

panorama

coface

ANALIZA SECTORULUI DE DISTRIBUTIE A PRODUSELOR IT



CUPRINS

- / 02 Situatia financiara a companiilor din sector
- / 10 Modelul Altman Z-Score
- / 12 Companiile din sector sub lupa Coface

Aceasta prezentare contine exclusiv proprietatea intelectuala a autorului de la data prezentului document si in conformitate cu informatiile disponibile la aceasta data. Documentul a fost elaborat din diverse surse considerate a fi serioase si de incredere. Cu toate acestea, autorul nu garanteaza in niciun fel ca informatiile continute in acest material sunt adevarate, corecte si complete. Prezentarea si analiza datelor sunt oferite cu buna credinta si doar in scop informativ. Ca o completare la acest material, alte informatii vor fi colectate in alt mod de catre cititor. Autorul nu isi asuma nicio raspundere pentru pierderile rezultate din utilizarea sau fundamentarea datelor folosite in prezentare. Cititorul nu este autorizat sa extraga sau sa reproduca acest material si analiza implicit continuta pentru uz personal si intern, decat cu conditia ca acesta sa mentioneze, in mod clar, autorul. De asemenea, pentru a face orice declaratie publica sau pentru orice alt scop comercial, este nevoie de acordul scris al autorului.

1. SITUATIA FINANCIARA A COMPANIILOR DIN SECTOR

1.1 Sumar privind indicatorii financiari

Analiza realizata de Coface Romania a vizat companiile cu domeniul principal de activitate 4651 (Comert cu ridicata al calculatoarelor, echipamentelor periferice si software-ului).

Pe baza acestei grupari a rezultat un univers total de 1.266 de firme care au depus situatiile financiare privind activitatea desfasurata pe parcursul anului 2012, generand o cifra de afaceri totala de 5,6 MLD RON si 5.491 de locuri de munca.

Analizand distributia acestor companii in functie de cifra de afaceri, constatam ca:

- Aproximativ 25% dintre companiile care au depus situatiile financiare pentru anul 2012 nu au desfasurat in realitate nicio activitate, cifra de afaceri declarata fiind zero;
- 44% dintre companiile active inregistreaza o cifra de afaceri mai mica de 100 K EUR/ an (2012), ponderea valorica in totalul cifrei de afaceri a acestui segment fiind de doar 1%;
- Doar 119 companii din acest sector inregistreaza o cifra de afaceri anuala mai mare de 1 MIL EUR, reprezentand 9% din totalul firmelor active, dar generand nu mai putin de 92% dintre veniturile inregistrate la nivelul intregului sector.

 Tabelul 1. Distributia firmelor din sector in functie de cifra de afaceri

Categorie CA (EUR)	Numar companii	Numar %	Total cifra de afaceri (EUR)	CA %	Medie CA (EUR)
0. Fara activitate	320	25,28%	0	0%	0
1. 0 - 100K EUR	557	44,00%	15.155.835	1%	27.210
2. 100K - 500K EUR	226	17,85%	53.030.610	4%	234.649
3. 500K - 1000K EUR	44	3,48%	31.711.007	3%	720.705
4. 1M - 5M EUR	72	5,69%	157.901.551	13%	2.193.077
5. 5M - 10M EUR	20	1,58%	142.741.690	11%	7.137.085
6. 10M - 50M EUR	25	1,97%	570.737.955	46%	22.829.518
7. 50M - 100M EUR	1	0,08%	77.109.504	6%	77.109.504
PESTE 100M EUR	1	0,08%	205.880.558	16%	205.880.558
Total	1.266	100%	1.254.268.710	100%	990.734

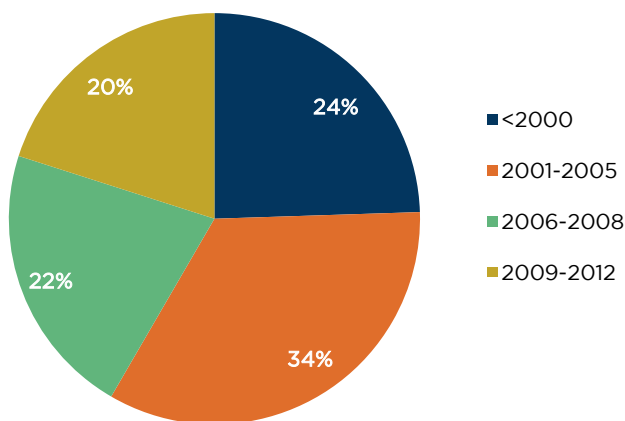
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Sectorul distributiei de produse IT si software este unul destul de matur, peste jumatate dintre companiile active fiind infiintate inainte de anul 2005 si avand asadar peste 10 ani de experienta pe piata. Aceste companii joaca cel mai important rol economic si social in cadrul sectorului.

Astfel, aceste firme:

- Genereaza 87% din cifra de afaceri inregistrata la nivelul intregului sector
- Concentreaza 85% din efectivul total de salariatii
- Detin 81% din valoarea totala a activelor si 75% din totalul datoriilor

 Graficul 1. Distributia numerica a firmelor active in functie de anul infiintarii



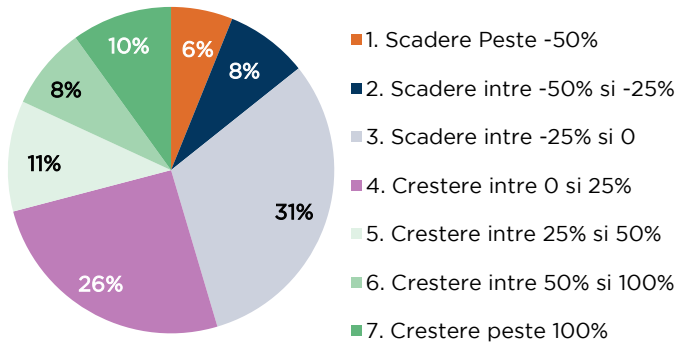
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Analizand structura contului de profit si pierdere pentru companiile din cadrul sectorului, precum si impactul acestuia asupra soldurilor inregistrate in bilanturile consolidate, constatam urmatoarele:

