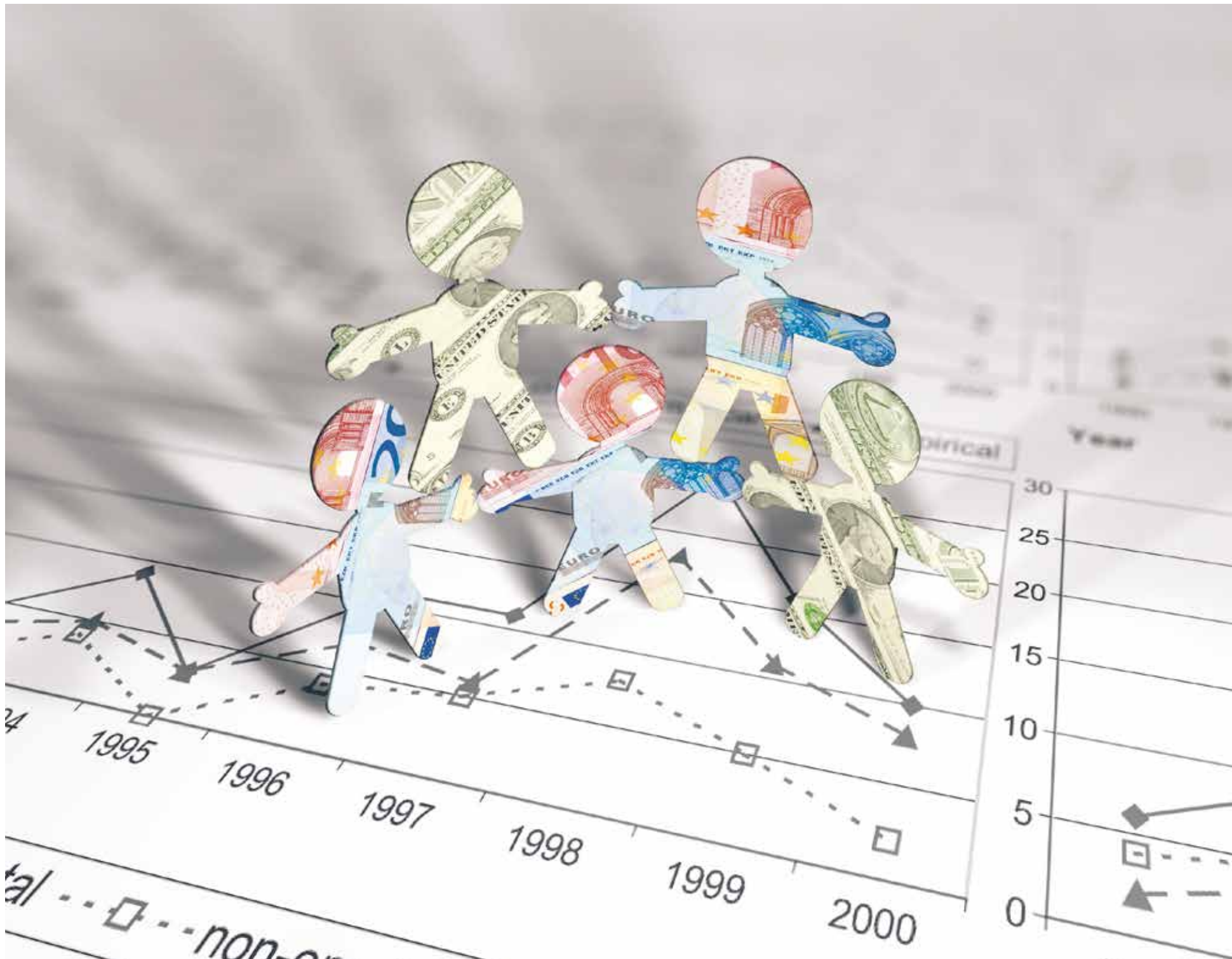


RYNEK INFORMACJI GOSPODARCZEJ

GAZETA
FINANSOWA
6-12 marca 2015 r.

Dobra weryfikacja to podstawa

Z punktu widzenia firmy nie ma nic cenniejszego, jak pewny kontrahent. W końcu to nasi klienci oraz współpracownicy wpływają w głównej mierze na płynność finansową firmy. Brak odpowiedniej polityki przedsiębiorstwa w zakresie realizacji płatności, a przede wszystkim ich ściągania, doprowadziło już niejednego przedsiębiorcę do utraty płynności finansowej.



Marcin Kulisz

Chyba każdy przynajmniej raz w życiu usłyszał, że lepiej zapobiegać niż leczyć. Fakt ten dotyczy się również przedsiębiorców. Jedynym i najskuteczniejszym sposobem na unikanie zatorów płatniczych jest weryfikacja kondycji finansowej swoich partnerów

biznesowych. Posiadane informacje na temat płynności finansowej kontrahenta, pozyskane w drodze detektywistycznego wywiadu gospodarczego, uchronią nas przed powstaniem niepożądanych zobowiązań finansowych.

Poznaj swojego partnera w biznesie

Prawie 20 proc. firm wskazuje na brak odpowiednich narzędzi do weryfikacji kontrahentów, jako jedną z przyczyn późniejszych problemów. Polski biznes coraz częściej sięga po różnego rodzaju systemy weryfikacji, w tym te o charakterze permanentnym. Jednocześnie 74 proc. firm, biorących udział w zeszłorocznych badaniach realizowanego przez Business Security Agency Audyty i Śledztwa Gospodarcze, deklaruje podejmowanie działań mających na celu prewencyjną weryfikację partnerów i klientów ich firmy. Działania te jednak mają często charakter nieregularny, a sposób podejmowanych działań, jak i ich zakres, często opracowywany jest ad hoc.

Podstawowe metody weryfikacji

Na liście najczęściej stosowanych, kompleksowych metod weryfikacji znalazły się: usługi wywiadu gospodarczego oraz zakup informacji z ogólnodostępnych źródeł. W ramach tych działań sprawdzić możemy nie tylko obecną płynność kontrahenta, ale również zweryfikować jego majątek, rotację pracowników, występowanie anomii pracowniczej w danej firmie czy sposób prowadzenia biznesu przez właściciela. To wszystko składać się może na naszą przyszłą płynność finansową, również przy dłuższym okresie współpracy z kontrahentem.

Uwaga na certyfikaty

Warto zadbać o wtórne działania weryfikacyjne. Doskonałym narzędziem przeznaczonym do tego typu działań mogą być detektywistyczne wywiady gospodarcze lub wspomniane już zakupione informacje z ogólnodostępnych źródeł. Mówiąc o niezręczności naszych partnerów aż trudno nie

wspomnieć o różnego rodzaju certyfikatach i zaświadczeniach. Dokumenty świadczące o rzetelności, wiarygodności i innych podobnych kupić można już za kilkaset złotych. Niestety, oprócz posiadania kwoty wystarczającej do opłacenia takiego certyfikatu, nie trzeba spełniać wielu warunków. W gruncie rzeczy wniesienie opłaty możemy uznać tu jako jedną z najbardziej rygorystycznych barier. Z pomocą może przyjść nam za to internet.

Oprócz wymienionych powyżej działań warto mieć na uwadze stały monitoring rynku oraz czujnie obserwować zmiany na nim zachodzące. W końcu dotyczą one wszystkich – również naszych klientów, co może wpływać w dłuższym czasie na ich wypłacalność. Najskuteczniejszym sposobem uniknięcia zatorów płatniczych jest sprawdzenie i kontrolowanie sytuacji finansowej firm i osób, z którymi współpracujemy.

Wywiad gospodarczy podstawą wiedzy dla przedsiębiorcy

Wywiad gospodarczy to w Polsce nadal stosunkowo nowe narzędzie stosowane w wielu firmach. Choć za oceanem powszechnie jest korzystanie z usług detektywów o profilu gospodarczym, to nad Wisłą branża ta dopiero zaczyna raczkować. Tylko niewielka grupa ekspertów, posiadających wiedzę z zakresu działań śledczych, jest w stanie przeprowadzić rzetelny i dokładny wywiad gospodarczy, z uwzględnieniem działań detektywistycznych.



