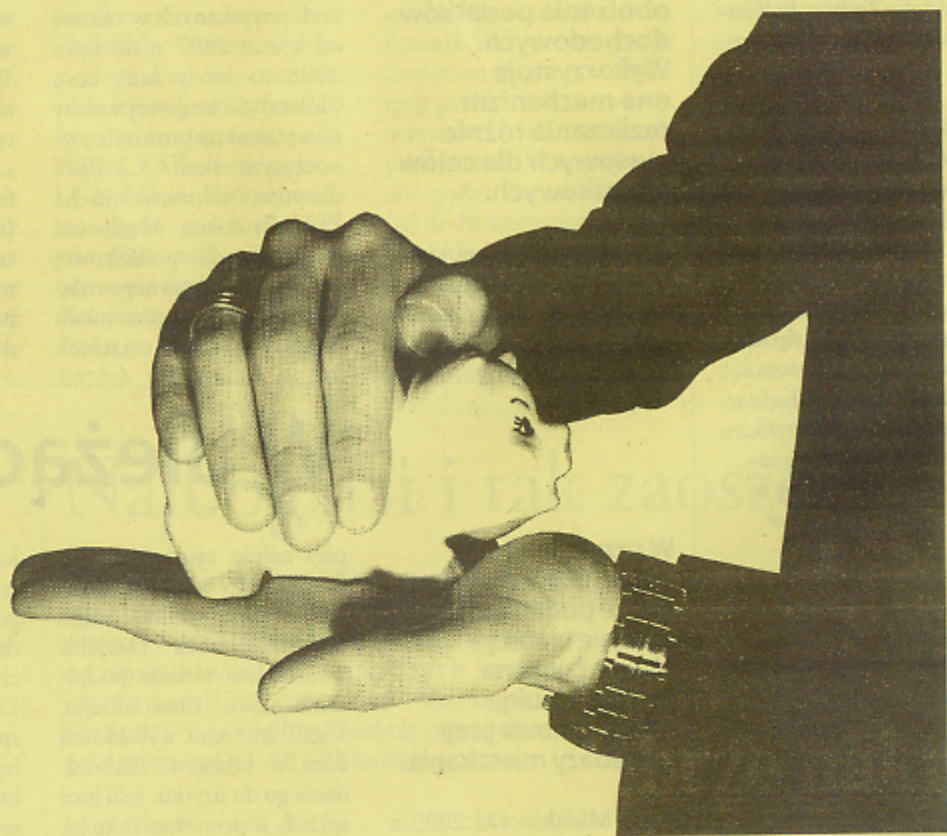


PRAWO I BIZNES

Sąd zmusił partnerów do trwania w związku

Joanna Brylak – W świetle kodeksu rodzinnego i opiekuńczego sąd winien orzec rozwód małżeństwa, m.in. jeśli między małżonkami nastąpił zupełny i trwały rozkład pożycia małżeńskiego. Ponadto orzeczenie o rozwodzie zapada, gdy drugi małżonek wyrazi zgodę na rozwód, co miało miejsce we wskazywanej sytuacji. Wydawać by się mogło, że zgodnie z powyższym oraz literą prawa nie ma najmniejszych przeszkód, a nawet wskazane jest, by w tej sytuacji sąd orzekł rozwód. Sąd stwierdził jednak inaczej.



str. 6

Siergiej Krasulenko – W okresie kryzysu lepiej przestawić się na model scentralizowany. Niesie on za sobą pewne negatywne skutki uboczne, typu tworzenie się monopoli na rynku, jednak w krótkim okresie (np. dwa lata) będzie on skuteczny. Nie będzie on tak efektywny jak system zdecentralizowany, ale w obliczu kryzysu uchroni firmę przed utratą płynności finansowej, a w najgorszym wypadku przed upadłością. Ważne jest m.in. zachowanie krótkookresowej centralizacji polityki finansowej wewnątrz grupy. Zaletą takiego działania są: utrzymanie płynności finansowej, większe możliwości zarządzania produkcją, współpraca z dostawcami i odbiorcami, lepsze możliwości pozyskiwania finansowania. Wadą – ryzyko zwiększenia monopoli. W dobie kryzysu korporacje międzynarodowe powinny położyć szczególny nacisk na zarządzanie płynnością, a nie jedynie na maksymalizację zysków.