- Anul 2012 nu a fost unul favorabil din punctul de vedere al evolutiei comerciale, 45% din totalul companiilor considerate active in acest sector inregistrand o contractie a cifrei de afaceri fata de anul financiar anterior. Restul companiilor au inregistrat venituri in crestere, insa acestea nu au putut compensa impactul si calibrul mai ridicat al distribuitorilor care s-au confruntat cu reducerea afacerilor, astfel ca, per ansamblul sectorului, cifra de afaceri totala s-a redus cu 7% comparativ cu 2011. Distributia firmelor in functie de evolutia cifrei de afaceri este detaliata in Graficul 2;
- In ciuda acestei evolutii mai degraba nefavorabile a veniturilor inregistrate in 2012, trebuie remarcata preocuparea companiilor din sector pentru gestionarea eficienta a activitatii si pastrarea profitabilitatii in conditii de piata dificile. Astfel, dupa cum se poate observa in Graficul 3, care ilustreaza distributia numerica a companiilor active in functie de rezultatul net raportat la cifra de afaceri, pentru doua treimi dintre firmele analizate, activitatea desfasurata pe parcursul anului 2012 a fost profitabila, in timp ce restul de 35% au inregistrat pierderi nete, iar pentru jumatate dintre acestea nivelul pierderilor au depasit 20% din cifra de afaceri anuala;
- Situatiia profitabilitatii pe categorii de marime a cifrei de afaceri indica o concentrare exclusiva a pierderilor in zona companiilor cu cifra de afaceri mai mica de 500 KEUR, care au inregistrat un rezultat net agregat negativ. La nivelul tuturor celorlalte segmente de marime s-a inregistrat profit, astfel ca per total, sectorul a generat in 2012 un rezultat net pozitiv de peste 97 MIL RON, corespunzator unei rate a profitabilitatii de 1,75% din cifra de afaceri. Nivelul de profitabilitate atins in 2012 este astfel similar celui inregistrat la sfarsitul anului 2008, in conditiile in care volumul vanzarilor din sector a scazut cu nu mai putin de 27% in acest interval.
- Din perspectiva evolutiei rezultatului net in perioada 2011 - 2012, prezentata in Graficul 4, distributia numerica a companiilor este perfect simetrica (jumătate dintre companii au reusit imbunatatirea rezultatului net in 2012, in timp ce cealalta jumatate s-a confruntat cu reducerea acestuia) si foarte apropiata de evolutia cifrei de afaceri analizata anterior. La fel ca in cazul altor sectoare analizate de Coface, si pentru distribuitorii de produse IT si software se remarca gruparea companiilor in doua categorii (obisnuit profitabile si obisnuit pierzatoare), astfel ca 8 din 10 firme cu profit in 2011 au avut un rezultat pozitiv si in 2012, in timp ce dintre firmele cu pierderi in 2011 doar 3 au reusit revenirea pe profit in 2012.

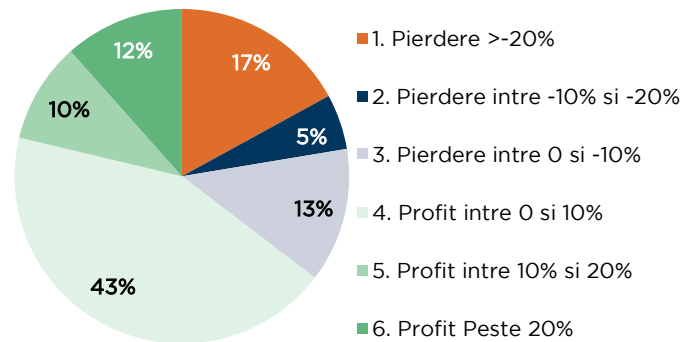
Cifrele ilustrate in Graficele 5, 6 si 7, care surprind distributia rezultatului operational, precum si cea a randamentului activelor si al capitalurilor proprii confirma concluziile anterioare.

Graficul 2. Distributia Indicelui Cifra de Afaceri 2012/ 2011



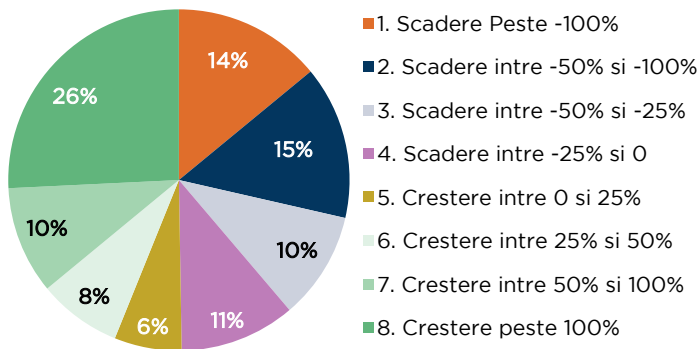
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 3. Distributia Sectorului Rezultat Net %



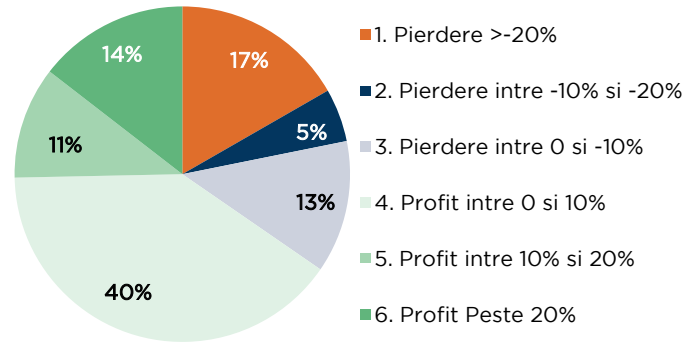
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 4. Distributia Indicelui Rezultat Net 2012/ 2011



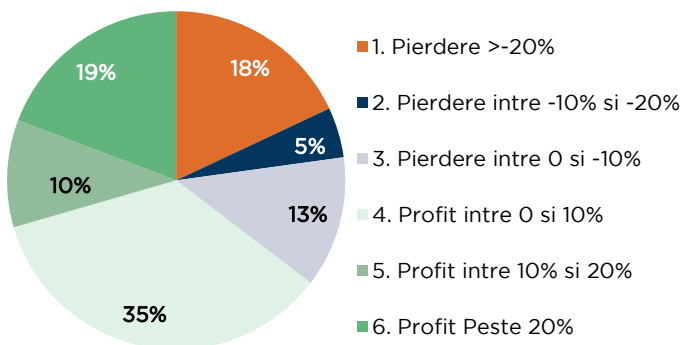
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 5. Distributia Sectorului EBIT %



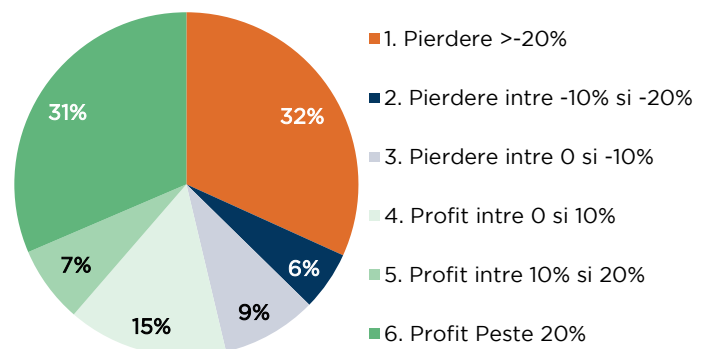
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 6. Distributia ROA



Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 7. Distributia ROE



Sursa: MF, Date prelucrate Coface

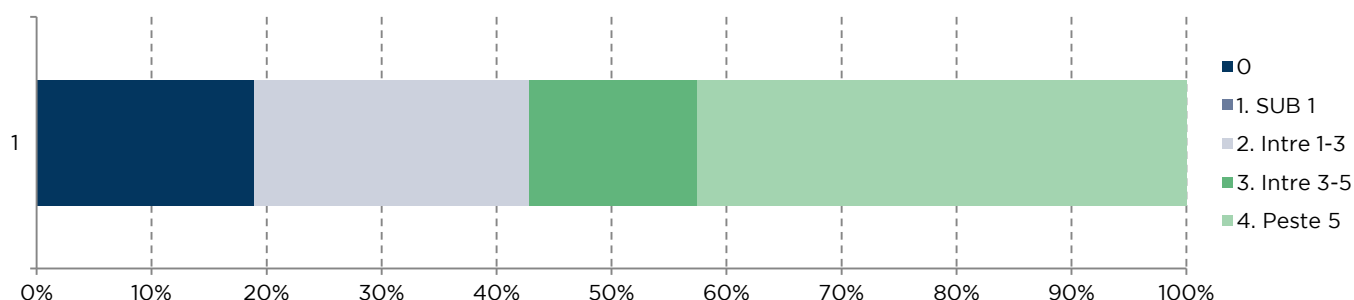
Diferenta semnificativa dintre evolutia negativa a cifrei de afaceri si dinamica pozitiva a rezultatului net indica o schimbare a structurii financiare a firmelor din acest sector, care au trecut printr-un proces semnificativ de restructurare. Pentru a cuantifica mai exact impactul acestora, normele de analiza financiara recomanda doua praguri intermediare:

- Nivelul Levierului Operational (sau DOL = Degree of Operating Leverage) = $\Delta\%EBIT / \Delta\%CA$: care indica elasticitatea rezultatului de exploatare la modificarea cu 1 punct procentual al cifrei de afaceri;
- Nivelul Levierului Financiar (sau DFL = Degree of Finance Leverage) = $\Delta\%Rezultat\ Net / \Delta\%EBIT$: care indica elasticitatea rezultatului net la modificarea cu 1 punct procentual al rezultatului de exploatare.

Cele doua levieri cumulate genereaza NLT (Nivelul Levierului Total sau DTL = Degree of Total Leverage), care indica elasticitatea rezultatului net la modificarea cu 1 punct procentual a cifrei de afaceri. Un levier cu valori mari¹ este specific companiilor cu o incarcare foarte mare a cheltuielilor operationale sau financiare, care au marje de profit foarte mici, sau chiar pierderi. Astfel, sectoarele care inregistreaza o pondere in crestere a companiilor cu un nivel mare al levierului total, sunt predispuse catre un mediu concurential marcat de o agresivitate crescuta, in conditiile in care companiile vor incerca sa-si protejeze cota de piata pentru acoperirea cheltuielilor mari de exploatare sau financiare.

43% dintre companiile care activeaza in comertul cu ridicata al calculatoarelor, echipamentelor periferice si software-ului inregistreaza un levier total de peste 5, ceea ce indica o agresivitate moderata, pe fondul unui sector in care gradul de concentrare este semnificativ, primele 10 companii generand 45% din cifra de afaceri inregistrata la nivel sectorial.

 Graficul 8. Distributie - Gradul de Levier Total [$\Delta\%RN / (\Delta\%CA - \text{valori absolute (in modul)})$]



Sursa: MF, Date prelucrate Coface

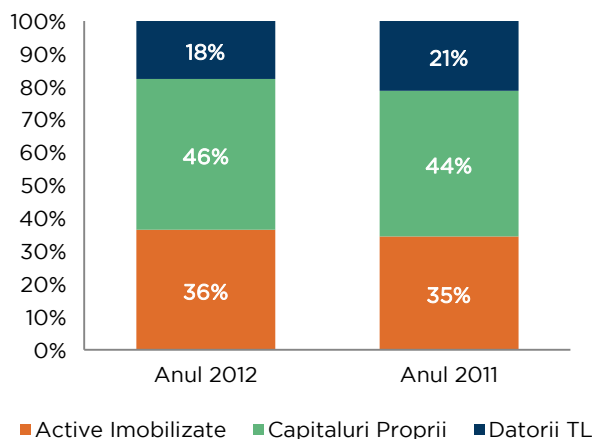
¹ Prin valori mari ale NLT, normele de analiza financiara considera orice valoare in modul > 5

In acest context concurential, este foarte important sa analizam structura bilantului si modul in care firmele din sectorul analizat isi finanteaza investitiile pe termen lung sau nevoia de fond de rulment pe termen scurt. Aceasta analiza comporta un rol cu atat mai important, cu cat levierul poate amplifica pierderile intr-o piata in scadere si cu un grad de indatorare destul de ridicat, cum este sectorul analizat.

Din perspectiva atragerii de resurse de finantare si alocarii de resurse pentru investitii pe termen lung:

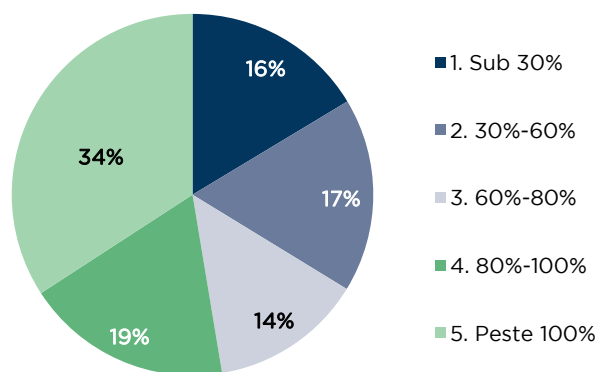
- Pe parcursul anului 2012, companiile din sectorul analizat au alocat investitii semnificative pentru extinderea activelor fixe. Eliminand impactul vanzarii de active corporale sau ajustari pentru depreciere, ponderea CAPEX² in total active a fost de 17% pentru anul 2012, in conditiile in care ritmul amortizarii anuale inregistrat pe parcursul aceluiasi an a fost de 13%. Astfel, ponderea activelor imobilizate corporale in total active a urcat in anul 2012 la 15%, comparativ cu nivelul inregistrat in anul anterior, respectiv 13%;
- Firmele din sectorul distributiei de produse IT si software au inregistrat un fond de rulment pozitiv in anul 2012, in conditiile in care resursele atrase pe termen lung³ au depasit cu 20% nivelul investitiilor pe termen lung (active fixe corporale). Acest lucru se datoreaza in special unui grad de capitalizare suficient pentru investitiile asumate, astfel ca ponderea capitalurilor proprii in total capitaluri permanente a fost de 72%, iar gradul de capitalizare mediu al companiilor din sectorul analizat a fost de 18%.
- Datele ilustrate in Graficul 10 confirma distributia numerica echilibrata a companiilor, in functie de gradul de indatorare. Mai exact, 5 din 10 companii prezinta un grad de indatorare sub media sectoriala, aceasta din urma fiind in linie cu recomandarile normelor de analiza financiara in ceea ce priveste structura bilanturilor scurte, specifice firmelor care activeaza in distributie.

