niewielka. Nadal brakuje wiedzy o służących temu konkretnych rozwiązaniach. Szczególnie ważne wnioski dotyczą najprostszego z narzędzi finansowych eliminujących ryzyko walutowe, czyli transakcji terminowych forward.

Mamy ogromną nadzieję, że niniejsza publikacja pomoże polskim eksporterom i importerom zarządzać ryzykiem walutowym bardziej świadomie a przede wszystkim stuprocentowo skutecznie.

Życzę ciekawej lektury.

Radosław Jarema

Dyrektor zarządzający AKCENTY w Polsce

Stan obecny

Forwardy

Plany

Metodologia badania

Badanie „Ryzyko walutowe w polskich MŚP prowadzących działalność eksportową lub/i importową” przeprowadził na zlecenie AKCENTY dom badawczy 4P research mix w dniach 04-10.08.2015 r.

Dane zebrano metodą telefonicznych, standaryzowanych wywiadów kwestionariuszowych wspomaganych komputerowo (CATI) na próbie 200 przedsiębiorstw z sektora MŚP, prowadzących działalność eksportową (N=100) / importową (N=100), w których eksport / import stanowi istotną część lub większość obrotów firmy.

Na pytania odpowiadali właściciele, dyrektorzy finansowi lub osoby odpowiadające za finanse przedsiębiorstwa.

Cytowanie danych z niniejszego opracowania za:
“Raport AKCENTY - Ryzyko walutowe w polskich MŚP 2015”.

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - obecnie

- W ciągu ostatniego roku swoją firmę przed ryzykiem walutowym zabezpieczyło 22% eksporterów i 22% importerów.
- Im większa firma i im wyższe są jej obroty w eksporcie/importcie, tym chętniej zabezpiecza się ona przed ryzykiem walutowym.
- W grupie mikrofirm przed ryzykiem walutowym w ostatnim roku zabezpieczyło się jedynie 14% podmiotów.
- Główną motywacją do stosowania zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym jest możliwość eliminacji potencjalnych strat (64%) oraz zapewnienie firmie przewidywalności marż na kontraktach (43%).
- Głównym powodem niestosowania zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym jest przyjęcie strategii uwzględniania możliwych wahań w cenach produktów (34%). Drugim ważnym powodem jest przekonanie, że firma ma zbyt małe obroty, aby stosować zabezpieczenia (29%) lub że nie zawsze jest to opłacalne (17%).
- Główne formy zabezpieczeń stosowane przez eksporterów to transakcje forward (15%), uwzględnienie możliwych wahań kursów w cenach (4%) oraz fakturowanie w walucie krajowej (3%).
- Główne formy zabezpieczeń stosowane przez importerów to transakcje forward (15%) oraz uwzględnienie możliwych wahań kursów w cenach (11%) oraz fakturowanie w walucie krajowej (10%).

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - transakcje terminowe forward

- Z określeniem „forward” nigdy nie spotkało się aż 37% eksporterów i 24% importerów.
- „Spotkałem się z określeniem forward i dobrze wiem, co ono oznacza” - tak zadeklarowało 31% eksporterów i 35% importerów.
- Nieco lepszą wiedzę o forwardach mają importerzy.
- Podstawową własność forwardów, a więc to, że zabezpieczają one kurs danej waluty w przyszłości zna 68% eksporterów oraz 77% importerów.
- Drugą najważniejszą właściwość forwardów, czyli fakt, że dają one pewność co do przyszłej marży na kontrakcie, zna 46% eksporterów i 56% importerów.
- Jedynie 12% eksporterów i 13% importerów błędnie uważa, że forwardy są dostępne tylko dla dużych firm z dużymi obrotami.

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - transakcje terminowe forward

- Pozostałe własności i cechy forwardów są słabo znane wśród eksporterów i importerów. O transakcjach terminowych krąży także wiele mitów.
 - Tylko 16% importerów i 29% eksporterów wie, że forwardy mogą być bezpłatne. Co więcej, aż 20% importerów i 19% eksporterów błędnie uważa, że koszty tych narzędzi są wysokie. Tymczasem np. w instytucji płatniczej AKCENTA forwardy są darmowe.
 - Aż 37% importerów i 36% eksporterów jest przekonana, że forwardy służą generowaniu dodatkowych zysków. Jest to nieprawda. Forwardy mogą wygenerować dodatkowe zyski, ale niekoniecznie musi tak być.
 - 33% importerów i 38% eksporterów uważa, że forwardy są dostępne tylko w bankach, podczas gdy rozwiązania te są dostępne także w instytucjach płatniczych.
 - Aż 34% importerów i 45% eksporterów ma błędne przekonanie, że od forwardu można odstąpić. Tymczasem forward to zobowiązanie.
- Po poznaniu definicji forwardu 52% eksporterów oraz 40% importerów nie umie spontanicznie ocenić atrakcyjności tego rozwiązania.