Michał Rapacki



Mirosław Klepaczewski

Bogaty raport

Oprócz standardowych wywiadowni gospodarczych, których praca często rozpoczyna się i kończy wyłącznie na pozyskaniu informacji ze źródeł otwartych i dostępnych dla każdego zjadacza chleba, wyróżniamy również detektywistyczny wywiad gospodarczy, który traktuje zebrane w ten sposób dane jako punkt wyjścia do dalszych działań operacyjnych.

Jednym z najchętniej wybieranych na naszym rynku jest właśnie detektywistyczny wywiad gospodarczy. Jest to nowatorska forma pozyskiwania informacji, gdyż łączy standardowe działania wywiadowcze z pracą detektywów. Jako klienci, różnice zauważymy dopiero z końcem wykonanej pracy, zobrazowanej w otrzymanym raporcie. W przypadku wywiadu gospodarczego, połączonego z pracą detektywów, dostarczonych informacji będzie o wiele więcej, gdyż raport nie zawiera danych uzyskanych wyłącznie z publicznie dostępnych źródeł. Przez pryzmat detektywistycznego wywiadu gospodarczego można spojrzeć na firmę czy pojedynczego przedsiębiorcę o wiele szerzej niż wyszukiwarka Google czy dane z KRS.

Szczegółowa infiltracja

Wszyscy w końcu doskonale wiemy, że dobra reputacja to wyłącznie opinia osób trzecich na nasz temat i może być ona czasami bardzo myląca. Ponadto zbudowanie odpowiedniej historii biznesowej również nie stanowi większego problemu, choć będzie ona istnieć czasami wyłącznie na papierze. Tym samym detektywistyczny wywiad gospodarczy poszerza te działania o dodatkową obserwację chociażby zarządu i ocenę jego poczyną na gruncie przedsięwzięć gospodarczych. Detektywi mogą również zinfiltrować firmę w celu skonfrontowania rzeczywistych informacji z tymi podawanymi w oficjalnych dokumentach. Dokładnie poddaje się sprawdzeniom majątek, powiązania osobowo-gospodarcze, które mogą wpłynąć na kształt końcowego raportu. Ponadto raport końcowy zawiera propozycje ewentualnych działań naprawczych lub opinie doradcze w zakresie badanego podmiotu.

Skorzystać zanim będzie za późno

Aby mówić o odpowiednim wyborze wywiadowni gospodarczej i korzyściach wynikających z jej usług, najpierw przedstawmy statystyki, które lepiej obrazują nie tylko rynek usług w tym zakresie, ale również grupę potencjalnych klientów wywiadowni. Z aktualnych badań wynika, że 26 proc. ankietowanych przedsiębiorców nie przywiązuje większej

wagi do weryfikacji swoich klientów lub partnerów biznesowych. Warto jednak zaznaczyć, iż 19 proc. ankietowanych przedsiębiorców, którzy padli kiedykolwiek ofiarą przestępstwa gospodarczego wskazało, że brak odpowiedniego procesu weryfikacji wpłynął na późniejsze problemy ich firm. Szczególnie ostatni z przedstawionych wyników badania wskazuje najczęstsze niezrozumienie tematu wywiadu gospodarczego wśród przedsiębiorców.

Brak świadomości o wysokości potencjalnych strat powoduje często lekceważenie systemów

wszystkim firmy wyspecjalizowane w usługach wywiadu biznesowego.

Specjalista od zrad nie zawsze pomoże

Obecnie polski rynek wywiadu starają się wypełnić różnego rodzaju detektywi, na co dzień np. zajmujący się śledzeniem zdradzających mężów lub żon. Tego typu usługodawcy, nieposiadający żadnego doświadczenia związanego z funkcjonowaniem procesów biznesowych lub też przestępczością w obrocie gospodarczym, przynoszą często o wiele więcej strat niż pożytku firmie zlecającej wywiad. Nie oznacza to jednak zupełnego wyłączenia usług detektywistycznych z realizowanego wywiadu gospodarczego. Choć niewiele jest na rynku firm realizujących usługę detektywistycznego wywiadu gospodarczego, to na określenie to należy zwrócić szczególną uwagę przy wyborze firmy wywiadowczej, w celu uzyskania jak najdokładniejszego i kom-

boru dokonują poprzez rekomendację zdobyte w środowisku biznesowym. Pomimo jednak dużego zainteresowania, jak na dopiero rozwijający się rynek wywiadowni gospodarczych w Polsce, skorzystała z ich usług jedynie niewielka część biznesu. Wybierając wywiadownię lub agencję detektywistyczną specjalizującą się w usługach dla biznesu, zwróćmy uwagę przede wszystkim na doświadczenie firmy, i podobnie – polegajmy ma rekomendacjach i referencjach. Dobry wybór wywiadowni to korzyści wielopłaszczyznowe: od uchronienia kapitału firmy przed oszustami, przez szybsze zawarcie ważnej transakcji, na kwestiach wizerunkowych kończąc.

Jak daleko można się posunąć, zdobywając informacje?

Rosnąca konkurencja w obliczu kryzysów i zawirowań gospodarczych wpływa na rozwój usług z zakresu wywiadu gospodarczego. Choć początki wywiadu sięgają lat 60. ubiegłego wieku, to jego rozkwit przypada na czasy jak najbardziej współczesne i idzie w parze z rozwojem różnego rodzaju technik informacyjnych, w tym społeczności informacyjnej. Społeczności, w której informacja stała się najwyższym dobrem. Tu powstaje pytanie: jak daleko można się posunąć w celu zdobycia potrzebnych informacji?

Wywiad gospodarczy opiera swoje działania przede wszystkim na zbieraniu informacji z powszechnie dostępnych źródeł. Stąd też ciężko wskazywać tu na możliwość przekroczenia granicy etycznej. Podobnie wątpliwe jest, aby omawiane zjawisko nastąpiło przy analizie zebranych danych. Naruszenia mogą jednak nastąpić przy szerszym zbieraniu danych. Mowa tu szczególnie o pracy detektywów, którzy zbierają informacje o formach lub osobach z nimi powiązanych. Czy jednak mogą oni posuwać się do czynów nagannych z punktu widzenia praktyki zawodowej czy prawa? Tak czasem bywa. W końcu czym innym jest dokumentowanie nagannych lub nieetycznych zachowań prezesa czy pracownika firmy, a jeszcze czym innym dokonywanie prowokacji lub, co jeszcze gorsze, fabrykowanie materiałów w celu wykazania swojej skuteczności. Na szczęście jest to praktyka dość rzadka, co nie wyklucza możliwości trafienia na tego typu usługodawcę.

Rekomendacja i doświadczenie jak zwykle istotne

Korzystając z usług wywiadu gospodarczego, pamiętać jednak należy, że przeprowadzenie go wymaga od osób zajmujących się wywiadem specjalistycznej i złożonej wiedzy m.in. z zakresu nie tylko wspomnianych działań śledczych, ale również prawa gospodarczego, windykacji oraz szeroko pojętej ochrony biznesu i przestępczości w obrocie gospodarczym. Dlatego zwracajmy uwagę na rekomendacje i doświadczenie firmy. Poproś o przykładowy raport na początku potencjalnej współpracy – sam ocenisz, w jaki sposób będzie budowany raport, który zamawiasz. I co najważniejsze, wstępnie ocenisz jakość zbieranych danych.



weryfikacyjnych, w tym wywiadu gospodarczego, który w swym założeniu spełniać powinien przede wszystkim funkcję prewencyjną. Biznesowa rzeczywistość pokazuje jednak, że po opisywane narzędzia sięga się przede wszystkim w sytuacji, w której odwrócenie zaistniałych zdarzeń lub strat finansowych jest już praktycznie niemożliwe. Niezależnie od czasu, w jakim decydujemy się na usługę wywiadu gospodarczego, pamiętać należy, aby wybierać przede

pleksowego wywiadu. Należy pamiętać, iż dobry wywiad gospodarczy wspomagany rzetelnymi usługami detektywistycznymi może stanowić dla nas o wiele szersze, a co za tym idzie, cenniejsze źródło informacji.