Graficul 9. Structura Fondului de Rulment - Media Sectorului



Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 10. Distributia Gradului de Indatorare

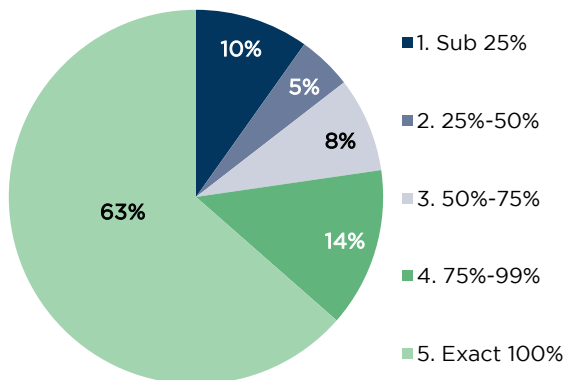


Sursa: MF, Date prelucrate Coface

² CAPEX = Capital Expenditure = investitiile in activele fixe = ΔActive Fixe Corporale + Amortizare

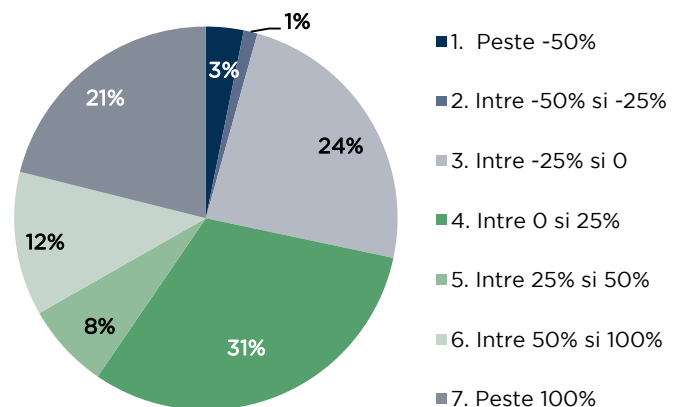
³ Capitaluri permanente = Datorii pe termen lung + Capitaluri proprii

Graficul 11. Distributie DTS / Total Datorii



Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 12. Distributie CAPEX: Active Imobilizate

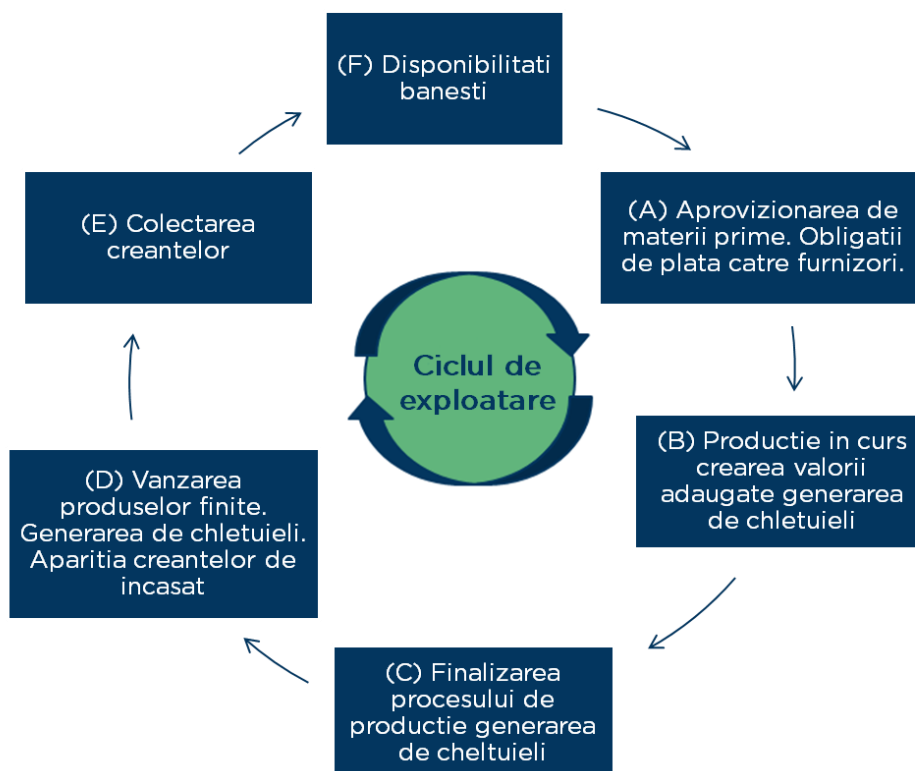


Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Companiile care activeaza in domeniul distributiei de produse IT si software sunt caracterizate de o finantare echilibrata a ciclului operational, printr-o corelare foarte apropiata a termenelor de plata a datoriilor cu durata ciclului operational (durata medie de rotatie cumulate a stocurilor si creantelor).

De ce este important sa intelegem ciclul operational?

- Pentru a intelege procesul prin care afacerea consuma si genereaza cash la nivel operational;
- Pentru a aprecia necesarul de finantat al afacerii si pentru a evalua daca finantarea este potrivita afacerii respective;
- Pentru a aprecia necesarul de investitii in afacerea respectiva si pentru a evalua daca decizia de investitie este adecvata afacerii respective.



Motivul pentru a întreprinde o afacere este de a genera mai mult cash la sfârșitul ciclului operational decât a fost la începutul lui prin valoarea adăugată, generând un produs care are cerere pe piață. Totuși, dacă prețul materiilor prime, costurile de fabricație și prețul produselor finite se schimbă, acest ciclu poate să genereze pierderi. De asemenea, dacă o societate nu își administrează corect fazele ciclului operational, aprovizionând materii prime pentru o perioadă prea lungă de timp, acordând credit-furnizor pentru un interval prea lung și platindu-și furnizorii prea repede, poate genera pierderi (cash-flow operational negativ). O altă situație în care poate apărea cash-flow negativ este aceea în care firma crește foarte repede, imobilizează sume importante în stocuri și îi cresc datoriile pentru a realiza comenzi mari. Din contra, în cazul societăților în declin sau în recesiune, aparent se poate înregistra cash-flow pozitiv ca urmare a vânzării stocurilor existente și a faptului că nu se mai aprovizionează cu altele noi.