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - plany firm

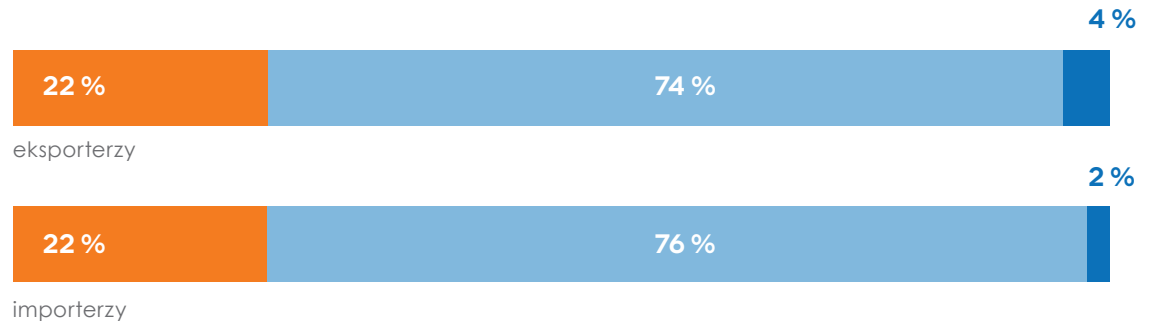
- Około 31% eksporterów i 33% importerów deklaruje, iż bierze pod uwagę skorzystanie z zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym w ciągu najbliższych 12 miesięcy:
 - Deklarację „chcę skorzystać z możliwości zabezpieczenia” złożyło 10% eksporterów i 14% importerów.
 - 21% eksporterów i 19% importerów zadeklarowało „być może skorzystam z takiej możliwości”.
 - Kolejne 36% eksporterów i 45% importerów wskazało „nie wykluczam takiej możliwości”.
 - Trzy główne rozwiązania zabezpieczające przed ryzykiem walutowym brane pod uwagę przez MŚP (które nie odrzucają możliwości skorzystania z zabezpieczeń) polegają na przrzuceniu tego ryzyka na partnerów biznesowych. Są to:
 - uwzględnienie wahań kursów w cenach (56%),
 - fakturowanie w walucie krajowej (52%),
 - ujmowanie kosztów i dochodów w tej samej walucie (44%).
- Należy pamiętać, że te sposoby mogą powodować pogorszenie relacji biznesowych z dostawcami lub odbiorcami.
- W grupie przedsiębiorców, która nie wyklucza stosowania zabezpieczeń przed ryzykiem kursowym, forwardy bierze pod uwagę 35% przedsiębiorców.

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - obecnie

Częściej niż pozostałe w ostatnim roku przed ryzykiem walutowym zabezpieczały się:

- Średnie firmy – zatrudniające 10-249 pracowników,
- Firmy z wyższymi obrotami w eksporcie/importcie – obrót powyżej 200 tys. netto miesięcznie.

Czy w ostatnim roku Pani/Pana firma korzystała z jakichś form zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym?

