

BLIŻEJ GOSPODARKI

NIEWYPŁACALNOŚĆ KONTRAHENTÓW

SIERGIEJ KRASULENKO

JAK SIĘ PRZED NIĄ ZABEZPIECZYĆ I JAK JEJ ZARADZIĆ?

Przed nieuczciwymi kontrahentami nie da się całkowicie uchronić, ale możliwe jest zminimalizowanie zagrożenia poprzez odpowiednio dobrane narzędzia. Najszybszym sposobem, dającym największe gwarancje powodzenia transakcji, jest dokładne sprawdzenie partnera biznesowego pod kątem jego wiarygodności. Natomiast najbardziej skomplikowane i czasochłonne są działania podejmowane po fakcie, takie jak windykacja należności czy dochodzenie swoich praw na drodze sądowej.

DZIAŁANIA PROFILAKTYCZNE

Każdy przedsiębiorca poprzez dobór optymalnych sposobów zabezpieczenia może zminimalizować szanse poniesienia strat związanych z niewypłacalnością kontrahentów.

W pierwszej kolejności należy dokonać szacunku ryzyka utraty kapitału oraz przeprowadzić dodatkową analizę pod kątem wiarygodności kontrahenta. Trzeba odpowiedzieć sobie na podstawowe pytania: Jakie jest właściwie pochodzenie kontrahenta? Czy sam zaproponował współpracę? Czy jest to podmiot polecony i sprawdzony?

Następnie należy wykorzystać ogólnodostępne rejestry, raporty oraz bazy danych dotyczące dłużników, takie jak: Krajowy Rejestr Dłużników czy Biuro Informacji Kredytowej. Za ich pomocą można łatwo sprawdzić daną firmę, eliminując niegodnych zaufania przedsiębiorców. Trzeba pamiętać, że bazy te z różnych powodów mogą być nieaktualne lub mogą zawierać błędy, dlatego powinny być traktowane jedynie jako źródło pomocnicze w analizie sprawozdania finansowego danej spółki.

Podobnie jest z raportami i sprawozdaniami finansowymi. Takie dokumenty nie mogą być traktowane jako jedyne, wiarygodne źródło analizy. Doświadczeni księgowi są w stanie przedstawić dane, które często nie odzwierciedlają faktycznej kondycji spółki, delikatnie manipulując rzeczywistością.

Inną metodą pozyskania informacji

gospodarczych jest rozeznanie w stanie majątkowym kontrahenta. Dotyczy to szczególnie małych i średnich firm prywatnych, o większościowym udziale własnościowym monitorowanego przedsiębiorcy. Wnikliwego badania kontrahenta można dokonać dzięki firmom zewnętrznym, tzw. wywiadowiom gospodarczym. Przygotowane przez nich raporty są bardzo szczegółowe, zawierają informacje na temat historii oraz kondycji biznesowej spółki. Co ważne, raporty sporządzają specjaliści i eksperci z danej branży. Dzięki temu ich wartość merytoryczna i użytkowa jest bardzo wysoka. Przedsiębiorstwa często nie posiadają *know-how* czy wyspecjalizowanej kadry, która jest w stanie przygotować taki materiał. Wywiadownie gospodarcze prowadzą ciągły monitoring rynku, nie tylko pod kątem finansowym, ale bardzo często pod kątem różnych aspektów komunikowania przedsiębiorstwa z otoczeniem (doniesienia z mediów, panujący wokół firmy klimat). Decyzje o zleceniu przygotowania analiz i raportów przez wywiadownie gospodarcze muszą być dobrze przemyślane i zależą przede wszystkim od dwóch aspektów: wielkości transakcji i skali działania kontrahenta.

Każda z przedstawionych metod ma wiele wad i zalet. Próbując zbadać wiarygodność danego przedsiębiorcy, w swojej analizie powinniśmy stosować zasadę co najmniej trzech źródeł. Dzięki temu zmniejszymy szanse na popełnienie błędu przy doborze przyszłego partnera biznesowego.

METODY ZABEZPIECZENIA I WINDYKACJI

Jeżeli wiarygodność partnera biznesowego pozostaje niska, a mimo wszystko zdecydujemy się na podjęcie operacji biznesowych z tym podmiotem, należy zabezpieczyć się przed utratą kapitału. Prostym sposobem zabezpieczenia firmy przed niewypłacalnością kontrahentów jest ubezpieczenie należności w jednej ze specjalistycznych spółek ubezpieczeniowych. Decyzja taka powinna zależeć od procentowej wielkości wątpliwych należności w strukturze całego