Matematic, durata ciclului de exploatare este dată de formula: $CCC = DIH + DSO - DPO$, unde:

CCC = ciclul de conversie al banilor

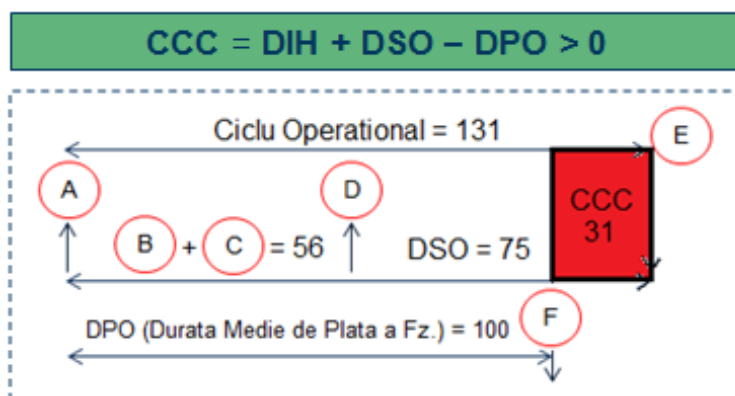
DIH = durata medie de blocare a stocurilor

DSO = durata medie de colectare a creanțelor

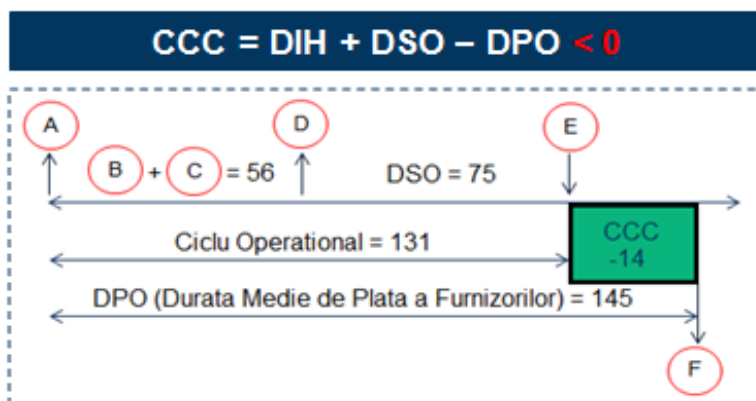
DPO = durata medie de plată a datoriilor exigibile (pe termen scurt)

În practică, în funcție de valorile fiecărei variabile din ecuație, pot exista două situații:

- Ciclu de conversie pozitiv - situație în care firma își plătește furnizorii mai repede decât reușește să vândă stocurile de produse finite și să încaseze banii de la clienți. Firmele cu un ciclu operational pozitiv au o nevoie de finanțare ridicată pe termen scurt.



- Ciclu de conversie negativ - situație în care firma își plătește furnizorii numai după ce reușește să-și vândă produsele și să încaseze banii de la clienți. Această politică duce la conservarea lichidităților și accesul la creditul furnizor net, dar nu este sustenabilă pe termen lung dacă valorile negative sunt cu mult sub media practicilor din sectorul respectiv.

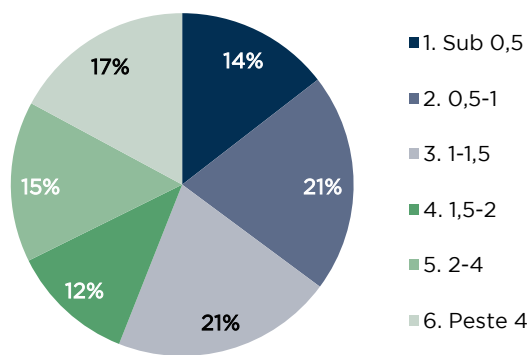


In cazul companiilor care activeaza in domeniul distributiei de produse IT si software, durata ciclului operational este de 172 de zile, in conditiile in care stocurile inregistreaza o durata medie de rotatie de 50 de zile, iar creantele de 122 de zile. Avand in vedere o durata medie de rotatie a datoriilor pe termen scurt de 167 de zile, ciclul de conversie net al banilor inregistrat la nivel sectorial este de 4 zile, foarte apropiat de valoarea de echilibru.

Comparativ cu anul 2011, termenele de plata au fost extinse pe parcursul anului 2012 cu aproximativ 30 de zile, evolutie datorata in special cresterii duratei medii de rotatie a stocurilor.

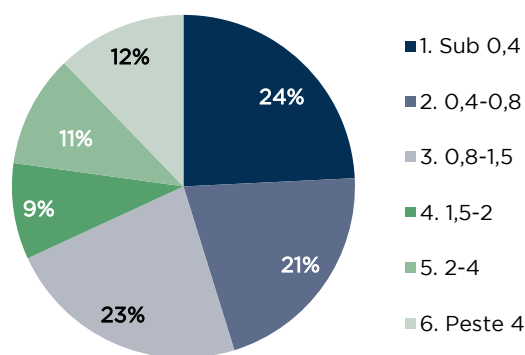
Acest lucru inseamna ca firmele din sectorul analizat au transpus rotatia mai lenta a activelor curente prin cresterea marginala identica a termenelor de plata a furnizorilor.

Graficul 13. Distributia in 2012 - Lichiditatea curenta



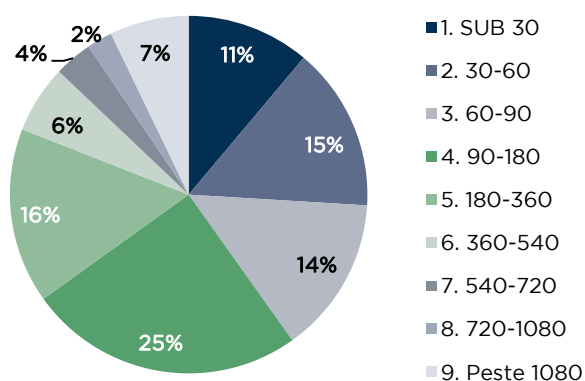
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 14. Distributia in 2012 - Lichiditatea imediata



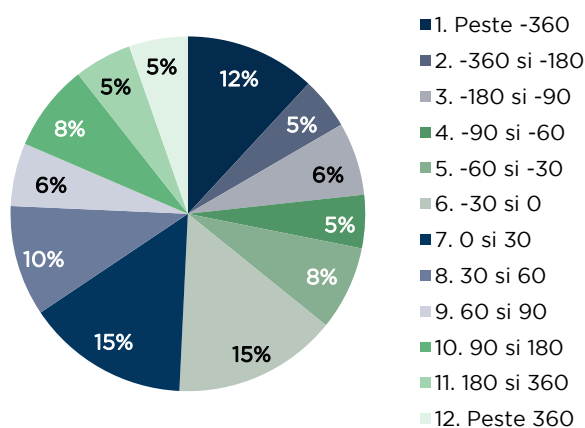
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 15. Distributia in 2012 - CO



