

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.

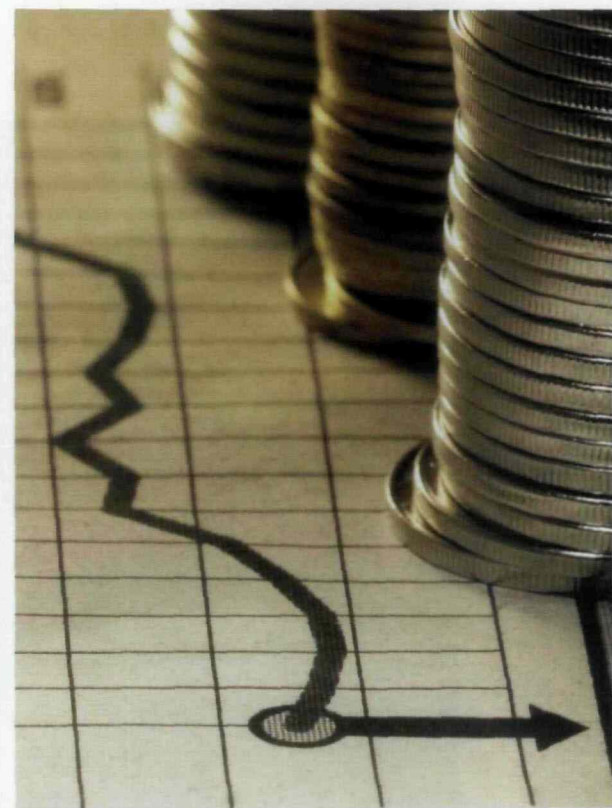
Inną metodą pozyskania informacji

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



BLIŻEJ GOSPODARKI

portfela. Większość ubezpieczycieli nie oferuje ubezpieczenia na części kapitału, np. 5%, ale wymaga poręczenia całości. Dlatego też firma powinna przeprowadzić dokładną analizę potencjalnych strat wynikających z nieściągniętej należności.

Może się bowiem okazać, że koszt ubezpieczenia, nawet krótkoterminowego, znacznie przewyższy koszt potencjalnych strat kapitału. W skrajnych wypadkach może on zostać nawet zwielokrotniony, np. poprzez wydłużenie okresu windykacji należności lub potrzebę skorzystania z dodatkowych, niestandardowych usług. Szczególnie narażeni na popełnienie błędów są przedsiębiorcy niezajmujący się zawodowo finansami. Spółki ubezpieczeniowe posługują się często umowami, dzięki którym mogą indywidualnie czynić kroki w celu windykacji długów, a takie działanie zawsze pociąga za sobą dodatkowe koszty.

Argumentem przemawiającym za ubezpieczeniem portfela należności jest fakt, że spółki ubezpieczeniowe są doświadczone w windykacji niespłaconych należności i mają niezbędną do tego wiedzę i narzędzia. Przedsiębiorcom do podjęcia decyzji o zabezpieczeniu portfela często wystarcza sama świadomość, że w razie niewypłacalności kontrahenta będą mieć po swojej stronie wsparcie w postaci specjalistycznej firmy.

Firmy posiadające stałych, sprawdzonych i wieloletnich dostawców praktycznie

nie stosują takich zabezpieczeń. Często zdarza się, że duże korporacje, działające w konkretnym sektorze, mają tych samych podwykonawców, dostawców materiałów, produktów czy usług od lat, co gwarantuje im pewność płatności. Istnieją również międzynarodowe marki, które w procedurach mają zapisany obowiązek ubezpieczenia wszystkich transakcji finansowych. Dlatego ubezpieczenia danej transakcji zawsze należy rozważyć indywidualnie w zależności od konkretnej sytuacji biznesowej, np. wejście spółki na nowy rynek, segment czy wprowadzenie nowego produktu prawie zawsze wiąże się z ryzykiem, w tym finansowym. Zdobywanie jak największej części rynku może się wiązać z ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. To znaczy podczas zawierania dużej liczby transakcji sprzedażowych zwrot finansowy jest znacznie opóźniony albo nie ma go wcale. W takim wypadku koszty ubezpieczenia tego ryzyka można potraktować jako koszt wejścia na dany rynek, segment (quasi-marketingowe).

Ostateczna decyzja o ubezpieczeniu portfela zawsze należy do spółki. Jej podjęcie powinno bazować na rzetelnie przeprowadzonej analizie konieczności takiej decyzji, bez wywierania presji i lobbingu spółek ubezpieczeniowych.

Kolejną metodą zabezpieczenia przedsiębiorcy w razie zaistnienia ryzyka utraty kapitału jest wystawienie weksla przez kontrahenta. Weksel, jako papier

wartościowy, wystawiony bądź przez właściciela spółki bądź w jej imieniu, skutecznie zabezpiecza transakcje finansowe i w razie nieterminowej spłaty daje podstawę do jej odzyskania. Forma ta ma jedną zasadniczą wadę: nie jest w Polsce tak popularna i powszechna jak w krajach Europy Zachodniej czy USA.

Podobny mechanizm jak papiery wartościowe mają poręczenia majątkowe osób trzecich. W drodze oficjalnej ręką one własnym majątkiem za zobowiązania finansowe innej osoby. Roszczeń takich można dochodzić, w przypadku konieczności windykacji, na drodze sądowej.

LEPIEJ ZAPOBIEGAĆ, NIŻ LECZYĆ

Podobnie jak w każdym wypadku, tak i w zabezpieczeniu portfela należności przed nieuczciwymi kontrahentami najskuteczniejszym i najtańszym narzędziem jest profilaktyka. Powinna bazować na rzetelnie i dogłębnie przeprowadzonej analizie wiarygodności partnera biznesowego. Jest to operacja warta poświęcenia czasu i środków, gdyż leczenie i naprawianie późniejszych błędów często może się okazać dużo trudniejsze. Utrata środków, spowodowana zaniedbaniem kontrahenta, to często najmniejszy koszt bezpośredni, a windykacja długów, czy to za pośrednictwem spółki ubezpieczeniowej czy sądów powszechnych, może być długim i bardzo kosztownym procesem. ■