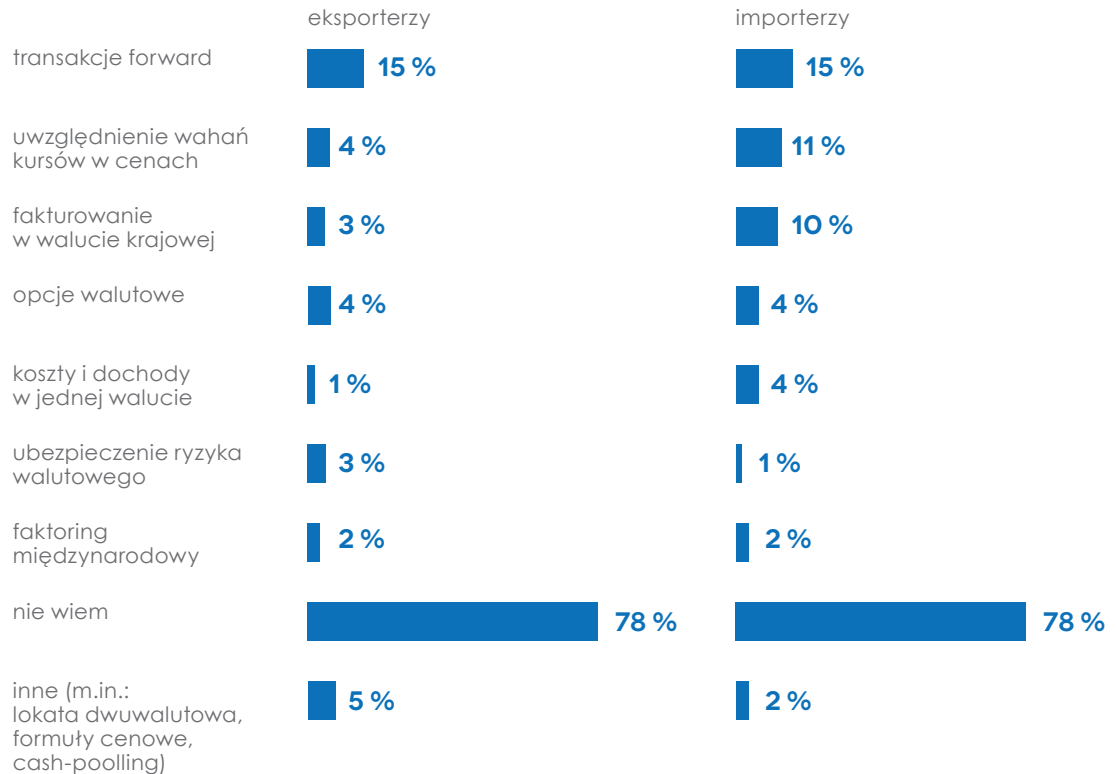


Podstawa:
cała próba: n=200,
eksporterzy: n=100,
importerzy: n=100

tak nie nie wiem

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - obecnie

Z jakich form zabezpieczeń firmy przed ryzykiem kursowym Pani/Pana firma korzystała w ciągu ostatnich 12 miesięcy?



Podstawa:
cała próba: n=200,
eksporterzy: n=100,
importerzy: n=100

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - motywacje

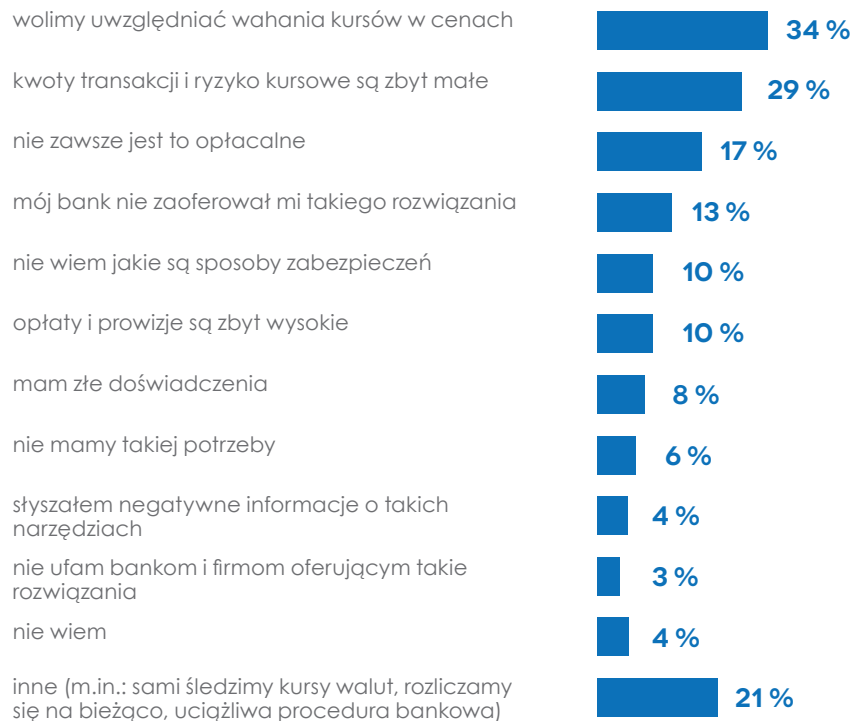
Co skłoniło Pani/Pana firmę do skorzystania z zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym? Proszę wskazać maksymalnie 2-3 najważniejsze powody.



