

Znane są jednak przypadki, że z braku funduszy na opłacenie formalności sądowych, firmy widnieją w rejestrach, pomimo ich likwidacji.

Dobrym zabezpieczeniem dla transakcji biznesowych jest sprawdzenie czy kontrahent posiada jakiejkolwiek nieruchomości. Mogą one stanowić zabezpieczenie ewentualnych roszczeń. Informacje tego typu dostępne są w Wydziałach Geodezji urzędów gmin lub miast.

Na ocenę kontrahenta duży wpływ ma wcześniejsza współpraca z nim. Posiadając pozytywne doświadczenie z przeprowadzanych transakcji przedsiębiorcy rzadko decydują się na ponowną weryfikację. Nie zawsze jest to jednak dobre posunięcie. Trzeba wziąć pod uwagę, że sytuacja gospodarcza firmy może zmienić się w każdej chwili.

Wzrost znaczenia pozytywnego wizerunku gospodarczego firmy spowodował zmianę podejścia przedsiębiorców. Sami zaczynają dbać o dostarczenie partnerom informacji gospodarczych, aby podkreślić swoją wiarygodność i zbudować zaufanie. Dostosowuje się także polski rynek informacji gospodarczych, na którym liczba firm zapewniających kompleksowe usługi wywiadowcze rośnie. Pojawiają się także nowe produkty jak np. mobilne aplikacje umożliwiające wstępną weryfikację.

Autor jest kierownikiem działu obsługi klienta firmy Infobrokerking.biz

Warunki pomyślnej transakcji

Nadrzędnym celem, który powinien przyświecać każdemu przedsiębiorcy, powinno być utrzymanie jak najwyższej płynności finansowej i unikanie za wszelką cenę zatorów płatniczych. Zarządzanie własną płynnością to proces ciągły, na który składa się wiele różnych działań, z których szczególnie istotne są te związane ze sferą relacji z kontrahentami.



Krzysztof Matela – Wszystko zaczyna się już na etapie doboru potencjalnych partnerów do współpracy. Przedsiębiorca powinien wykażać się daleko idącą ostrożnością i bardzo szczegółowo weryfikować swoich klientów przed podpisaniem z nimi umowy lub przyjęciem zlecenia. Dzięki temu zyskuje bowiem wiedzę, która pozwoli mu na oszacowanie ryzyka pojawienia się opóźnień w płatnościach, a tym samym – powstania zatorów płatniczych. Jeśli w ramach współpracy udzielane będą długie kredyty kupieckie, warto najpierw zgromadzić dane i dokumenty, które potwierdzą istnienie kontrahenta oraz świadczyć będą o jego zdolności płatniczej. Mowa tutaj np. o dokumentach rejestrowych, zaświadczeniach o niezaleganiu z zobowiązaniami podatkowymi i wobec ZUS, różnego rodzaju potwierdzeniach rozliczeń pomiędzy nim a jego partnerami biz-

nesowymi. Sygnałem ostrzegawczym powinny stać się jakiejkolwiek informacje na temat potencjalnego klienta, świadczące o nierzetelnym wywiązywaniu się ze zobowiązań (np. obecność jako dłużnika na giełdach długów czy w biurach informacji gospodarczej, negatywne wpisy na forach internetowych). Warto się w takiej sytuacji zastanowić, czy ryzyko związane z podjęciem współpracy nie przewyższa korzyści, jakie może ona przynieść.

Przedsiębiorco, trzymaj rękę na pulsie!