Powszechne zaufanie, a rzadko wykorzystywane

Co ciekawe, zaufanie do wywiadowni gospodarczych deklaruje aż 62 proc. badanych firm. Przedsiębiorcy wskazują jednocześnie, że wy-

Zmiany dla firm czy narzędzie dla fiskusa?

Głównym celem przyjętego założenia nowelizacji Ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych jest stworzenie powszechnego systemu wymiany danych o wiarygodności płatniczej. Według założenia, system ten poprzez rozbudowę funkcji informacyjnej biur informacji gospodarczej (BIG), ma stanowić skuteczny mechanizm obniżania ryzyka działalności gospodarczej.



Rafał Surowy

Projekt zakłada, że urzędy centralne i ich jednostki terenowe będą przekazywać BIG-om dane, między innymi o niezapłaconych zobowiązaniach wymagalnych, orzeczonych prawomocnie lub ostatecznie niezaskarżonych, niezapłaconych składkach ZUS, zaległych opłatach telekomunikacyjnych, karach administracyjnych nakładanych przez organy centralne lub ich jednostki terenowe oraz należnościach podatkowych i celnych, przy jednoczesnym wskazaniu, że wartość przekazywanej do biura informacji gospodarczej zaległości nie może być mniejsza niż 500 zł w przypadku podmiotów gospodarczych oraz nie mniejsza niż 200 zł w przypadku osób fizycznych. O ile przekazywanie informacji do BIG-ów przez organy administracji centralnej jest obligatoryjne, o tyle urzędy samorządowe mają pewną swobodę i będą podpisywać umowy z wybranym biurem informacji gospodarczej.

Dostęp do szczegółowej informacji

Z punktu widzenia przedsiębiorców, jako główną zaletę przyjętego założenia nowelizacji, należy wskazać niewątpliwie wzmocnienie bezpieczeństwa obrotu gospodarczego oraz dostęp do kompletnej informacji. Umieszczenie w BIG-ach informacji o zobowiązaniach publicznoprawnych, umożliwi przedsiębiorcom lepiej oszacować ryzyko oraz zabezpieczyć ich przed kontrahentami, których wiarygodność finansowa ze względu na zobowiązania może być wątpliwa. Mając na uwadze, że blisko 2 miliony firm ma zaległości z tytułu niezapłaconych składek ubezpieczenia zdrowotnego, podatków oraz cel, na kwotę minimum 500 zł, chociaż nie wszystkie te zobowiązania mają status wymagalnych, to wartość informacji, do których otrzymają dostęp przedsiębiorcy, gdy dane części tych dłużników trafią do rejestru, jest bardzo wysoka. Ponieważ obecnie na rynku funkcjonują 4 komercyjne biura informacji gospodarczej, zapewnienie wzajemnej wymiany informacji gospodarczych między biurami oraz wprowadzenie możliwości uzyskania kompletnej informacji o kontrahencie z wszystkich biur

na podstawie jednego wniosku, jest kolejnym dużym ułatwieniem dla przedsiębiorców.

Niewymierna ocena

Warto jednak zwrócić uwagę, że proponowane rozwiązania oprócz korzyści dla przedsiębiorców, w myśl projektodawców, mają przyczynić się do poprawy ściągłości należności publicznoprawnych od podmiotów gospodarczych oraz osób fizycznych. Ustanowiona dość nisko, dolna granica kwoty wierzytelności sprawia, że trudno tu mówić o poważnych zaległościach. Natomiast, jeżeli nawet minimalna należność stanie się wymagalna, znalezienie się dłużnika w rejestrze, może dość poważnie skomplikować, a w najlepszym razie, utrudnić jego normalne funkcjonowanie. Oczywiście należy pamiętać, że firmy, które mają problemy z płatnością swoich zobowiązań i znajdują się na czarnej liście, nie zawsze są firmami in sensu stricto nieuczciwymi. Zdarza się, bowiem, że nie są w stanie regulować swoich zobowiązań, gdyż same padły ofiarą nieuczciwego kontrahenta, który nie uregulował płatności wobec nich, lub też mogą mieć jakiś incydentalny, przejściowy problem z płynnością finansową. Przyjęte „fiskalne” rozwiązanie może w rezultacie doprowadzić do dyskryminacji takich firm oraz przysporzyć im dodatkowych problemów poprzez np. ograniczenie możliwości kredytowania bieżącej działalności czy uniemożliwiający udział w zamówieniach

publicznych, a co za tym idzie prowadzić do dalszego pogarszania bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorcy i jednoczesnym dalszym narastaniu jego zobowiązań publicznoprawnych. W tym miejscu rodzi się niebezpieczeństwo, że takie firmy stojące wobec widma niewypłacalności mogą w ramach optymalizacji ponoszonych kosztów, przejść do tzw. szarej strefy, co sprawi, że budżet państwa również będzie stratny.

Pomysł, a jego realizacja

O ile sama idea projektu jest słuszną, to rodzą się pytania, co do jego wykonania. Istotne jest, żeby proponowany system stał się użytecznym narzędziem dla przedsiębiorców, umożliwiającym im sprawne podejmowanie decyzji wobec potencjalnych kontrahentów i obniżającym ryzyko działalności gospodarczej związanej z wiarygodnością płatniczą. Jednocześnie, ważne jest, żeby system, który de facto, wspierać będzie budżet, nie stał się narzędziem do stygmatyzowania przedsiębiorców, mogących mieć problemy płatnicze niewynikające z ich złych intencji, dodatkowo przyjęcie „fiskalnych” kryteriów dotyczących kwalifikacji dłużników, niesie duże ryzyko odpływu części podmiotów do szarej strefy i tym samym zmniejszeniem faktycznych wpływów do budżetu.

Autor jest dyrektorem zarządzającym w RJS Consulting

Reklama

PWG
SKARBIEC

Śledztwa Gospodarcze
Zabezpieczenia Techniczne i Osobowe
Dyskretna Weryfikacja Kontrahentów
Zbieranie Materiału Dowodowego

maksymalne bezpieczeństwo
w ekstremalnych warunkach

www.wywiad-gospodarczy.pl

Kontrahent rzetelnie kontrolowany

W zglobalizowanym świecie pełnym niezliczonych podmiotów powiązanych przeróżnymi koneksjami kapitałowymi, o mniej lub bardziej dziwnych nazwach, z mniej lub bardziej jasnymi strukturami właścicielskimi, coraz trudniej polegać wyłącznie na własnym zdrowym rozsądku i intuicji biznesowej. Bynajmniej nie jest moją intencją deprecjacja zdrowego rozsądku – ten w istocie jest pierwszą i najważniejszą linią obrony przed oszustami i niepoważnymi kontrahentami. Tym bardziej, że świadomość polskich przedsiębiorców według moich obserwacji rośnie. Szkoda tylko, że często odbywa się to kosztem negatywnych doświadczeń.



Tomasz Kapuściński

W Polsce funkcjonuje prawie dwa miliony firm. Wszystkie, które są aktywne na rynku, funkcjonują w wielkim systemie zwanym gospodarką – są połączone różnymi zależnościami – kapitałem, udziałowcami, osobami zarządzającymi nimi, systemem dostaw, różnymi formami partnerstwa, i tak dalej. Jeśli weźmiemy pod uwagę, iż wszystko to funkcjonuje globalnie, a wszystkie te powiązania wychodzą nie tylko poza granice Polski, ale też Unii Europejskiej, to powstaje skomplikowany obraz, część nowej epoki Big Data.