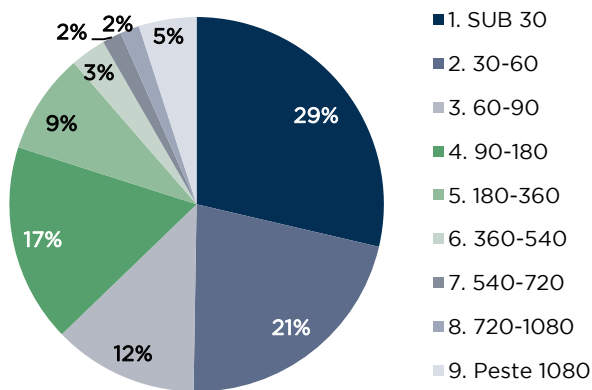
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 16. Distributia in 2012 - CCC



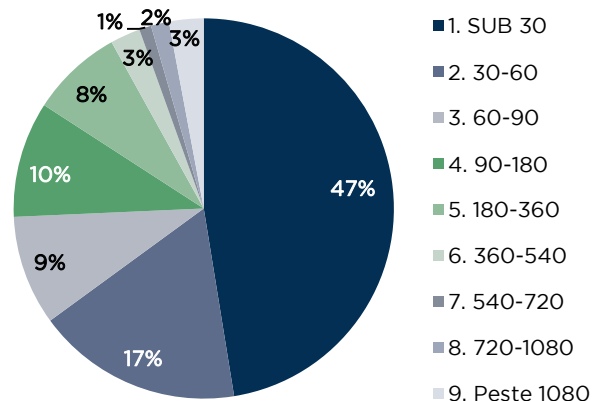
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 17. Distributia in 2012 - DSO



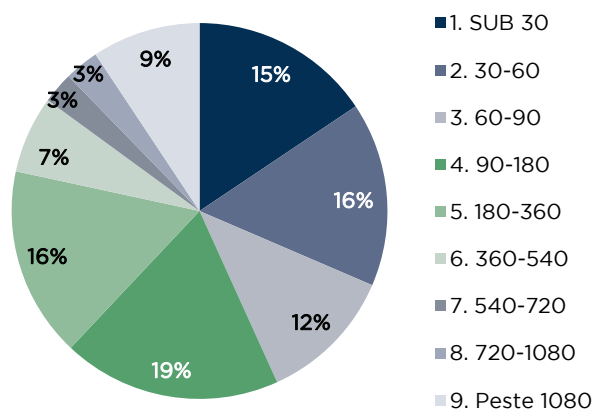
Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 18. Distributia in 2012 - DIH



Sursa: MF, Date prelucrate Coface

Graficul 19. Distributia in 2012 - DPO



Sursa: MF, Date prelucrate Coface

2. MODELUL ALTMAN Z-SCORE

Avand in vedere natura riscurilor multiple si complexe documentate anterior, o imagine per ansamblu (macroeconomic) poate fi obtinuta in urma unei analize bottom-up, plecand de la o abordare microeconomica si consolidand rezultatele ulterior la nivel sectorial. Unul dintre modelele cunoscute si uzitate in norma de analiza a riscului sectorial (plecand de la nivelul granulat al tuturor companiilor din acel sector) este modelul Altman Z-Score:

$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,11 * X_3 + 0,420 * X_4 + 0,998 * X_5$; unde:

X_1	Capital de lucru/ Active	Reflecta lichiditatea. O proportie foarte scazuta a capitalului de lucru (in special valori negative pentru mai mult de 3 ani consecutivi) in total active poate ridica probleme de finantare pentru companie.
X_2	Rezultatul reportat Sold/ Active	Reflecta rezervele si strategia investitionala a companiei. Valori inferioare sau in scadere a rezultatului reportat (cifra pe sold, componenta a capitalurilor proprii) poate indica un trend descrescator al profiturilor sau chiar eroziunea rezervelor din cauza pierderilor din ultimii ani.
X_3	Rezultat Exploatare/ Active	Reflecta rezultatul din exploatare si eficienta utilizarii activelor pentru generarea de venituri operationale. Valori inferioare pentru mai multi ani consecutivi pot indica o deterioare a rezultatului din activitatea curenta (de baza) a companiei.
X_4	Capitaluri Proprii/ Active	Reflecta structura de finantare si capacitatea de autofinantare a companiei. Valori inferioare indica dependenta ridicata de finantare externa si perspective reduse de finantare aditionala.
X_5	Cifra de afaceri/ Active	Gradul de eficienta cu care firma isi foloseste activele pentru a genera venit. Valoarea este indicata sa fie apropiata de media industriei. Valori mici pot indica faptul ca prea mult capital este blocat in active. Valori foarte mari pot insemna ca firma are prea putine active pentru nivelul potential al vanzarilor

Interpretarea rezultatelor:

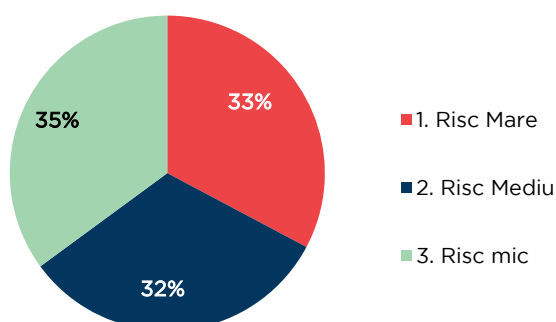
- $Z < 1,20 \Rightarrow$ probabilitate ridicata de insolventa;
- $1,20 < Z < 2,9 \Rightarrow$ probabilitate medie de insolventa;
- $Z > 2,90 \Rightarrow$ probabilitate scazuta de insolventa.

Din totalul celor 1.266 de companii care activeaza in sectorul analizat si care au depus situatiile financiare pentru anul 2012, 925 au prezentat datele financiare pe formatul extins, necesar in vederea calcularii indicatorilor din modelul descris anterior. Esantionul este relevant, in conditiile in care genereaza 99% din cifra de afaceri a intregului portofoliu de companii.

Analizand rezultatele consolidate, observam o distributie simetrica a nivelului de risc, astfel ca:

- 33% dintre companii prezinta un risc de insolventa ridicat
- 32% dintre companii prezinta un risc de insolventa mediu
- 35% dintre companii prezinta un risc de insolventa scazut

Graficul 20. Altman Z-Score - Distributia Riscului Sectorial



Contractia veniturilor si concurenta peste medie inregistrata in sectorul distributiei de produse IT si software si-au lasat amprenta asupra evolutiei companiilor pe parcursul anului 2013. Mai exact, 15% dintre companiile analizate si-au incetat activitatea pe parcursul anului 2013, acestea avand o medie de 10 ani de activitate, o cifra de afaceri cumulata de 313 MIL RON in conditiile in care datoriile totale erau de 336 MIL RON. Ponderea valorica a companiilor care si-au incetat activitatea pe parcursul anului 2013 este de aproximativ 6% din cifra de afaceri inregistrata la nivel sectorial.

