

Informacja gospodarcza



Na własny rachunek, czy z pomocą ekspertów? Jak zdobywać informacje na temat partnerów biznesowych

W większości przypadków samodzielna weryfikacja kontrahenta ogranicza się jedynie do sprawdzenia podstawowych danych o firmie, przejrzania jej strony internetowej, czy też wyszukania o niej opinii w Internecie.

Bartosz Skucha

ekspert ds. wywiadu gospodarczego, Sequor Intelligence

Rzadko kiedy przedsiębiorcy udają się do sądu w celu przeglądu dokumentów znajdujących się w aktach rejestrowych firmy, ponieważ zwykle wiąże się to z koniecznością spędzenia od kilku godzin w czytelni akt, nawet do całego dnia w podróży zwłaszcza, gdy siedziba kontrahenta znajduje się w innym mieście.

Brak fachowej wiedzy

Jednak to nie brak czasu jest głównym powodem, dla którego właściciele przedsiębiorstw często rezygnują z „prześwietlenia” nowego partnera biznesowego. Kluczowym czynnikiem decydującym o zaniechaniu procesu weryfikacji jest brak fachowej wiedzy na temat źródeł z jakich można pozyskiwać informacje, i jak je potem wykorzystać. W takich przypadkach warto zastanowić się nad skorzystaniem z pomocy zewnętrznych firm, które

na co dzień zajmują się pozyskiwaniem informacji na temat podmiotów gospodarczych (wywiadem gospodarczym).

Podstawa do podejmowania trafnych decyzji

Najprościej mówiąc, wywiad gospodarczy jest niczym innym, jak procesem polegającym na gromadzeniu, przetwarzaniu i analizowaniu danych pochodzących z różnych źródeł, w taki sposób, aby mogły stanowić podstawę do podejmowania trafnych decyzji biznesowych. To, czy przedsiębiorca podejmie współpracę z nowym kontrahentem nie może być uzależnione tylko od tego, że ma on ładną stronę internetową lub terminowo składa

sprawozdania finansowe. Dlatego specjaliści od wywiadu gospodarczego nie ograniczają się jedynie do sprawdzania informacji zawartych w Internecie, czy też w aktach rejestrowych przedsiębiorstwa. Ich celem jest pozyskanie możliwie największej liczby rzetelnych, kompletnych i przede wszystkim wiarygodnych danych, pozwalających na rozpoznanie prawdziwych intencji potencjalnego kontrahenta.

Wzrost świadomości przedsiębiorców

Sposobów na gromadzenie informacji jest mnóstwo. Rozmowy z pracownikami, wywiady środowiskowe, wizytacje terenowe, obserwacja to tylko ułamek możliwości,

które daje praca wywiadowcza. Wszystko zależy od doświadczenia, umiejętności i pomysłowości „wywiadowców”, którzy są w stanie zgromadzić cenne informacje dotyczące nie tylko wiarygodności finansowej kontrahenta, ale również dotyczące jego przeszłości (np. kryminalnej), powiązań kapitałowych, osobowych, dostawców, odbiorców, kanałów dystrybucji, opinii w branży, posiadanych aktywów, itp. Wzrost świadomości przedsiębiorców w zakresie korzyści i możliwości, jakie niesie współpraca z firmami zajmującymi się wywiadem gospodarczym powoduje, że coraz częściej korzystają z ich usług, rezygnując przy tym z podejmowania działań na własną rękę.

INFORMACJA GOSPODARCZA

900 firm ogłosiło niewypłacalność

W całym minionym roku w oficjalnych źródłach (Monitor Sądowy i Gospodarczy) opublikowano łącznie 900 przypadków niewypłacalności przedsiębiorstw, co oznacza wzrost o 12 proc. w stosunku do roku 2016. Na czele sektorów windujących tak wysoki wzrost znajdują się transport, a także usługi

i produkcja. Chociaż sektor budownictwa nie odnotował wzrostu liczby upadłości w 2017 r., spowodował on kłopoty wielu dostawców i firm usługowych – w efekcie tego firmy związane z budownictwem stanowiły 40 proc. niewypłacalności. Ponadto wiele wskazuje, iż problemy sektora budownictwa

mogą powrócić w 2018 roku. Podstawowym problemem przedsiębiorców są wydłużające się terminy płatności i rosnące zatory płatnicze. Wielu firmom w Polsce w minionym roku nie udało się wytworzyć wystarczającej poduszki finansowej, by móc przetrwać ewentualne problemy. Coraz częściej mamy więc

do czynienia z wegetacją, niż z rozwijaniem biznesu.