Przewidzieć

Oczywiście, przedsiębiorcę zainteresowanego konkretnym kontrahentem rzadko interesują powiązania w skali makro, niemniej coraz trudniej napisać jest analizę czy wydać opinię, w całkowitym oderwaniu od tej sieci, od przyjrzenia się wszystkim poszczególnym elementom, które

są potencjalnymi źródłami ryzyka. Nie zawsze jest to oszustwo – kontrahent może mieć zupełnie szczerą i praworządne intencje. W oceanie milionów firm wiele jest jednak takich, które świetnie prezentują się na stronach internetowych, a osoby odpowiedzialne w nich za sprzedaż czy kierownictwo, są sprawiającymi dobre wrażenie, merytorycznymi pracownikami. Kiedy jednak dochodzi do finalizacji usług, spłacenia faktur, wywiązywania się z wynegocjowanych warunków umowy, to pojawiają się nieoczekiwane problemy. Problemy, które można było w większości wypadków przewidzieć.

Outsourcing

Jak już wspominałem, świadomość w biznesie rośnie, co widać między innymi w rosnącej szybko liczbie klientów wywiadowni gospodarczych czy przede wszystkim firm konsultingowych, doradzających w zakresie bezpieczeństwa biznesu i pomagających zoptymalizować ryzyko. Kiedy w grę wchodzi coś o większym stopniu ryzyka dla płynności finansowej firmy niż umowa na dostawę papieru do kserokopiarki, warto za-



oszczędzić czas i pieniądze – najlepiej zlecić takie usługi firmie z zewnątrz. Jeśli jest to oczywista kwestia dla największych koncernów na świecie, to na pewno nie dlatego, że cierpią na nadmiar zbędnej gotówki. To właśnie odpowiednia optymalizacja ryzyka pomogła im w którymś momencie nie stracić udziału w rynku na rzecz konkurencji. A analiza działalności konkurencji

pozwołała im na uzyskanie nad nią przewagi. To jednak temat na osobny artykuł.

Weryfikacja

Skutecznych metod i narzędzi weryfikacji kontrahentów jest wiele. Tak naprawdę większość przypadków jest w jakimś sensie osobliwa i należy rozpatrywać je po dokładnym zapoznaniu

BIG – prewencja i windykacja

Przez ponad 11 lat funkcjonowania biur informacji gospodarczej ich rola na polskim rynku uległa zasadniczej zmianie. Początkowo traktowane były jak ostatnia deska ratunku, po którą sięgano, gdy już w żaden inny sposób nie udało się odzyskać długu. Z czasem stały się radarem ostrzegającym przed niebezpieczeństwem. Dziś pełnią zarówno funkcję prewencyjną, jak i windykacyjną. Ale zmienił się model windykacji – to połączenie upublicznienia wpisu o długu z miękką windykacją. Wyjątkowo skuteczne.



Adam Łacki

Pierwsze biuro informacji gospodarczej – Krajowy Rejestr Długów – rozpoczęło działalność 4 sierpnia 2003 r. Na początku wieku skala zatorów płatniczych była olbrzymia. Powstanie Krajowego Rejestru Długów miało być jednym z tych mechanizmów, którymi rząd chciał walczyć z tym zjawiskiem, a przy okazji zlikwidować tzw. czarne listy dłużników. Tworzyli je sami przedsiębiorcy, ale były one zupełnie niewiarygodne – trafiali na nie i prawdziwi dłużnicy, i Bogu ducha winni. Udało się nad tym zapanować. Ale początkowo wpis do Krajowego Rejestru Długów był traktowany jako ostatni sposób na odzyskanie pieniędzy, kiedy zawiodły wszystkie inne. Z czasem to też się zmieniło. Upublicznianie informacji o dłużnikach stało się równoprawną z innymi metodą windykacyjną. Do końca 2014 r. przedsiębiorcy korzystający z usług KR D odzyskali dzięki temu 31,8 mld zł.

Podejrzany klient

Od 2007 r. zmieniła się filozofia prowadzenia biznesu, a biura informacji gospodarczej w większym stopniu zaczęły być

wykorzystywane do prewencji i unikania zagrożeń. Wydarzenia zapoczątkowane w USA, upadek tamtejszych funduszy inwestycyjnych i kryzys finansowy na świecie sprawiły, że przedsiębiorcy stali się bardziej ostrożni. W wielu przedsiębiorstwach normą stało się sprawdzanie kontrahenta przed podpisaniem umowy. Przełom nastąpił we wrześniu 2007 r. Wtedy, w jednym tylko miesiącu, pobrano z Krajowego Rejestru Długów więcej raportów niż przez poprzednie osiem miesięcy. Z narzędzia windykacyjnego staliśmy się także źródłem informacji o zadłużonych konsumentach i przedsiębiorcach. Tyle że lekcję wynikającą z kryzysu zaufania na rynku odrobiły przede wszystkim duże firmy. O ile w dużych korporacjach weryfikacja klienta to już niemal standard, o tyle w sektorze MSP jeszcze nie jest to powszechnie używane. Idealnym, choć smutnym przykładem były kłopoty przedsiębiorców – podwykonawców w budownictwie, zwłaszcza drogowym, którzy podpisywali kontrakty z już zadłużonymi generalnymi wykonawcami. Po wykonaniu pracy zostali bez pieniędzy, bo ich wierzyciele nie mieli funduszy, by ich spłacić. Takiej sytuacji mogliby uniknąć, gdyby sprawdzili, czy ich kontrahenci nie są zadłużeni.

W Krajowym Rejestrze Długów znajduje się blisko 6 mln wpisów o niezapłaconych fakturach i rachunkach. To olbrzymi zasób informacji, który od 1 stycznia 2016 r. powinien jeszcze znacząco się powiększyć. Jeśli Sejm obecnej kadencji zdąży znowelizować ustawę regulującą funkcjonowanie biur informacji gospodarczej, to trafią do nich także informacje o niezapłaconych podatkach i składkach ZUS. Pole manewru dla dłużników jeszcze bardziej się zawęży.

Windykacja w białych rękawiczkach

W pierwszym okresie działalności Krajowego Rejestru Długów trafiały tu długi mocno przeterminowane, takie, w których od daty płatności minęły dwa – trzy lata a niekiedy nawet i więcej. Dużo zmieniły zapisy Ustawy o terminie zapłaty w transakcjach handlowych z 28 kwietnia 2013 r., która pozwala na przerzucenie kosztów windykacji na dłużnika.

To pozwoliło na uruchomienie usług hybrydowych biura informacji gospodarczej i firmy windykacyjnej, łączących w sobie wpis do rejestru dłużników z miękką windykacją. Połączenie okazało się wyjątkowo skuteczne. Dodatkowo możliwość przerzucenia kosztów windykacji na dłużnika sprawiła, że wiele małych firm zdecydowało się na dochodzenie swoich roszczeń znacznie wcześniej niż dotychczas, co też zwiększyło skuteczność odzyskiwania długów. Taką usługą jest „Wezwanie do zapłaty PLUS na koszt dłużnika” oferowane wspólnie przez Krajowy Rejestr Długów i najstarszą firmę windykacyjną Kaczmarek Inkasso. Windykatorzy pró-

bują odzyskać dług za pomocą różnych technik – począwszy od samego monitoringu należności, poprzez windykację polubowną, wpis do KR D, na windykacji sądowej kończąc.

Większa skuteczność działań

Ta usługa zupełnie zmieniła strukturę naszej bazy danych. Teraz długi przeterminowane do sześciu miesięcy stanowią ponad 56 proc. wszystkich zarejestrowanych, a 11 lat temu takich w ogóle nie mieliśmy. To zwiększa skuteczność takiej windykacji. Jak wynika z naszych doświadczeń, w przypadku długów przeterminowanych do trzech miesięcy spłacanych jest ok. 72 proc. wpisanych, dla zobowiązań przeterminowanych od trzech do sześciu miesięcy 67 proc., powyżej sześciu miesięcy, a przed upływem roku – 53 proc. W przypadku długów starszych niż rok tylko 26 proc. Widać więc wyraźnie, że im szybciej i bardziej konsekwentnie reagujemy, tym większe szanse na odzyskanie pieniędzy.