Przez cały okres współpracy, przedsiębiorca powinien na bieżąco kontaktować się ze swoim kontrahentem. Przypomnienie o nadchodzącym terminie płatności, choćby za pomocą wiadomości sms lub e-mail, powinno zwiększyć szanse na uzyskanie zapłaty w wyznaczonym terminie. Nawet jeśli kontrahent spóźnia się z regulowaniem zobowiązań choćby jeden dzień, wierzyciel powinien zadzwonić do niego z pytaniem o termin zapłaty. Ważne jest, by komunikować

się konsekwentnie, wykorzystując do tego różne kanały. Dzięki temu dłużnik otrzymuje sygnał, że zależy nam na naszych należnościach i konsekwentnie będziemy dążyć do odzyskania pieniędzy. Warto w proces włączyć także firmę windykacyjną i to już po 30-45 dniach od terminu wymagalności zobowiązania. Jeśli dłużnik mimo to nie reaguje, sprawę należy jak najszybciej skierować na drogę sądową. Uzyskanie nakazu zapłaty i skierowanie egzekucji powinno zwiększyć szansę na zakończenie sprawy sukcesem, czyli odzyskaniem należnych pieniędzy.

Im szybciej, tym lepiej!

Przedsiębiorca ma do dyspozycji szeroki wachlarz działań, z których wiele może podjąć samodzielnie. Nawet najprostsze systemy finansowo-księgowo pozwalają na generowanie tabel i zestawień dłużników, zawierających szczegółowe dane na temat ich zadłużenia oraz stopnia przeterminowania poszczególnych należności. Warto je na bieżąco przeglądać i reagować na wszelkie opóźnienia. Obowiązuje tutaj prosta zasada – im szybciej nawiążemy kontakt z dłużnikiem, tym większa szansa na odzyskanie należności w całości. Można poddać analizie również skłonność kontra-



henta do płacenia swoich zobowiązań, mierzoną na przykład momentem zapłaty. Niektóre firmy regulują faktury w uzgodnionym terminie wymagalności, inne natomiast metodycznie się spóźniają. Jeśli zwłoka w przypadku kolejnych zleceń robi się coraz dłuższa, na pewno należy zwrócić mu na ten parametr uwagę i podjąć konkretne działania. Warto ostrzec dłużnika o ewentualnych restrykcjach, które mogą się pojawić, jeśli nie przyspieszy swojego tempa spłaty. Warto rozważyć weryfikację własnej polityki sprzedażowej czy sposobów rozliczeń, np. ograniczyć dostawy, skrócić terminy płatności przy kolejnych zle-

ceiach lub przejść na rozliczenia gotówkowe.

Własny i zewnętrzny potencjał windykacyjny może zostać uzupełniony poprzez działania polegające na przykład na sprzedaży należności jeszcze przed terminem wymagalności bądź faktoring. Dzięki temu przedsiębiorca praktycznie od razu odzyskuje środki, które może przeznaczyć na finansowanie dalszej bieżącej działalności. Wykorzystanie takiego rozwiązania nie tylko pozwala utrzymać we współpracy z kontrahentami długie terminy rozliczeń, lecz także pozwala sprawnie zarządzać własną płynnością finansową.

Autor jest prezesem zarządu EGB Investments SA

Wierzytelności w rękach Sherlocka Holmesa, czyli detektywistyczny wywiad gospodarczy

W obecnym czasie firmy mogą korzystać z wielu źródeł informacji, począwszy od danych oficjalnych, poprzez dane pochodzące od wywiadowni gospodarczych gromadzących informacje oficjalne z kilku źródeł w jeden zbiór danych, a skończywszy na usługach detektywistycznego wywiadu gospodarczego. Należy zwrócić baczną uwagę na pochodzenie informacji i ocenić je pod względem przydatności w procesie weryfikacji kontrahenta – mówi Michał Rapacki, prezes zarządu Business Security Agency Sp. z o.o., w rozmowie z Izabelą Wojtaś.

Jak Pana zdaniem biura informacji gospodarczej mogą wesprzeć procesy windykacyjne?