Numarul si calibrul companiilor care si-au incetat activitatea in 2013 este aproape similar cu cel al companiilor nou infiintate in sector pe intreaga perioada 2009 - 2012, iar din punct de vedere al impactului social trebuie remarcat ca numarul de locuri de munca disparute prin iesirea din functiune a celor 198 de companii in 2013 este chiar mai mare decat al celor nou create de firmele infiintate pe parcursul celor 4 ani anteriori. Aceasta tendinta a erodat si mai mult capacitatea de regenerare a sectorului, oricum afectat de impactul crizei economico-financiare. Mai mult decat atat, numarul de firme din acest domeniu care si-au incetat activitatea in 2013 depaseste de 2,6 ori ritmul mediu anual de inmatriculari de noi firme din perioada 2011 - 2012.

3. FIRMELE DIN SECTOR SUB LUPA COFACE

In aceasta sectiune vom analiza distributia riscului pentru companiile care activeaza in sectorul de produse IT si software si care au fost analizate individual de Coface pe parcursul anului 2013.

La nivelul intregului portofoliu, Coface Romania a analizat individual pe parcursul anului 2013, la solicitarea partenerilor de afaceri sau pentru monitorizarea expunerilor directe in cadrul diviziei de asigurari, un numar de 36.000 de firme unice, cu o cifra de afaceri totala de aprox. 180 MLD EUR, reprezentand aprox. 70% din cifra de afaceri a tuturor firmelor active la nivel national.

Dintre acestea, 210 companii desfasoara activitatea in sectorul analizat. Chiar daca din punct de vedere numeric, esantionul analizat pare mic (avand o pondere numerica de doar 17%), aceste companii sunt cele mai reprezentative, deoarece genereaza nu mai putin de 85% din totalul cifrei de afaceri inregistrate la nivelul intregului sector.

3.1. Distributie @rating score si comportament de plata

Descrierea a metodologiei @rating Coface

Calcularea probabilitatii ca firma subiect sa intre in incapacitate de plata pentru urmatoarele 12 luni implica folosirea a 218 de variabile soft (referitoare la comportamentul de plata si descrierea companiei) si 299 de variabile financiare. Rezultatele obtinute prin cele doua categorii de variabile sunt ulterior consolidate pentru a genera un singur indicativ de risc. Exemple dintre variabilele folosite:

- Calitative (Soft): data inregistrarii firmei, forma de organizare, locatia, dezvoltarea, activitatea desfasurata (apartenenta la sector pentru evaluarea riscului sistemic), informatii despre actionari si relationarile cu alte firme, informatii despre comportamentul de plata, existenta unor cazuri in colectare (acces si interconectare la/ cu baza de date a departamentului de colectare din cadrul firmei, care ne ofera informatii despre comportamentul de plata al firmelor investigate) etc.;
- Financiare (Financial): se calculeaza in baza datelor financiare disponibile (atat dinamica indicatorilor din bilant, valorile absolute, cat si indicii calculati), spre exemplu: dinamica cifrei de afaceri, activele fixe, capitaluri proprii si a componentelor acestora, indicatorii de lichiditate, solvabilitate, profitabilitate sau de activitate.

Scorul final (@rating-ul companiei) este obtinut ca o combinatie liniara a celor doua rezultate, cel financiar avand o pondere de 0,7, iar cel calitativ de 0,3. Scorul @rating Coface beneficiaza, de asemenea, de informatiile obtinute de catre Divizia de Asigurari Comerciale din cadrul Coface, care pune la dispozitia analistilor nostri informatii aditionale (de cele mai multe ori confidentiale, care nu pot aparea in raport) despre firmele investigate.

Incadrarea in clase de risc a scoring-ului @rating:

Proceduri de insolventa/ colectare debite in curs	Risc foarte crescut			Risc peste nivelul mediu		Risc scazut				
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Scoring @rating: 1-3 (NIGA⁴).

Pentru companiile aflate in aceasta clasa de risc (NIGA) nu este recomandata investitia, asigurarea comerciala sau acordarea de credit comercial. Din acest motiv, valoarea maxima a expunerii recomandate pe aceste firme va fi intotdeauna zero.

In general, companiile aflate in aceasta clasa de risc (NIGA) au o evolutie descrescatoare (abrupta) mai multi ani la rand, comportament de plata riscant (incidente de plata foarte recente, se afla in interdictie bancara, au debite restante inregistrate in baza noastra de date), capitaluri proprii negative sau foarte mici (< 5% total active), lichiditate foarte scazuta, sunt foarte mici sau exista informatii negative pe linia asigurarilor comerciale (informatii confidentiale care nu pot fi furnizate in rapoartele de credit).

Scoring @rating 4-5 (NIG⁵)

Pentru companiile incadrate in aceasta clasa de risc nu este recomandata investitia, dar pot fi subiect al unei asigurari comerciale sau al unui credit comercial (cu precautie). Companiile cu scoring @rating 4 si 5 au atat aspecte negative, cat si pozitive: trend descrescator, dar structura financiara buna; datorii la buget, incidente vechi, cazuri de colectare recente inchise pozitiv (firma a achitat debitul), capitaluri negative, alaturi de o dezvoltare favorabila din perspectiva Contului de Profit si Pierdere.

Scoring @rating 6-10 (IG⁶)

Pentru companiile incadrate in aceasta clasa, riscul este considerat a fi scazut. Intotdeauna va exista o expunere comerciala recomandata pentru scoring-urile din aceasta clasa de risc.

Analizand distributia firmelor analizate pe clase de risc, observam urmatoarele:

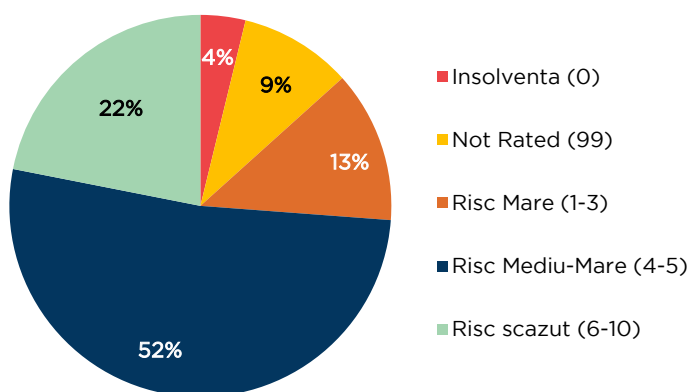
- Doar 22% dintre companii (1 din 5) prezinta un risc de insolventa scazut;
- 13% dintre companii erau deja in insolventa la momentul analizei companiei sau exista o cerere de insolventa pe rol, motiv pentru care evaluarea companiei a fost suspendata;
- Restul de 65% dintre companiile analizate prezinta un risc peste medie, o cincime dintre acestea inregistrand un risc ridicat.