Mimo że konsumenci od 2010 r. mogą korzystać z biur informacji gospodarczej, wciąż nie doceniają ich zalet. Choć zauważalne jest, że coraz częściej korzystają z usługi „FairPay dla konsumentów”, sprawdzając siebie, by uniknąć sytuacji, że ktoś na ich konto zaciągnie zobowiązanie, lub sporadycznie weryfikując wiarygodność biura podróży czy dewelopera. Nie jest to powszechne zachowanie. A biura informacji gospodarczej mogą być dla nich źródłem wiedzy o wiarygodności pracodawcy, sklepu internetowego itp.



się ze środowiskiem, w jakim funkcjonują. Błędem jest ignorowanie faktów dotyczących którejkolwiek ze stron – jako konsultant realizujący usługi weryfikacji kontrahentów, dobrze jest, gdy wiem coś o swoim kliencie, a przynajmniej branży, w której funkcjonuje on lub badany podmiot. Pomaga to odnaleźć punkty, w których może pojawić się ryzyko.

Przeladowanie

Świat zależności, powiązań i sieci między różnorodnymi podmiotami światowego biznesu, o którym to świecie wzmiankowałem na początku tego artykułu, to z mojego punktu widzenia nie tyle komplikacja w optymalizacji ryzyka, a raczej możliwości eksploatacji ogromnych zasobów źródeł informacji powszechnie dostępnych. Jeszcze kilka lat temu słychać było opinie, iż informacje, skoro są powszechnie dostępne dla właściwie każdego z dostępem do internetu i umiejętnością obsługi klawiatury, to nie są warte tego, aby ich wyszukiwanie komukolwiek zlecać. No, może znużonemu stażyscie. Liczba informacji, jakie produkuje dziennie ludzkość jednak przytłacza. Człowiek przeciętnie przetwarza trzykrotnie więcej informacji dziennie niż 30 lat temu, czyli w czasach, w których biznes w krajach kapitalistycznych nie różnił się przecież diametralnie od dzisiejszego – przynajmniej jeśli chodzi o jego elementarne zasady. Żadne oprogramowanie, żadne skrypty nie dorównują ludzkiemu mózgowi. Kiedy więc ktoś pyta mnie o najsukuteczniejsze narzędzie do weryfikacji kontrahentów, odpowiadam, iż jest to ludzki mózg. Najlepiej oczywiście umiejętnie wykorzystywany.

Wywiad jawnoźródłowy

Powszechnie dostępne zasoby, których bardzo znacząca część znajduje się gdzieś w odmetach internetu, to absolutna podstawa, której nie da się już lekceważyć. Zasoby te i postępująca cyfryzacja niemal wszystkich informacji, dają coraz więcej możliwości wywiadu jawnoźródłowego (OSINT). Znalezienie informacji to wszak tylko część weryfikacji wiarygodności kontrahenta – zwykle bezużyteczna, jeśli pominiemy odpowiednią analizę, weryfikację jakości źródła, czy konfrontację informacji z innymi dostępnymi danymi. Internet,

stacjonarne czytelnie sądowe, archiwa, specjalistyczne biblioteki, różnorakie rejestry, dostępne do wglądu bazy dokumentów i decyzji administracyjnych, prasa lokalna pełne są danych, które budują obraz wiarygodności kontrahenta.

Czy jego licencje i certyfikaty są ważne? Czy prowadzono wobec jego firmy postępowanie upadłościowe? Czy spółka publikuje na czas sprawozdania finansowe i co z nich wynika? Czy jej pozostała dokumentacja jest pełna i nie pozostawia wątpliwości? Czy struktura spółki wyklucza nieuczciwe intencje jej beneficjentów polegające np. na nielegalnym obrocie kapitałem, praniu pieniędzy, czy ukrywaniem majątku przed wierzycielami, o których nie wiedzieliśmy? Czy za zagranicznym klientem, z którym właśnie mamy podpisać lukratywną umowę, nie kryją się skandale i afery opisane w lokalnej, prowincjonalnej gazecie? Czy podpisy dyrektorów na dokumentach nie pozostawiają żadnych wątpliwości? Wywiad jawnoźródłowy jest najsukuteczniejszy, bo wszystkie te i inne, równie przydatne informacje, można znaleźć, jeśli tylko dysponuje się odpowiednią wiedzą.

Wywiad szary

Poza analizą liter i liczb, są też inne skuteczne metody weryfikacji kontrahentów. Jest to szeroki wachlarz działań, które niekiedy nazywa się „wywiadem szarym”. Są to metody pochodzące jeszcze sprzed epoki informacji i potęgi internetu. Dziś ich rola jest raczej drugorzędna, ale wciąż nie mała i wciąż są to metody niezwykle skuteczne. Wśród nich znajdziemy wywiad środowiskowy, polegający często na przeprowadzeniu dobrze zaplanowanych rozmów z osobami, które miały lub mają coś wartościowego do powiedzenia na temat interesującego nas kontrahenta. Ich krótka opinia bywa bezcenna, choć oczywiście należy ocenić jej wiarygodność i skonfrontować z innymi opiniami. Referencje z firmowej strony www często nie znaczą zbyt wiele, a prawdziwą gwarancją wiarygodności są jeszcze rzadziej. Może warto wykonać kilka, kilkanaście telefonów i potwierdzić opinie, referencje i polecenia? Może warto dokonać analogicznych sprawdzeń wobec ich dostawców, spółki-matki czy innych firm należących do właściciela? Częścią wywiadu „w terenie” powinna być również weryfikacja siedziby firmy, jej oddziałów i najbliższych powiązanych podmiotów. Nawet krótkie rozpoznanie tego typu może całkowicie zmienić końcowe wnioski. Firma z dużym kapitałem, wygadanym prezesem i atrakcyjną stroną internetową zarejestrowana w garażu, może nie być najlepszym partnerem biznesowym.

Czułość

Powyższe, dowolnie przytoczone przykłady, to tylko część podstawowych metod, jakie stosują firmy, którym powierza się dbanie o bezpieczeństwo biznesu, w tym wypadku ocenę ryzyka. Polska ma jeden z najwyższych współczynników powstawania nowych firm w Unii Europejskiej. Biznes z podmiotami zagranicznymi, też już nie jest zjawiskiem rzadkim ani zarezerwowanym dla większych graczy. Zdobywanie informacji o kontrahencie i jego wiarygodności, można przeprowadzić w bardzo różnym stopniu szczegółowości, w zależności od zapotrzebowania i budżetu, ale często nawet podstawowe sprawdzenie kilku najważniejszych elementów może się okazać najważniejszą, kluczową czynnością przed podjęciem decyzji o jakiegokolwiek współpracy.

Autor pracuje jako head of intelligence w IBBC Group Sp. z o.o.

Na jaką pułapkę natrafiasz w swojej pracy?



**NIETRAFIONA
KAMPANIA MARKETINGOWA**



**NIEWIARYGODNY
PARTNER BIZNESOWY**



**KOLEJNA
NIEZAPŁAĆONA FAKTURA**

W BISNODE WIEMY JAK UNIKAĆ PUŁAPEK

www.bisnode.pl/unikajpulapek



Bisnode
Make a smart decision

dun & bradstreet

Certyfikaty wiarygodności biznesowej – wsparcie dla wizerunku przedsiębiorstwa

Każdy przedsiębiorca pragnie, aby to właśnie jego firma była postrzegana jako najlepsza w swojej branży – atrakcyjna dla inwestorów i godna zaufania kontrahentów. I choć czyni mową głośniejszą niż słowa, sama dbałość o jakość świadczonych usług, transparentność zarządzania i wiarygodność finansową mogą nie być wystarczające do sukcesu na rynku.