Podstawa:
firmy, które korzystały
z zabezpieczeń: n=44

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - bariery

Dlaczego Pani/Pana firma nie zabezpiecza się przed ryzykiem walutowym? Proszę wskazać maksymalnie 2-3 najważniejsze bariery.



Podstawa:
firmy, które
nie korzystały
z zabezpieczeń: n=156

Deklarowana wiedza o transakcjach terminowych forward

Czy spotkał/a się Pani/Pan z takim określeniem jak kontrakt forward lub transakcja terminowa forward?



eksporterzy



importerzy



tak, i wiem dobrze co ono oznacza



tak, i mniej więcej orientuję się co ono oznacza



tak, ale nie wiem co ono oznacza



nie, nie spotkałem się

Podstawa:
cała próba: n=200,
eksporterzy: n=100,
importerzy: n=100

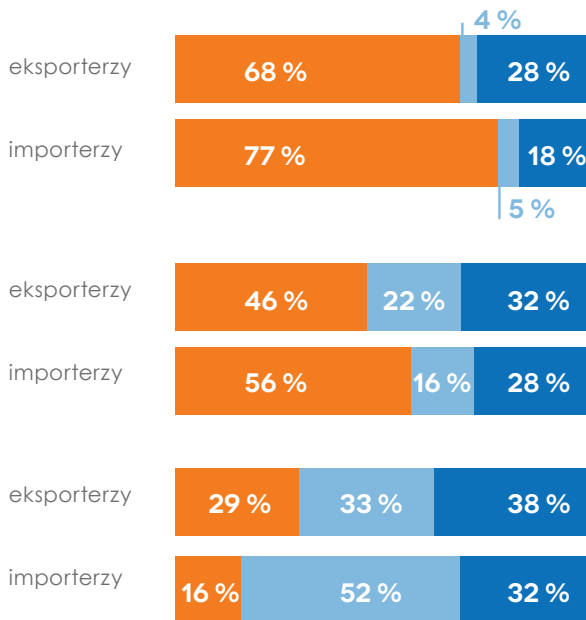
Weryfikacja wiedzy o forwardach - fakty

RADOSŁAW JAREMA, AKCENTA:

Cieszy to, że stosunkowo duża grupa przedsiębiorców zna i rozumie podstawową charakterystykę forwardów, czyli że służą one zabezpieczeniu kursu waluty i dzięki temu gwarantują przewidywalność marż.

Forwardy są dostępne na polskim rynku za darmo, chociażby w ofercie instytucji płatniczych. Mogą z nich skorzystać nawet najmniejsze firmy.

Które określenia wybrał(a)by Pani/Pan, gdyby miał(a) opisać kontrakty forward? Z którymi określeniami się Pani/Pan zgadza?



Forward to umowa, w której firma zabezpiecza sobie określony kurs walutowy w określonym dniu w przyszłości.

Twierdzenie prawdziwe

Forward daje pewność co do wysokości marży, zysku na kontrakcie w przyszłości.

Twierdzenie prawdziwe

Transakcje forward są bezpłatne.