Obecny w kluczowych sektorach marazm generuje wysokie ryzyko niewypłacalności w 2018 roku, gdy rynek odbiorców może się załamać lub co bardziej prawdopodobne wzrosną stopy procentowe, a tym samym koszt obsługi długu.

Wizerunek rzetelnego płatnika jest istotny



Łączna kwota wszystkich zobowiązań finansowych Polaków po I kwartale 2017 r. wyniosła 28,1 mld zł, z czego aż 23,6 mld zł to opłaty, które nie są płacone w terminie. Z danych biura informacji gospodarczej ERIF wynika, że najczęściej zadłużonych osób mieszka w województwie śląskim (232 tys.), dolnośląskim (172 tys.), mazowieckim (164 tys.), wielkopolskim (144 tys.) i kujawsko-pomorskim (123 tys.). Najczęściej problemy z terminową spłatą swoich zobowiązań finansowych mają mężczyźni. Stanowią oni ok. 65 proc. osób zadłużonych w Polsce (ok. 1,1 mln konsumentów). Kobiety zalegają z kolei ze spłatami w 35 proc. przypadków (593 tys.). Najbardziej zadłużoną grupą wiekową są osoby w wieku 31-46 lat. Na koniec I kwartału 2017 r. było to 721 tys. konsumentów. Drugie miejsce w zestawieniu zajmuje starsze pokolenie Polaków w wieku 47-65 lat (541 tys.). Ze statystyk biura informacji gospodarczej ERIF wynika, że osób, które gromadzą informacje pozytywne o terminowo opłacanych przez siebie rachunkach, czynszach, ratach kredytów, fakturach i innych zobowiązaniach finansowych, jest w Polsce zdecydowanie mniej, bo 504 tys. – Taka sytuacja może wynikać z tego, że rynek wymiany informacji gospodarczej dopiero od niedawna rozwija się o dodatkowe dane, do których należą pozytywne wpisy o terminowo i sumiennie regulowanych zobowiązaniach finansowych – komentuje Edyta Szymczak, prezes zarządu ERIF BIG – Jednak z naszych analiz wynika, że dynamiczny trend wzrostu danych pozytywnych w bazie ERIF przez kolejne kwartały powinien się utrzymywać. Polacy coraz częściej dostrzegają i doceniają różnicę pomiędzy nieposiadaniem wpisu negatywnego, czyli tzw. czystym kontem w BIG, a posiadaniem wpisów pozytywnych. Zaczynają dostrzegać ważną rolę, jaką w codziennym życiu odgrywa wizerunek rzetelnego płatnika. Widzą, że budowanie pozytywnej historii płatniczej może przynieść im szereg korzyści.

Sprawdzaj kontrahentów z korzyścią dla swojej firmy

Przedsiębiorcy coraz rzadziej szukają informacji o kontrahentach w Internecie, a coraz częściej wykorzystują dane z profesjonalnych źródeł, jak biura informacji gospodarczej czy KRS. Odsetek firm, które weryfikują swoich kontrahentów nadal jest bardzo niski. Natomiast tych, które deklarują problemy z odzyskaniem pieniędzy – bardzo wysoki.

Joanna Zielińska

Z badania „Audyt windykacyjny”, przeprowadzonego w 2017 r. przez Keralla Research na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso, wynika, że prawie połowa firm nie sprawdza partnerów biznesowych przed zawarciem transakcji. Z kolei aż 8 na 10 ma kłopoty z odzyskaniem należności. – Niewielki wzrost liczby firm, które nie sprawdzają kontrahentów w stosunku do badania sprzed dwóch lat, wynika między innymi z dobrej koniunktury gospodarczej w tym okresie. Taka sytuacja rozleniwiła wiele firm. Wyniki finansowe są dobre, na brak zamówień nie można narzekać, zatem nie upatrują one w niepłacących kontrahentach zagrożenia dla prowadzonej działalności. Niestety, brak nawyku sprawdzania partnerów może źle się skończyć, kiedy koniunktura się pogorszy – mówi Adam Łącki, prezes Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

Dobry zwyczaj – sprawdzaj

Z jednej strony ponad 80 proc. ankietowanych przedsiębiorców potwierdza, że w ich firmach występuje problem zapłaty po terminie. Z drugiej, przyznają oni, że są bardzo powściągliwi w sprawdzaniu klientów, którym sprzedają towary lub usługi z odroczonym terminem płatności. Partnerów weryfikuje 53,6 proc. firm. Jedna trzecia robi to tylko wobec nowych kontrahentów, a 8 proc. gdy wartość zamówienia jest wysoka. Tylko 12 proc. przedsiębiorców prześwietla wszystkich partnerów. I ci ostatni rzadko skarżą się na zatory płatnicze.

