

Na skróty

- **Aktualności** - Przegląd prasy, komunikaty, komentarze
- **Echo tygodnia** - Najważniejsze wydarzenia ubiegłego tygodnia
- **Gorący temat:** O sprawach ważnych i ważniejszych
Najnowszy: **Po 11. Nie wierz urzędnikom**
- **Bankier.TV** - Telewizja w Internecie
- **Pomysły na biznes** - Jak to się robi?, case study
- **Centrum finansowe** (<http://cf.twoja-firma.pl/cf/>) - Konta, kredyty, leasing, windykacja
- **Porady eksperta**
- **Limity w roku 2010**
- **Wyszukiwarki i katalogi**
- **Kalkulatory**
- Klasyfikacje: **PKD** i **PKWiU**
- **Formularze podatkowe, sądowe, ZUS**
- **Ustawy prawne i rozporządzenia**



Wiadomości - Czytaj codzienny przegląd prasy

Aktualności



06:00 08.08.2010 Źródło: **BankierPress** (<http://www.bankier.pl>)

(<http://www.bankier.pl>)

Co należy wiedzieć o kontrahencie przed podpisaniem umowy?

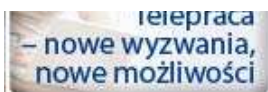
Nie stworzono dotychczas sposobu gwarantującego bezbłędną analizę kontrahenta pod kątem jego wiarygodności. Dostępne są jednakże narzędzia rynkowe, które pozwalają zminimalizować **ryzyko** (<http://www.twoja-firma.pl/slownik/ryzyko.html>) nawiązania współpracy z nieuczciwym przedsiębiorcą. Analiza dokumentów bankowych, raporty finansowe czy wywiad środowiskowy to jedynie kilka dostępnych dla wszystkich przedsiębiorców sposobów pozwalających na wstępną selekcję partnera biznesowego.

Aby uniknąć ryzyka wynikającego ze współpracy z nieuczciwym partnerem, przed rozpoczęciem działalności należy bezwzględnie zanalizować źródła pozyskania kontraktu; czy pochodzi z przetargu, kontrahent sam zaproponował współpracę, czy też został polecony. Analiza pozwoli na wstępną ocenę kooperanta pod kątem jego wiarygodności. Można w ten sposób uniknąć nieuczciwych przedsiębiorców, którym często zależy jedynie na podpisaniu umowy z renomowaną firmą i wykorzystaniu jej w charakterze referencji w dalszych kontaktach biznesowych. Drugim obowiązkiem przedsiębiorcy jest sprawdzenie współpracownika w ogólnodostępnych źródłach, takich jak Krajowy Rejestr Dłużników (KRD), czy Biuro Informacji Kredytowej (BIK).



Zapraszamy na dofinansowane szkolenia z telepracy na terenie całej Polski dla właścicieli i pracowników mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Więcej informacji na www.telepraca.gov.pl (http://go.arpopl.bbelements.com/please/redirect/1465/1/1/33/?param=95519/108921_0_www.telepraca.gov.pl)

Dokłm...



Možna również skorzystać ze wsparcia instytucji gromadzących informacje o przedsiębiorcach na podstawie danych dostarczonych przez inne podmioty. Zalecane jest jednak stosowanie ograniczonego zaufania, gdyż ten sposób poszukiwania informacji może być polem do nadużyć dla konkurentów, którzy złośliwie, z łatwością wystawią negatywną opinię. Również korzystanie z rejestrów nie jest pozbawione wad. Znajdujące się w nich informacje mogą być przestarzałe i mogą nie mieć zastosowania w aktualnej sytuacji. Przykładowo, do Biura Informacji Kredytowej [dane](http://www.twoja-firma.pl/slownik/dane.html) (<http://www.twoja-firma.pl/slownik/dane.html>) wpisują banki, które nie zawsze przestrzegają procedury przedstawiania informacji w terminie. Może to spowodować sytuację, gdzie według informacji kredytowej przedsiębiorca jest zadłużony, natomiast w rzeczywistości dług ten został już spłacony. Nie należy więc przyjmować danych zawartych w tego typu raportach za pewnik, a traktować je jako narzędzie i poddać własnej analizie.