Korporacje mogą poradzić sobie z obecnym kryzysem

Korporacje mogą poradzić sobie z obecnym kryzysem



Z Siergiejem Krasulenko, dyrektorem finansowym ISD Polska, rozmawiał Jerzy Mosoń

Wiele dużych przedsiębiorstw obawia się, że może nie sprostać wyzwaniom kryzysu. Szczególnie w zakresie zachowania płynności finansowej. Czy jest jakiś sposób, by uniknąć kłopotów? Gospodarki krajów Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych opierają się na modelu decentralizacji w zarządzaniu przedsiębiorstwem (dotyczy to także spółek transgranicznych). Z kolei np. gospodarki Rosji i Chin funkcjonują wg modelu scentralizowanego. W okresie kryzysu lepiej przestawić się na model scentralizowany. Niesie on za sobą pewne negatywne skutki uboczne, typu tworzenie się monopolu na rynku jednak w krótkim okresie (np. dwa lata) będzie on skutecznym. Nie będzie on tak efektywny jak system zdecentralizowany, ale w obliczu kryzysu uchroni firmę przed utratą płynności finansowej, a w najgorszym wypadku przed upadłością. Ważne jest m.in. zachowanie krótkookresowej centralizacji polityki finansowej wewnątrz

grupy. Zaletą takiego działania jest utrzymanie płynności finansowej, większe możliwości zarządzania produkcją, współpracą z dostawcami i odbiorcami, lepsze możliwości pozyskiwania finansowania. Wadą – ryzyko zwiększenia monopolu. W dobie kryzysu korporacje międzynarodowe powinny położyć szczególny nacisk na zarządzanie płynnością, a nie jedynie na maksymalizację zysków. Zwiększanie pozabankowego finansowania (faktoring, leasing, gwarancje firm ubezpieczeniowych) – jest korzystne, ale w bardzo krótkim okresie (np. sześciu miesięcy). Ten sposób pozyskania kapitału jest co prawda droższy, ale w krótkim okresie pozwala zachować płynność finansową. Istotne może okazać się wydłużanie terminów spłat zobowiązań, skracanie terminów uzyskiwania należności.

Jak należy prowadzić krótkookresową centralizację polityki finansowej wewnątrz grupy? Trzeba zwrócić uwagę na rozliczenia z bankami (kredyty, zabezpieczenia), zoptymalizować współpracę przy pozyskiwaniu finansowania. Na przykład korpora-

cja dysponuje odpowiednimi limitami kredytowymi udzielonymi przez bank X. Limity te są procentowo rozdzielone przez banki na poszczególne spółki w różnych krajach. Jeśli w spółkach w jednym z krajów limit został wyczerpany i spółce brakuje środków finansowych to należy skonsolidować w/w limity. Dzięki temu można będzie zaciągnąć kredyt w innym kraju (inna spółka) i transferujemy środki za pośrednictwem korporacji do spółki będącej bez środków finansowych. Analogiczna sytuacja ma miejsce z majątkiem spółek. Jeśli jedna ze spółek nie ma możliwości zastawienia swojego majątku, to grupa konsoliduje majątek spółek i na tej podstawie pożyczka pod zastaw w innym kraju, a pozyskane środki transferuje za pośrednictwem grupy do spółki, która pierwotnie potrzebowała środków finansowych. Konieczne jest również uporządkowanie rachunków wewnątrz grupy, np. ujednoczenie waluty rozliczeniowej. W okresie kryzysu istnieje ryzyko wahań kursów walut. Jeśli korporacja działa np. na terenie kilku krajów i rozlicza się w różnych walutach istnieje bardzo duże ryzyko poniesienia strat finansowych z powodu niekorzystnych kursów wymiany w danym momencie. Ujednoczenie waluty rozliczeniowej wewnątrz grupy zabezpiecza korporację przed ryzykiem kursowym.

A jak powinna wyglądać współpraca z dostawcami (podwykonawcami) i odbiorcami? Czy w ogóle można cokolwiek zmienić? Poszczególne spółki-córki grupy w różny sposób odczuwają skutki kryzysu. Na przykład w sytuacji, kiedy dany podwykonawca zrealizował zlecenie z jedną ze spółek i rozpoczyna egzekucję należności, a ta spółka nie posiada środków finansowych, aby pokryć zobowiązania to należy użyć ww. narzędzia – zoptymalizować współpracę z danym podwykonawcą. Kiedy kolejna spółka wchodząca w skład grupy jest w dużo lepszej kondycji finansowej i temu samemu podwykonawcy wpłaciła już część zaliczki na poczet przyszłego zlecenia to nie ma sensu jej wycofywać. Skuteczniej będzie porozumieć się z ww. podwykonawcą w kwestii konsolidacji zobowiązań/zamówienia i kontynuować współpracę ze spółką, która nie posiada w danym momencie środków finansowych. Jeśli chodzi o współpracę z odbiorcami (klientami). Liczy się konsolidacja portfela zamówień odbiorców. Głównym jej celem jest utrzymanie stałych klientów przy spadającej ilości zamówień. Pozwala ona także wykorzystać przewagę małych przedsiębiorstw wchodzących w skład grupy.