

# RYZYSKO W BIZNESIE

## można ograniczyć

**Przed Tobą duży kontrakt. Jak upewnić się, że kontrahent jest wiarygodny i nie ucieknie z towarem? Sprawdzi to za Ciebie wywiadownia gospodarcza.**

MAGDALENA MACIEJEWSKA



**W**yobraźmy sobie sytuację: średni przedsiębiorca z branży budowlanej przed podpisaniem kontraktu wartego ponad kilkaset tys. zł zlecił wywiadowni zbadanie wiarygodności przyszłego kontrahenta. Dokumenty firmy były w porządku. Aby zweryfikować dane, korespondenci wywiadowni udali się do siedziby firmy. Ku ich zaskoczeniu pod podanym adresem było szczere pole... W ten sposób zapobiegliwy przedsiębiorca zaoszczędził duże pieniądze.

Coraz częściej, choć wciąż za rzadko, polskie firmy czerpią informacje o rzetelności kontrahentów z raportów wywiadowni.

Czym są wywiadownie? To firmy, które uzyskują informacje o podmiotach z oficjalnie dostępnych źródeł, czyli rejestrów, sądów, urzędów, rankingów i statystyk. Informacje na temat posiadanych przez nie nieruchomości sprawdzają w księgach wieczystych. Część danych pracownicy wywiadowni uzyskują też u partnerów badanego przedsiębiorstwa. Zebrane informacje trafiają do specjalistów, którzy oceniają firmę w wielu dziedzinach. Tak przygotowany raport trafia do klienta wywiadowni.

Kiedy warto skorzystać z usług wywiadowni gospodarczych? Na pewno przed podjęciem współpracy z nowym kontrahentem. W krajach zachodnich nie ma prawie kontraktu, którego podpisania nie poprzedził wywiad gospodarczy. Już po nawiązaniu pierwszego kontaktu powinno się sprawdzić, w jakiej kondycji finansowej pozostaje potencjalny kontrahent. Zwłaszcza, jeśli w grę wchodzi udzielenie kredytu kupieckiego.

A jak znaleźć najlepszą? Ponieważ wywiadownie nie są jeszcze zrzeszone, znalezienie odpowiedniej może trochę potrwać. Trzeba zwrócić uwagę na to, jak długo dana firma jest na rynku i co sądzą o niej inni przedsiębiorcy. Nie można decydować się na usługi wywiadowni wybranej na chybił trafił, bo zamiast pomóc, może zaszkodzić. Liczy się przede wszystkim renoma, pozycja na rynku i międzynarodowe doświadczenie.

Na podstawie raportu handlowego o firmie nie możemy wnioskować, czy firma jest uczciwa, czy nie. Nawet najbardziej uczciwa firma w swojej branży może wpaść w przejściowe kłopoty finansowe.

Raport handlowy stanowi narzędzie, które „podpowiada”, jaką podjąć decyzję, czy udzielić kredytu kupieckiego, jak zabezpieczyć się przed potencjalnymi stratami. Jeżeli przedsiębiorca dowie się z raportu, że firma zalega z płatnościami (np. w bazie Creditreform Polska znalazły się informacje o trwających postępowaniach windykacyjnych z udziałem sprawdzanej firmy), nie oznacza to od razu, że nie należy z taką firmą nigdy

współpracować i że jest nieuczciwa. Przejściowe kłopoty finansowe mogą wynikać z różnych przyczyn. Należy jednak ująć w umowie dodatkowe zabezpieczenie lub zdecydować się na część zapłaty z góry.

Wywiadownie w kompleksowy sposób pozyskują dane z wszelkich możliwych oficjalnych źródeł. Informacje pochodzą m.in. z rejestrów dłużników, sądów, urzędów, ksiąg wieczystych, mediów, a także od samych firm. Te niekiedy odmawiają współpracy, nie zdając sobie sprawy, że ich wizerunek może podwójnie ucierpieć. Wywiadownia i tak zbierze informacje o takim przedsiębiorstwie, jednak odznaczy w swoim raporcie brak chęci współpracy. Odmowa jest sama w sobie bardzo cenną informacją, oznacza próbę ukrycia niewygodnych faktów i to już tylko od nas samych zależy, czy będziemy chcieli mieć do czynienia z taką firmą, czy nie.

Informacje w rejestrach to jedno, a to jak firma wygląda w rzeczywistości, gdzie się mieści i jak funkcjonuje w otoczeniu, to drugie. Aby raport o prowadzonej działalności był pełniejszy, warto zdecydować się dodatkowo na wizję lokalną. Wywiadownia wysyła wtedy swojego korespondenta na miejsce zarejestrowania firmy, który szczegółowo opisuje stan faktyczny. Uwagi zawarte w raporcie mogą okazać się bezcenne. Dzięki niemu dowiemy się, czy przedsiębiorstwo naprawdę funkcjonuje, czy istnieje tylko na papierze.

Można również poprosić wywiadownię o ocenę zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. Specjaliści, jeśli istnieje taka możliwość, pomogą określić maksymalną sugerowaną kwotę kredytu kupieckiego. Oceniając przedsiębiorstwo, nie powinno się też zapominać o uwzględnieniu danych branżowych. Firma mimo najlepszych chęci może stracić płynność finansową, np. ze względu na swoich niewypłacalnych podwykonawców. Dzięki informacji można ograniczyć takie ryzyko do minimum. Niektóre wywiadownie np. Creditreform Polska standardowo dostarczają taką analizę. ■

**Magdalena Maciejewska**  
ekonomistka, od czterech lat kierownik działu informacji w Creditreform Polska. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w bankowości i firmach z branży finansowej w zakresie: analizy finansowej, obsługi klienta i zarządzania pracownikami. Prowadzi min. szkolenia produktowe oraz szkolenia z zakresu technik obsługi klienta. Autorka publikacji o tematyce finansowej.