Mariusz Hildebrand

Z roku na rok przybywa certyfikatów i nagród, którymi firmy mogą się wspierać przy budowaniu swojego wizerunku. Wiele firm wykorzystuje

w swojej komunikacji marketingowej tego typu narzędzia, chwając się czołowymi miejscami w rankingach branżowych, medalami, nagrodami lub posiadanymi certyfikatami. Jednak nie każde wyróżnienie jest tak samo skutecznym narzędziem wspierającym promocję. Ważne, aby marka wyróżnienia była wiarygodna i aby wartości, jakie reprezentuje, były zgodne z wartościami, którymi kieruje się przedsiębiorstwo.

Wyróżnienie, ale odpowiednio dopasowane

Posiadanie szanowanego, faktycznie świadczącego o jakości i wiarygodności certyfikatu lub tytułu może w sposób bardzo bezpośredni przełożyć się na biznes. Jedynym warunkiem jest wiarygodność danego poświadczenia jakości. Posiadanie certyfikatu powinno być

jednoznaczne z przynależnością do pewnej elitarniej grupy, do której można się dostać tylko po spełnieniu określonych kryteriów. Znaczenie ma również to, na jaki okres dany tytuł czy certyfikat jest przyznawany. Czy firma dostaje go „raz na zawsze”, czy co roku musi poddać się kolejnej ewaluacji, potwierdzającej jakość. Sposób w jaki nas postrzegają ludzie z zewnątrz, partnerzy biznesowi, klienci, potencjalni pracownicy, ma wpływ na to, czy wybiorą nas spośród wielu innych przedsiębiorstw. Nasza wiarygodność, pod względem tak biznesowym, jak i finansowym, świadczącym o jakości samej firmy, a nie tylko jej produktów, to ważne kryterium wpływające na reputację firmy.

Firma godna zaufania

To jedna z cech, którą każdy przedsiębiorca powinien komunikować otoczeniu. Szczególnie

ważne jest to w dzisiejszych czasach, kiedy coraz częściej słyszy się o opóźnieniach w płatnościach i nierzetelnych kontrahentach. Sposobem na „pochwalenie” się swoją solidnością w regulowaniu płatności, a co za tym idzie wiarygodnością biznesową jest właśnie uzyskanie certyfikatu. Przed jego przyznaniem ważna jest weryfikacja rzetelności danej firmy, co sprawia, że certyfikat jest jeszcze bardziej wiarygodnym potwierdzeniem, że dany przedsiębiorca to partner, któremu – pod względem finansowym – można zaufać. Warto przy tym pamiętać, że firma, która udostępni informacje o wiarygodności finansowej firm i konsumentów, sama musi przestrzegać zasad etyki w biznesie i promować zasady fair play.

Autor jest wiceprezesem zarządu BIG InfoMonitor

Liderzy informacji gospodarczej

Informacja gospodarcza staje się coraz cenniejszym dobrem. Na jej znaczenie zwracają uwagę zarówno przedsiębiorcy, jak i konsumenci. 24 lutego Rada Ministrów przyjęła założenia do

projektu ustawy o zmianie ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych. Doceniając wagę tego tematu, redakcja „Gazety Finansowej” przygo-

towała zestawienie liderów informacji gospodarczej. Ranking został stworzony na podstawie otrzymanych zgłoszeń oraz własnej znajomości rynku. Tworząc go, wzięto pod uwagę dotych-

czasową działalność firm, plany ich rozwoju oraz rozwiązania, które oferują klientom indywidualnym i biznesowym. Prezentujemy wyróżnione firmy w porządku alfabetycznym. *Redakcja*

Nazwa firmy	Osoba zarządzająca	Rok powstania firmy	Największe sukcesy firmy od początku działalności	Plany rozwoju firmy na 2015 r.	Najlepsze rozwiązania dla klientów indywidualnych	Najlepsze rozwiązania dla klientów biznesowych
Bisnode Polska Sp. z o.o.	Martin Coufal	2005	Spółka notuje stały wzrost przychodów każdego roku. Jest firmą nagrodzoną licznymi nagrodami, wyróżnieniami i certyfikatami. W 2014 r. otrzymała od Business Centre Club "Medal Europejski" za produkt Portfolio Manager, a od "Biznes Magazyn. Strefa Gospodarki" tytuł "Odpowiedzialny Pracodawca. Lider HR 2014" i tytuł "Solidny Pracodawca 2014" przyznawany przez "Rzecz o Biznesie".	Utrzymanie wiodącej pozycji na polskim rynku informacji gospodarczej, przede wszystkim poprzez rozwój rozwiązań w dwóch obszarach działalności: w zakresie produktów ściśle związanych z kontrolą i weryfikacją kontrahentów oraz narzędzi służących do wyszukiwania nowych klientów i efektywnej selekcji obecnych klientów pod kątem dodatkowej sprzedaży.	Rozwiązanie w postaci raportów Verdict. Na podstawie tych danych klient indywidualny może sprawdzić kondycję finansową wybranego biura podróży, dewelopera czy sklepu internetowego.	International Payment Monitor (funkcjonalny i bogaty w szczegółowe analizy program monitorowania płatności), Platforma Internetowa D&B Data Manager® (łatwe w użyciu rozwiązanie do czyszczenia, aktualizowania i analizowania posiadanych danych o klientach i kontrahentach), 3.DB Connect® (moduł łączący program SAP® z zasobami firmowej bazy, liczącej ponad 200 mln firm), Portfolio Manager (narzędzie wspierające prawidłowe zarządzanie należnościami w firmie).
Creditreform Polska	Jacek Koziały	1992	Utrzymywanie się w pierwszej trójce największych wydawni gospodarczych w Polsce.	Dalsza promocja usług i dotarcie do nowych obszarów rynku.	Portal creflo.pl	Integracja systemów w oparciu o web services.
Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej SA	Adam Łącki	2003	Utworzenie największej w Polsce bazy o zadłużonych przedsiębiorcach i konsumentach ze wszystkich gałęzi gospodarki. Utrzymanie niekwestionowanej pozycji lidera od samego początku istnienia.	Dalszy rozwój modelu usługi Wezwanie do zapłaty PLUS oraz rozwój programu FairPay zachęcającego do zbierania przez przedsiębiorców informacji pozytywnych, czyli potwierdzanie terminowego wywiązywania się z własnych zobowiązań.	FairPay dla konsumentów - korzystanie z usługi pozwala każdemu konsumentowi nie tylko na sprawdzenie interesującej go firmy (biuro podróży, pracodawca), monitorowania jej sytuacji finansowej, jak również daje szansę sprawdzenia informacji na własny temat umieszczonych w bazie danych KR D.	Wezwanie do zapłaty PLUS na koszt dłużnika to kompleksowa usługa łącząca ofertę KR D oraz firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso Sp z o.o., wsparta dodatkowo przez kancelarię prawną Via Lex. Usługa pozwala wierzycielowi skorzystać z narzędzi oferowanych przez KR D, a także wspomóc proces odzyskiwania należności działaniami firmy windykacyjnej. Serwis Ochrony Przedsiębiorstwa – narzędzie dostarczające pełen zakres ochrony przedsiębiorstwa w zakresie: sprawdzania wypłacalności potencjalnych kontrahentów, monitoringu sytuacji finansowej zarówno partnerów biznesowych, jak i konkurencji lub wybranej branży.
Profesjonalny Wywiad Gospodarczy „SKARBIEC” Sp. z o.o.	Robert Nogacki (advisor)	2011	Długoterminowe umowy, stała współpraca oraz bieżąca obsługa operacyjna w zakresie wywiadu gospodarczego dla banków o zasięgu międzynarodowym oraz międzynarodowych korporacji. Współpraca z instytucjami państwowymi oraz przedsiębiorcami prywatnymi z kapitałem polskim i zagranicznym. Członkostwo w prestiżowych organizacjach: ISACA, Polski Związek Windykacji. Certyfikaty: Rzetelna Firma, Wiarygodna Firma, Certyfikat Wiarygodności Biznesowej wg Bisnode.	Rozszerzenie oferty o wyspecjalizowane usługi z zakresu tworzenia systemów bezpieczeństwa informacji w przedsiębiorstwach. Rozwój bieżącej współpracy oraz powiększenie portfolio Klientów o kolejne podmioty z rynku krajowego i międzynarodowego.	Dedykowane usługi z zakresu bezpieczeństwa osobistego i bezpieczeństwa VIP. Identyfikacja majątku, m.in. w sprawach odszkodowawczych, rozwodowych, alimentacyjnych. Zbieranie materiałów dowodowych w sporach sądowych.	Kompleksowa oferta specjalistycznych usług z zakresu bezpieczeństwa prowadzenia działalności gospodarczej. Ustalanie Polityki Bezpieczeństwa Informacji wraz z ustanowieniem Tajemnicy Przedsiębiorstwa. Techniczne zabezpieczenie pomieszczeń. Przeciwdziałanie i zwalczanie szpiegostwa gospodarczego. Weryfikacja kontrahentów oraz kluczowych pracowników firmy. Dostarczanie specjalistycznego sprzętu.
Rejestr Długów ERIF Biuro Informacji Gospodarczej SA	Edyta Szymczak	2003	Uruchomienie serwisu dedykowanego konsumentom - infoKonsument.pl (2010); zapoczątkowanie cyklicznego badania weryfikacji wielkości i struktury bazy danych we współpracy z KPMG Audit Sp. z o.o. sp.k. (2011); stworzenie dedykowanego serwisu nt. informacji pozytywnych w BIG - infoPozytywni.pl. W 2014 r. Rejestr udostępnił o blisko 26 proc. więcej raportów z informacjami gospodarczymi na temat firm i konsumentów niż w 2013 r.	Kontynuowanie działań ściśle związane z misją Spółki. Kontynuowanie działań podjętych w latach wcześniejszych, mających na celu wzmocnienie bezpieczeństwa zawieranych przez uczestników obrotu gospodarczego transakcji. Kontynuowanie działań edukacyjnych mających na celu wzrost świadomości konsumentów nt. funkcjonowania rynku informacji gospodarczej i działalności biur informacji gospodarczej w Polsce. Wspieranie kluczowych klientów, partnerów biznesowych w zarządzaniu ryzykiem i ocenie wiarygodności płatniczej.	Serwis infoKonsument.pl (dostępny on-line przez 7 dni w tygodniu 24h na dobę; bezpłatna rejestracja)	Dostęp do bazy danych, który pozwala klientom biznesowym sprawdzić wiarygodność płatniczą klientów i kontrahentów. Możliwość korzystania z usługi monitoringu, która stanowi system wczesnego ostrzegania o kłopotach płatniczych kontrahentów. Do pakietu prewencyjnego należy zaliczyć także pieczęć prewencyjną. W ramach pakietu usług wspierających odzyskanie należności, możliwość skorzystania z gotowego wzoru ustawowego wezwania do zapłaty z ostrzeżeniem o wpisaniu dłużnika do BIG, dopisania swoich dłużników do rejestru i powiadomienia ich za pośrednictwem Rejestru o dokonaniu wpisu.