Kolejną metodą pozyskania informacji gospodarczych jest rozeznanie o stanie majątkowym kontrahenta. Ze względu na drażliwy temat finansów, rozmowę należy zaplanować i przeprowadzić w sposób dyskretny i delikatny według przygotowanego wcześniej scenariusza. Należy jednak pamiętać, że tę metodę można zastosować jedynie w przypadku spółek prywatnych, bądź niedużych przedsiębiorstw, gdzie większościowy udział w kapitale ma właściciel. Pozwoli to uniknąć współpracy z przedsiębiorcą, który prywatne problemy finansowe próbuje ratować budżetem spółki np. poprzez nabycie towaru z wydłużonym terminem spłaty i przeznaczeniem środków na spłatę zobowiązań. Na eliminację niewiarygodnych kontrahentów ma również wpływ dokładna analiza polityki wypłaty dywidendy. W spółkach osobowych, często zgodnie z prawem, [dywidenda](http://www.twoja-firma.pl/slownik/dywidenda.html) (<http://www.twoja-firma.pl/slownik/dywidenda.html>) jest wypłacana z góry i niezależnie od wyników finansowych. W rzeczywistości jest to mechanizm wytransferowania środków ze spółki na zewnątrz, co skutkuje utratą płynności finansowej. Należy również zwrócić uwagę na układ właścicielski oraz korporacyjny spółki.

Jest to szczególnie istotne, gdy firma (<http://www.twoja-firma.pl/slownik/firma.html>) planuje współpracę z jedną spółką w chodzącą w skład większej grupy. By upewnić się odnośnie wiarygodności kontrahenta niezbędna jest w takim przypadku analiza sprawozdań oraz raportów finansowych całej grupy. Ponownie, nie należy brać tych dokumentów za pewnik, a jedynie jako źródło informacji poddanych analizie. Sprawozdanie finansowe jest bowiem swego rodzaju fotografią bilansu finansów w danym momencie. Oznacza to, iż kilkoma sprytnymi zabiegami księgowymi [finanse](http://www.twoja-firma.pl/slownik/finanse.html) (<http://www.twoja-firma.pl/slownik/finanse.html>) firm prezentują się dużo korzystniej w oficjalnych dokumentach, niż w rzeczywistości. By zminimalizować [ryzyko](http://www.twoja-firma.pl/slownik/ryzyko.html) (<http://www.twoja-firma.pl/slownik/ryzyko.html>) błędu w odczytywaniu raportów zaleca się jego analizę z rozbięciem na poszczególne okresy. W takim przypadku warto przyjrzeć się bliżej sprawozdaniom kwartalnym, czy nawet comiesięcznym, w których z większą dokładnością można zaobserwować zmianę podstawowych wskaźników, takich jak: zapasy, wielkość produkcji, czy należności i zobowiązania. W ten sposób eliminuje się czynnik sezonowości w przedsiębiorstwie - można łatwo dojść, że firma (<http://www.twoja-firma.pl/slownik/firma.html>) zyski generuje jedynie w wybranych miesiącach roku. Powinno być to pierwszym ostrzeżeniem przed zawarciem umowy z takim kontrahentem. W grupie należy zwrócić szczególną uwagę na operacje wewnętrzne, takie jak przesuwanie kapitału z jednej spółki do innych czy konsolidacje zysków na korzyść spółki matki.

Ostatnim narzędziem, które można wykorzystać podczas wstępnej selekcji kooperantów, jest skorzystanie z instytucji publicznych, takich jak sądy czy urzędy. Każdy przedsiębiorca, chcąc podnieść swoją wiarygodność, może zgłosić się do urzędu z prośbą o wystawienie zaświadczenia, iż ma uregulowane kwestie podatkowe. Przedstawienie takiego dokumentu daje gwarancję wiarygodności, ważną przez okres trzech miesięcy.

Mimo, iż istnieje wiele sposobów sprawdzenia wiarygodności potencjalnego kontrahenta, żaden z nich nie daje stuprocentowej gwarancji bezpieczeństwa. Najtańsze, najszybsze i najbardziej efektywne pozostaje skorzystanie ze zdrowego rozsądku, logiki i intuicji w biznesie. Te czynniki, poparte analizą dokumentów i sprawozdań potencjalnego partnera biznesowego, mogą zapewnić trafną selekcję na wstępnym etapie współpracy. Przy wykorzystaniu uzyskanych informacji należy zastosować się do głównej zasady analizy, mówiącej o krytycznym wykorzystaniu danych z trzech różnych, niezależnych od siebie źródeł.



Siergiej Krasulenko
Ekspert Growth Business Management
www.krasulenko.bblog.pl

Wiadomość archiwalna. Treść artykułu dotyczy stanu prawnego obowiązującego w czasie jego publikacji.