Twierdzenie prawdziwe

Podstawa:
cała próba: n=200,
eksporterzy: n=100,
importerzy: n=100



tak



nie



nie wiem

Weryfikacja wiedzy o forwardach - mity

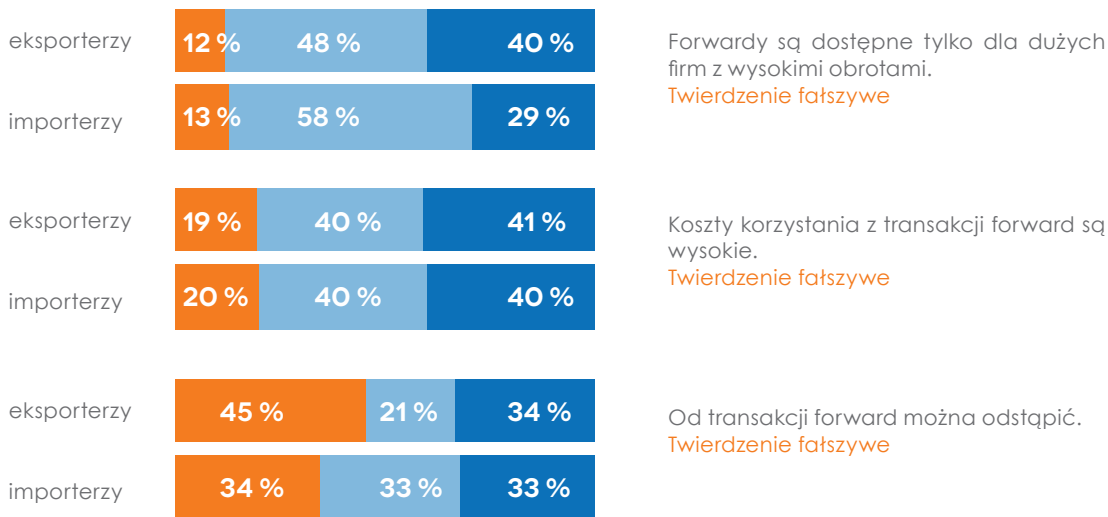
RADOSŁAW JAREMA, AKCENTA:

Forwardy to bardzo dobre rozwiązanie dla mniejszych firm, które nie mają wysokich obrotów. Mali eksporterzy i importerzy często dużo mocniej odczuwają wahania kursów niż duże firmy i korporacje.

Blisko co piąty eksporter i importer nie tylko nie ma świadomości bezpłatnej oferty forwardów, ale jest przekonany, że koszt takiego zabezpieczenia jest wysoki.

Forward to umowa, która zobowiązuje obie strony do umówionej wymiany po „zarezerwowanym” kursie, bez względu na to jaki kurs jest w tym momencie na rynku.

Które określenia wybrał(a)by Pani/Pan, gdyby miał(a) opisać kontrakty forward?
Z którymi określeniami się Pani/Pan zgadza?



Podstawa:
cała próba: n=200,
eksporterzy: n=100,
importerzy: n=100



tak



nie



nie wiem

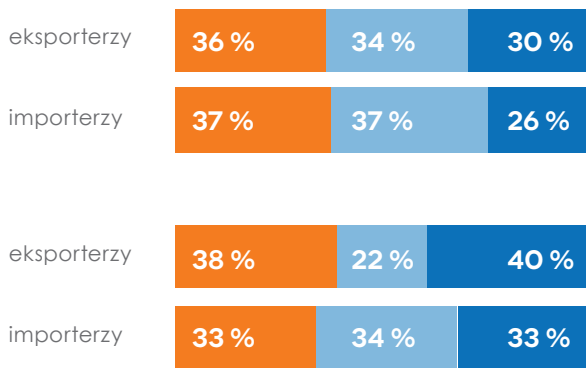
Weryfikacja wiedzy o forwardach - mity

RADOSŁAW JAREMA, AKCENTA:

Forwardy nigdy nie powinny być traktowane spekulacyjnie, bo ich właściwy cel jest inny, mianowicie uzyskanie pewności co do tego, jakie zyski osiągniemy z kontraktów.

Wśród przedsiębiorców pokutuje mit, że forwardy oferowane są tylko w bankach, podczas gdy w rzeczywistości łatwo znaleźć taką usługę w ofercie instytucji płatniczych, które działają na naszym rynku, np. w AKCENCIE.

Które określenia wybrał(a)by Pani/Pan, gdyby miał(a) opisać kontrakty forward?
Z którymi określeniami się Pani/Pan zgadza?



Forwardy służą generowaniu dodatkowych zysków.

Twierdzenie fałszywe

Transakcje forward są oferowane tylko w bankach.

Twierdzenie fałszywe



tak



nie



nie wiem

Podstawa:
cała próba: n=200,
eksporterzy: n=100,
importerzy: n=100

Ocena atrakcyjności transakcji terminowych forward

FORWARD to umowa między firmą a instytucją finansową, w której obie strony umowy zobowiązują się do dokonania transakcji kupna-sprzedaży określonej ilości waluty po ustalonym wcześniej kursie w określonym z góry dniu w przyszłości.