Na świecie funkcjonuje kilka międzynarodowych wywiadowni gospodarczych, ale ich usługi często sprowadzają się do pozyskiwania informacji ze źródeł otwartych, dostępnych w kraju, na terenie którego prowadzony jest wywiad. Do podstawowych źródeł pozyskiwania informacji przez wywiadownie gospodarcze należą zawsze jawne rejestry, w tym sądowe, monitor, prospekty emisyjne

oraz prasa branżowa. Często wywiadownie na podstawie danych finansowych obliczają scoring za pomocą prostych działań matematycznych i na tej podstawie wystawiają firmie ocenę finansową. Biura Informacji Gospodarczej gromadzą informacje z tych źródeł oraz z informacji napływających od innych przedsiębiorców, jak choćby informacje o przeterminowanych zobowiązaniach finansowych kontrahentów. Te informacje przydają się jednak bardziej na etapie weryfikacji

przyszłego kontrahenta, nie zaś na etapie windykacji, podczas którego badany winien być obecny majątek ewentualnego dłużnika. W działaniach mających na celu wsparcie procesów windykacyjnych, bardziej trafne okazują się działania agencji detektywistycznych, które specjalizują się w detektywistycznym wywiadzie gospodarczym. Tu informacje od wywiadowni gospodarczych czy biur informacji gospodarczej są jedynie punktem wyjścia do prowadzenia wszechstronnego detektywistycznego wywiadu gospodarczego, mającego na celu wsparcie procesu windykacyjnego.

Jakie zagrożenia płyną z nadużyć finansowych? Jak firmy zabezpieczają się przed ryzykiem i fraudami? Nadużycia finansowe w postaci wyłudzeń czy oszustw coraz częściej dotyczą polskich przedsiębiorców. Zaiście nadużycia godzą bezpośrednio w sam zarząd spółki i mogą mieć znaczące konsekwencje karne. Główne zagrożenia dla przedsiębiorstw z tytułu nadużyć finansowych to: utrata płynności finansowej przedsiębiorstwa, konsekwencje karno-skarbowe, odpowiedzialność karna zarządu za straty spółki, utrata wiarygodności podmiotu na rynku, utrata wiarygodności marki, wieloprotetowe straty dla skarbu państwa. Ostatecznym zagrożeniem, płynącym z nadużyć finansowych dla firm, jest spowodowanie upadłości przedsiębiorstwa. Okres kryzysu finansowego stwarza sytuację, w której przedsiębiorcy przed podjęciem decyzji biznesowych sięgają po takie narzędzia, jak detektywistyczny wywiad gospodarczy, który – w odróżnieniu od wywiadowni gospodarczej – dostarcza pełen zakres informacji o osobach i spółkach przed wejściem w kooperację biznesową.

Jakimi kryteriami kierować się przy ocenie kontrahenta? Czy Pana zdaniem firmy mają dostęp do wiarygodnych informacji? W obecnym czasie firmy mogą korzystać z wielu źródeł informacji, począwszy od danych oficjalnych (jak akta KRS czy rejestry przedsiębiorców), poprzez dane pochodzące od wywiadowni gospodarczych gromadzące dane oficjalne z kilku źródeł w jeden zbiór danych, a skończywszy na usługach detektywistycznego wywiadu gospodarczego. Należy zwrócić baczną uwagę na pochodzenie informacji i ocenić je pod względem przydatności w procesie weryfikacji kontrahenta, a przede wszystkim ocenić wiarygodność informacji, a co za tym idzie sprawdzić źródło ich pochodzenia. Pierwszorzędne kryteria oceny kontrahenta to – historia działalności kontrahenta, opinia na rynku,

opinia branżowa, wyniki oceny rachunku zysków i strat, historia i obecna sytuacja materialna zarządu kontrahenta, wiarygodność osób czy podmiotów będących udziałowcami kontrahenta (historia, w tym ewentualne konflikty z prawem), stan majątkowy przedsiębiorstwa, obciążenia kredytowe oraz ich terminowa obsługa, opinia pracowników pod kątem socjalnym, obsługa bieżących należności wobec Skarbu Państwa – ZUS i US. W wywiadzie detektywistycznym często stosowany jest także biały wywiad, w trakcie którego badany kontrahent dobrowolnie ujawnia dane niebędące tajemnicą przedsiębiorcy, takie jak: obecne wyniki finansowe, referencje, stany osobowe pracowników etc. Odmowa udzielenia takiego wywiadu lub podanie w nim nieprawdziwych danych często jest niepokojącym sygnałem.