⁴ Non-Investment Grade Agrivated

⁵ Non-Investment Grade

⁶ Investment Grade

 Graficul 21. @rating Coface - Distributia Riscului Sectorial



Sursa: Date prelucrate Coface

Regimul platilor - este un alt indicator important rezultat in urma analizei Coface prin raportul de credit realizat individual pentru fiecare firma in parte. Acest indicator influenteaza in mod direct expunerea maxima⁷ recomandata de Coface si in mod indirect clasa de risc in care este incadrata firma subiect.

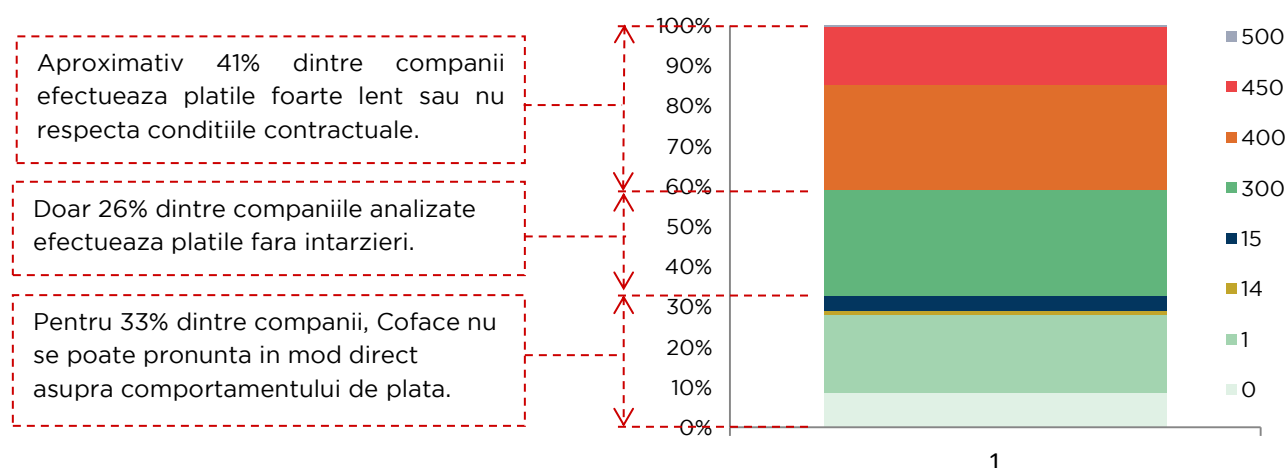
La acordarea acestui comentariu se iau in calcul mai multe elemente:

- Incidentele de plata (interogarea CIP);
- Datorii la Bugetul de Stat;
- Indicatori financiari (grad indatorare, lichiditate: imediata si curenta, solvabilitate, zile de plata, capitalul de lucru);
- Cazurile de colectare;
- Cereri de insolventa.

⁷ Limita superioara de credit acceptabila pentru un furnizor de bunuri sau prestari servicii cu plata la un termen mediu de 60 de zile (Se considera ca firma subiect are un numar mediu de 5 furnizori care livreaza bunuri sau presteaza servicii simultan).

Cod Plata	Semnificatie Cod Disciplina Platilor
0	Nu sunt disponibile informatii de plati relevante.
1	Nu exista informatii despre incidente de plati in acest moment.
12	In baza situatiei curente a firmei, Coface Central Europe nu poate furniza o apreciere finala privind comportamentul de plata al acesteia in momentul de fata.
14	In baza informatiilor disponibile in prezent, Coface Central Europe nu poate furniza o apreciere finala privind comportamentul de plata al acesteia in momentul de fata.
15	Datorita informatiilor de insolvabilitate/ colectare debite inregistrate, nu este posibila evaluarea regimului platilor in acest moment.
100	Platile se efectueaza cu foarte multa corectitudine.
200	Platile sunt facute cu regularitate.
300	Platile sunt facute conform conditiilor stabilite.
400	Platile nu sunt facute in mod regulat.
450	Platile se efectueaza lent.
500	Platile se efectueaza foarte lent.
550	Platile se efectueaza extrem de greu, periodic sunt necesare proceduri legale.
600	Platile au incetat.

Graficul 22. Distributia firmelor analizate in functie de comportamentul de plata



Limita de credit este stabilita ca % din cifra de afaceri lunara realizata de firma respectiva. Creditul maxim reprezinta limita superioara de credit acceptabila pentru un furnizor de bunuri sau servicii cu plata la termen mediu de 60 de zile si 5 furnizori simultan.

Pe baza metodologiei Coface de calcul a limitei de credit, care ia in calcul pe langa alti factori si nivelul de risc indicat de scoringul @rating precum si regimul platilor, doar jumatate dintre companiile ce activeaza in domeniul distributiei de produse IT si software si au fost verificate de Coface pe parcursul anului 2013 beneficiaza de recomandare de limita de credit, insa si pentru acestea valoarea medie a limitei de credit acordate este de doar 18% din cifra de afaceri lunara.

In concluzie, desi anul 2012 a fost unul problematic din punct de vedere comercial, sub auspiciile scaderii vanzarilor pentru firmele din sectorul analizat, acesta nu se observa si in performanta financiara a firmelor, sectorul inregistrand un rezultat net pozitiv de 97 MIL RON, corespunzator unei rate a profitabilitatii de 1,75% din cifra de afaceri. Nivelul de profitabilitate atins in 2012 este astfel similar celui inregistrat la sfarsitul anului 2008, in conditiile in care volumul vanzarilor din sector a scazut cu nu mai putin de 27% in acest interval. Anul 2012 a fost marcat, de asemenea, de o perioada de crestere a investitiilor, care au acoperit gradul de amortizare, au fost finantate in baza unei politici echilibrate si respecta principiul maturitatii scadentelor⁸. Companiile cu venituri in scadere si pierderi semnificative au fost primele care au parasit piata, numarul acestora fiind de 2,65 ori mai mare decat cel al firmelor care au intrat in acest sector.

Cu o concentrare a pietei destul de ridicata in primii 10 jucatori, o profitabilitate care ramane usor pozitiva in ciuda scaderii veniturilor in ultimii ani, o agresivitate peste medie in ceea ce priveste protejarea cotelor de piata si un numar mult mai mare al firmelor care parasesc sectorul, decat al celor nou inregistrate, putem aprecia ca nivelul de atractivitate al sectorului pe termen mediu-lung este moderat.

⁸ La alocari permanente s-au folosit resurse permanente

Pentru mai multe informatii:
T. +40/21/231 60 20
comunicare-romania@coface.com
www.coface.ro

The logo for coface, featuring the word "coface" in a lowercase, sans-serif font. The "co" is in a dark blue color, and the "face" is in a lighter blue color. The "o" in "co" is a solid green circle.