Proszę ocenić atrakcyjność tego rozwiązania, korzystając ze skali od 1 do 5, gdzie: 1 oznacza „w ogóle nieatrakcyjne”, a 5 „bardzo atrakcyjne”.



eksporterzy



importerzy



Podstawa:
cała próba: n=200,
eksporterzy: n=100,
importerzy: n=100

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - plany firm

Plany

Czy w ciągu najbliższego roku planuje Pani/Pan skorzystać z jakichś form zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym?



eksporterzy



importerzy



chcę skorzystać z takiej możliwości



być może skorzystam z takiej możliwości



raczej nie skorzystam, choć nie wykluczam definitywnie



na pewno nie skorzystam z takiej możliwości

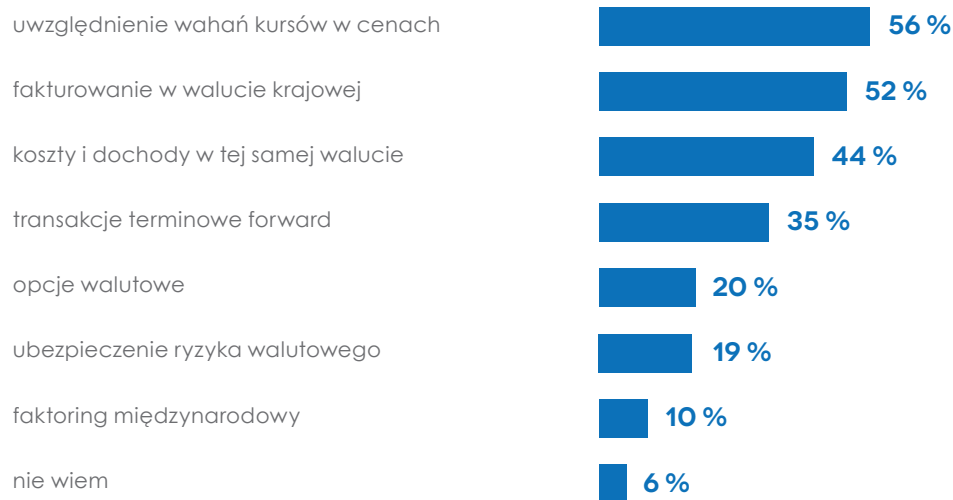
Podstawa:
cała próba: n=200,
eksporterzy: n=100,
importerzy: n=100

Zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym w MŚP - plany firm

RADOSŁAW JAREMA, AKCENTA:

Trzy najczęściej wskazywane przez eksporterów i importerów w badaniu strategię chroniące przed ryzykiem kursowym polegają na przeliczeniu skutków niekorzystnych wahań na kontrahentów (dostawców lub odbiorców). Strategie te nie eliminują ryzyka kursowego a jedynie w jakiejś mierze je ograniczają, niestety jednocześnie ograniczając konkurencyjność firmy.

Z jakich form zabezpieczeń firmy przed ryzykiem kursowym Pani/Pana firma zamierza skorzystać w ciągu najbliższych 12 miesięcy?



Podstawa:
firmy, które nie odrzucają możliwości skorzystania z zabezpieczeń:
n=145

akcenta

obsługa transakcji walutowych

AKCENTA to międzynarodowa instytucja płatnicza oferująca obsługę transakcji walutowych dla firm. Specjalizuje się w wymianie walut, realizacji płatności zagranicznych i transakcjach forward zabezpieczających kursy walut.

AKCENTA działa na rynkach finansowych od ponad 18 lat, obecnie w 5 krajach Europy Środkowej: w Czechach, w Polsce, w Rumunii, na Słowacji i na Węgrzech. W krajach tych AKCENTA ma ok. 23 tys. Klientów, dla których w 2014 r. zrealizowała transakcje walutowe o łącznej wartości 8,2 mld zł.

Jako podmiot świadczący usługi płatnicze i walutowe, **AKCENTA** podlega ścisłemu nadzorowi finansowemu w zakresie określonym w odpowiednich pozwoleniach. W Polsce **AKCENTA** działa na podstawie pozwolenia na działalność wydanego przez Narodowy Bank Czeski, które w procesie notyfikacji było zgodnie z art. 17 i 25 Dyrektywy w sprawie usług płatniczych (Payment Service Directive 2007/64/WE) przekazanego Narodowemu Bankowi Polskiemu i Komisji Nadzoru Finansowego. Działalność **AKCENTY** jest także potwierdzona przez KNF w dziale rejestrów firm inwestycyjnych w sekcji „zagraniczne firmy bez oddziału”.