



ZARABIAJ Z BANKIER.PL

NEWSLETTER FORUM BLOGI

SZUKAJ >

- Wiadomości
 - Inwestowanie
 - Finanse Osobiste
 - Firma
 - LifeStyle
 - Praca
 - Książki
 - Produkty
- Twoja-Firma.pl | MamBiznes.pl | Bank dla firmy | Podatki | Dotacje unijne | Windykacja | Faktoring | Leasing | Technologie | **Przetargi**

Wiadomości
Rynki
Gospodarka
Finanse osobiste
Firma
Świat
Nowa gospodarka
Polityka
Emitent - komunikaty ze spółek
Po godzinach
Archiwum
Wyszukiwarka

Źródło: BankierPress

2010-08-08 06:00

Co należy wiedzieć o kontrahencie przed podpisaniem umowy?

Bankier.pl
POLSKI PORTAL FINANSOWY

Nie stworzono dotychczas sposobu gwarantującego bezbłędną analizę kontrahenta pod kątem jego wiarygodności. Dostępne są jednakże narzędzia rynkowe, które pozwalają zminimalizować ryzyko 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](#)).



Potrzebujesz więcej firmowych porad?
Chcesz rozwiązać swoje wątpliwości?
Wejdź na zakładkę

Firma

Można 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 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 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 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

Najpopularniejsze

Polska zapłaci wysoką cenę za uniknięcie recesji
2010-08-02 06:02

Niemcy i Grecja – ucieczka z eurolandu?
2010-07-31 06:01

Ewolucja a nie rewolucja w KRUS i emeryturach mundurowych
2010-07-31 09:43

Najciekawsze wydarzenia w nadchodzącym tygodniu
2010-07-31 08:55

Czy VAT wzrośnie trzy razy?
2010-07-30 22:29

Rząd planuje podwyżkę stawki VAT o 1 pkt proc.
2010-07-30 14:14

Możliwy koniec franka w kredytach
2010-07-30 05:22

Kurier potrzebny od zaraz
2010-07-30 06:00

Polska A i Polska B - rzeczywistość czy mit polskiej gospodarki?
2010-08-01 06:01

Państwa wysokorozwinięte i ich długi
2010-07-31 06:02

Ze wzrostu stawek VAT ciężko będzie się wycofać
2010-07-30 07:10

Rybiński: podwyżka VAT uderzy w młodych
2010-08-02 08:34

Raiffeisen zmienia ofertę ROR. Wkrótce uruchomi nowy bank
2010-07-30 07:00

Xelion doradcą z prawdziwego zdarzenia?
2010-08-02 00:19

Od niektórych przychodów nie zapłacimy ZUS-u
2010-07-31 12:14

informacji poddanych analizie. Sprawozdanie finansowe jest bowiem swego rodzaju fotografią bilansu finansów w danym momencie. Oznacza to, iż kilkoma sprytnymi zabiegami księgowymi finanse firm prezentują się dużo korzystniej w oficjalnych dokumentach, niż w rzeczywistości. By zminimalizować ryzyko błędu w odczytywaniu raportów zaleca się jego analizę z rozbiciem 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 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


Zobacz też:

- » [Biurokracja - najlepiej zorganizowana zaraza](#)
- » [Rząd: wkładamy wiele wysiłku w walkę z biurokacją](#)
- » [Zakaz palenia zniszczy przedsiębiorców](#)

CITYINDEX

CFD w City Index. 12 tysięcy instrumentów z poziomu jednej platformy: indeksy, akcje, towary, waluty. Niskie spready i depozyty zabezpieczające. Brak minimalnej wpłaty, transakcje już od 1 zł za punkt.

Komentarze do artykułu

 Dodaj komentarz