Budujmy bezpieczeństwo firmy

Zawód detektywa kojarzy się wielu przede wszystkim z poszukiwaniem osób lub śledzeniem niewiernych małżonków. Jest jednak w Polsce grupa wyspecjalizowanych detektywów zajmujących się wyłącznie problematyką biznesową. Obecność detektywa w firmie jest często następstwem niepożądanych wydarzeń, jakie miały miejsce, lub też są wynikiem zaniepokojenia stanem bezpieczeństwa w firmie, tak z punktu widzenia informacyjnego, jak i finansowego.



Piotr Kłyk

Okradanie firm przez swoich pracowników dotyczy praktycznie każdej branży. Straty związane z tego typu przestępczością gospodarczą mogą sięgać wśród polskich firm nawet kilku miliardów złotych.

Nadużycia w księgowości

Jeżeli mówimy o kradzieżach w firmach to na pierwszym miejscu, jako najczęściej występujące, wskazać można przestępstwa popełniane w działach księgowych. Z racji stosowanej od pewnego czasu praktyki, polegającej na nieweryfikowaniu przez banki nazwy kontrahenta z numerem konta wskazanym do przelewu, często natrafiamy na sytuację, w której pracownik księgowości wyprowadza pieniądze firmy wpisując swój numer konta z nazwą dajmy na to dostawcy prądu, dodając do tego stosowny tytuł przelewu. Nierzadko spotykamy się z prowadzeniem kreatywnej księgowości pod nosem, często zupełnie nieświadomego właściciela. Stanowisko, czy też dział księgowości, jest jednym z najbardziej narażonych na wszelkie anomalie z racji bezpośredniego dostępu do rozliczeń, kont lub kasy.

Inne popularne formy „zarobku”

Brak tego typu możliwości nie przeszkadza jednak w stosowaniu również innych nadużyć na szkodę pracodawcy. Zdarza się przypadki, że pracownicy zakładają firmy podwykonawcze zarejestrowane np. na członków swojej rodziny, wystawiając na firmę, w której są zatrudnieni, faktury za usługi, które faktycznie wystawione nie zostały lub były zupełnie niepotrzebne. Tego typu defraudacje podejmowane są zazwyczaj z dużą ostrożnością przez złodzieja. Później zazwyczaj apetyt rośnie i sumy zaczynają robić się naprawdę potężne. Często w skutek zмовy pomiędzy osobą odpowiedzialną za zakupy a dostawcą, dochodzi do zawyżania cen kupowanych produktów. Kradzieże w firmach nie zawsze odbywają się w wąskim gronie osób i nie zawsze dotyczą transakcji gotówkowych. Szczególnie częsty proceder masowej kradzieży odnotowujemy w zakładach produkcyjnych.

Równie częstym, co wynoszenie pieniędzy procederem, jest kradzież „know how” firmy. Sprzedawanie informacji strategicznych lub po prostu wrażliwych dla firmy stanowi bardzo duży problem wśród polskich firm.

Kontrola mimo wszystko

Skala anomalii jest tak naprawdę o wiele szersza, a wspomniane przykłady to tylko ułamek procederu, jaki zachodzi w polskich spółkach. Aby skutecznie się przed nimi chronić, należy pa-

miętać o odpowiednich procedurach bezpieczeństwa w firmie oraz regularnych audytach przeprowadzanych przez wewnętrzne oraz zewnętrzne jednostki kontrolne, w tym detek-

tywa. Warto zaznaczyć, iż szczególnie ważnym jest wybór agencji o profilu biznesowym. Ma to szczególne znaczenie w sytuacjach, gdzie niezbędnym jest znajomość prawa gospodar-

czego, prawa pracy czy szeroko pojętych procesów biznesowych.

Autor pracuje dla portalu Edetektywi.pl

Reklama

**WEZWANIE DO ZAPŁATY PLUS
NA KOSZT DŁUŻNIKA**

**JEDYNA TAKA USŁUGA
NA RYNKU**

STWORZONA PRZEZ
KRD BIG SA
– FINANSOWĄ MARKĘ ROKU 2015
WG GAZETY FINANSOWEJ

ODZYSKAJ SWOJE NALEŻNOŚCI
JUŻ TERAZ

Bezplatna umowa z KRD BIG SA

PLUS

Wezwanie do zapłaty z KRD BIG SA

PLUS

Dopisanie dłużnika do KRD BIG SA

PLUS

Windykacja na koszt dłużnika

Wejdź na www.krd.pl

**KRAJOWY
REJESTR DŁUGÓW**
www.krd.pl

Dlaczego warto korzystać z wywiadu gospodarczego?

Jednym z najbardziej rozpoznawalnych elementów pracy firm detektywistycznych na rzecz biznesu jest wywiad gospodarczy. Z reguły dotyczy on pozyskiwania informacji o podmiotach ze źródeł ogólnodostępnych, w szczególności weryfikację dokumentów rejestrowych i finansowych (o ile zostały opublikowane), analizę historii podmiotu, powiązań osobowych i kapitałowych oraz poznanie opinii na rynku. Chcąc szerzej poznać przyszłego partnera biznesowego albo konkurenta, należy sprawdzić dany podmiot pod kątem oceny jego wiarygodności finansowej, posiadanego majątku, możliwości produkcyjnych czy przestrzegania norm i obowiązującego prawa.



Bartosz Weremczuk

Zakres usług związanych z wywiadem gospodarczym jest bardzo szeroki i uzależniony prawie wyłącznie od potrzeb zlecającego. Jedynym ograniczeniem jest ich

zgodność z obowiązującym prawem, które wprost nie reguluje kwestii wywiadu gospodarczego. Istnieje jednak szereg aktów prawnych, które stanowią ograniczenie w prowadzeniu wywiadu gospodarczego. Związane są one z regulacjami m.in. dotyczącymi pozyskiwania informacji oraz ochrony informacji.

- Ustawa z dnia 6 lipca 2001 r. o usługach detektywistycznych,
- Ustawa z 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej,
- Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczej i wymianie danych gospodarczych,
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe,
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych,
- Ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym,
- Ustawa z dnia 6 grudnia 1996 r. o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów,
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości,
- Ustawa z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji,
- Ustawa z 5 sierpnia 2010 r. z o ochronie informacji niejawnych,
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych.

Co analizują wywiadowanie?

Dzięki umiejętnościom oraz swoim uprawnieniom, podmiot realizujący wywiad gospodarczy



może dodatkowo poszerzyć usługę o działania terenowe (np. obserwację). Ma ona na celu uzyskanie wszechstronnych informacji dotyczących przewagi konkurencyjnej, zdefiniowania słabych stron analizowanego podmiotu, tworzenia procedur ochrony przedsiębiorstwa oraz wyeliminowania zaistniałych zagrożeń takich jak: wrogie przejęcie przedsiębiorstwa, oszustwa, kradzieże, działania na niekorzyść spółki lub partnera.

Charakterystyka zarządu, jej kręgosłup moralny, doświadczenie pracowników czy standardy, jakimi kieruje się dana firma, to również ważne informacje pozyskiwane do analizy. Nieujawnione w przyszłości, mogą negatywnie wpłynąć na funkcjonowanie przedsiębiorstwa czy jego wizerunek i doprowadzić do realnych strat. Oczywiście firmy zajmujące się wywiadem gospodarczym (potocznie: wywiadowanie) nie zdradzą nam swoich technik pracy czy sposobów na zdobycie informacji. Warto jednak

podkreślić, że wykwalifikowani pracownicy takiego podmiotu potrafią określić profil psychologiczny na podstawie zachowania danej osoby, jej upodobań czy stylu życia. Niektóre firmy korzystają również ze specjalistów, którzy na podstawie mowy ciała, mimiki itp. potrafią, uczestnicząc w rozmowie, określić, kiedy ktoś rozmija się z prawdą oraz scharakteryzować jego mocne i słabe strony, co okazuje się często ważne przy późniejszych negocjacjach.

Wywiad gospodarczy wobec własnej firmy

To bardzo ważne narzędzie dla sprawdzenia własnej firmy, dzięki któremu można uchronić się przed potencjalnymi zagrożeniami czy próbować przeciwdziałać wpływowi informacji stanowiących tajemnicę firmy. Przeplata się tu kontr-obsługa połączona z tzw. audytem bezpieczeństwa. Sednem przeprowadzenia wywiadu gospodarczego wewnątrz organizacji jest zlecenie obserwacji samego siebie celem okre-

Gdzie kończy się wywiad, a zaczyna szpiegostwo...

Nie należy jednak mylić pojęć dotyczących wywiadu gospodarczego i szpiegostwa gospodarczego. Wykradanie zastrzeżonych czy poufnych danych stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa to główne cele socjotechników, działających na rzecz szpiegostwa przemysłowego. Tajemnicę przedsiębiorstwa definiuje art. 11 pkt. 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. 2003 r. Nr 153 poz. 1503, z późn. zm.) Zgodnie z tym aktem, przez tajemnicę przedsiębiorstwa rozumie się nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności.

ślenia zagrożeń zewnętrznych i wewnętrznych, określenie luk w systemie bezpieczeństwa firmy czy charakterystyka ryzyka i niebezpieczeństw, które należy zminimalizować lub wręcz wyeliminować. Niestety niewiele firm zdaje sobie sprawę z potrzeby przeprowadzenia wywiadu gospodarczego wobec własnego przedsiębiorstwa. Według statystyk, procedury i systemy bezpieczeństwa w firmie zwykle stanowią odpowiednie zabezpieczenie. Jednakże w 90 proc. przypadków najsłabszym ogniwem staje się zwykle czynnik ludzki, który nie jest zero-jedynkowy i u którego emocje, słabości czy pogoń za zyskiem stanowią główną pokusę do nieprzebrania odpowiednich procedur. Analiza informacji uzyskanych w trakcie wywiadu gospodarczego pozwoli na działania prewencyjne oraz poprawę procedur i ciągłe samodoskonalenie przedsiębiorstwa.

Autor jest członkiem zarządu Lampart Group SA

Skuteczna informacja gospodarcza

Standardowe raporty wywiadownie gospodarczych mają zwykle dość ograniczony zakres. Na ogół zawierają dane pozyskane ze źródeł ogólnodostępnych i zaczerpnięte z akt rejestrowych. Wersje rozszerzone takich raportów zawierają ponadto analizy sprawozdań finansowych, szacowaną skalę zatrudnienia, ocenę płynności finansowej na podstawie dokumentacji sprawozdawczej, czy stan oficjalnie posiadanego przez podmiot majątku.



mec. Robert
Nogacki

Szczególnie w wypadku podmiotów działających poza prawem, posługujących się majątkiem oficjalnie należącym do osób trzecich, bądź posiadających skomplikowaną strukturę, najbardziej

wiarygodne są raporty tworzone w oparciu o czynności z zakresu wywiadu gospodarczego. Zawierają one unikatowe, pozornie nieosiągalne informacje, pozyskane w bezpośrednim kontakcie z rozpracowywanym podmiotem. Klient w takim wypadku może liczyć na szczególnie dokładną ocenę sytuacji finansowej, jak np. wielkość marży, wynagrodzeń, kosz-

tów nabycia surowców, dane dotyczące wielkości sprzedaży, czy kontrahentów i podwykonawców, ustalanie kluczowych pracowników i ich danych kontaktowych.

Warto zamawiać takie raporty profilaktycznie, kiedy zamierzamy podpisać znaczący kontrakt, bądź podejmujemy współpracę z nowym partnerem. W przypadku zaś problemów z wypłacalnością dłużnika, zlecenie raportu znacząco zwiększa szanse na skuteczną windykację. Według „Gazety Wyborczej”: „W 1997 r. komornicy mieli ponad 831 tys. spraw i 30-proc. skuteczność odzyskiwania długów, a w 2007 nawet 36-proc. Rok temu było już prawie 5 mln spraw, ale skuteczność spadła do 22 proc.”

Klientami PWG „Skarbiec” są instytucje finansowe, przedsiębiorcy, a także wierzyciele poszukujący majątku dłużników. Nie zawsze dobrowolnie negocjacje z dłużnikami przynoszą oczekiwany skutek – według raportu Kruk SA tylko co dwudziesty dłużnik firmy windykacyjnej chce się dogadać. Przenosi to na wierzycieli konieczność bardziej aktywnego poszukiwania majątku dłużników w celu przeprowadzenia z niego egzekucji. Zupełnie odrębną grupę stanowią osoby zlecające stworzenie takich raportów z pobudek prywatnych np. w sprawach rozwodowych.

Autor: Robert Nogacki, Advisor, Profesjonalny Wywiad Gospodarczy „Skarbiec” sp. z o.o.