Przedsiębiorcy szukają potwierdzenia wiarygodności firm w trzech miejscach. 31 proc. badanych analizuje dostępne dane finansowe, np. KRS i jest to metoda, która bardzo zyskała na popularności, ponieważ w tym samym badaniu przeprowadzonym w 2015 r. wskazało tak niespełna 5 proc. ankietowanych. Drugi sposób to sprawdzanie kontrahentów w biurach informacji gospodarczej, np. Krajowym Rejestrze Długów (25 proc. obecnie i 24,5 proc. dwa lata temu). Zma-

łał natomiast odsetek firm, które poszukują opinii o partnerach wśród innych firm lub klientów mających doświadczenie we współpracy z danym podmiotem. Obecnie korzysta z niego jedna czwarta podmiotów (wobec 39 proc. dwa lata wcześniej). Mniej przedsiębiorców sięga też po informacje dostępne w Internecie, jak fora dyskusyjne czy giełdy wiarygodności (16 proc. i blisko 35 proc. poprzednio). Ponadto firmy proszą partnerów o dostarczenie zaświadczeń o niezaleganiu ze składkami w ZUS i z podatkami w urzędzie skarbowym (13 proc. i 18,5 proc w 2015 r.). 14 proc. firm zamawia raport w wywiadowni gospodarczej (poprzednio było to 15,5 proc. badanych). – Charakterystyczne jest to, że przedsiębiorcy coraz rzadziej szukają opinii o potencjalnych klientach w Internecie. Informacje są tam rozproszone, często nieaktualne bądź anonimowe, więc na tej

podstawie trudno ocenić ich wiarygodność. Natomiast raport z biura informacji gospodarczej potrafi rozwiązać wątpliwości w kilkadziesiąt sekund – wyjaśnia Mirosław Sędko, prezes Rzetelnej Firmy, lidera wśród programów promujących rzetelność i uczciwość w biznesie, którego świadectwem posługuje się ok. 50 tys. firm.

KRD, czyli drogowskaz finansowy

Biura informacji gospodarczej gromadzą i udostępniają dane, które są drogowskazem finansowym dla firm. Posiadając wiedzę z KRD o zadłużeniu danego kontrahenta przedsiębiorcy powinni zwiększyć czujność i przemyśleć, czy warto współpracować z taką firmą. W Krajowym Rejestrze Długów znajdują się także informacje o niespłaconych zobowiązaniach konsumentów, pomocne dla banków, firm pożyczkowych, telekomów czy firm sprzedających na raty.

Zmiany w ustawie o BIG-ach, jakie weszły w życie pod koniec ub.r., poszerzyły zakres udostępnianych informacji. BIG-i mogą wykorzystywać nie tylko dane, jakie same posiadają, ale także te znajdujące się w rejestrach publicznych, jak: REGON, Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, Krajowy Rejestr Sądowy, Centralny Rejestr Restrukturyzacji i Upadłości czy PESEL. Dane z dodatkowych źródeł pomagają także w tworzeniu modeli scoringowych, służących ocenie wiarygodności finansowej klientów.

Zaufanie na kredyt

– Dla największych firm sprawdzanie klientów i kontrahentów to nawyk, który przynosi wymierne korzyści biznesowe. Unikanie ryzykownych relacji pozwala bowiem zaoszczędzić czas i pieniądze. Wiele małych firm nie ma tego zwyczaju, choć skutki takich nieprzemysłanych transakcji mogą być dla nich znacznie bardziej dotkliwe – zauważa Adam Łącki. Jest też inny powód, który powstrzymuje przedsiębiorców przed prześwietlaniem partnerów. Część z nich uważa, że po prostu nie wypada tego robić. To duży błąd. – Weryfikacja nie oznacza braku zaufania w relacjach handlowych, lecz świadczy o odpowiedzialności za własną firmę. Tak samo, jak automatyczne uruchamianie procedury windykacyjnej, gdy pieniądze nie wpłyną na konto. To znak dla klientów, że działamy profesjonalnie i pilnujemy finansów – podsumowuje Jakub Kostecki, prezes Kaczmarek Inkasso.

31 proc. badanych analizuje dostępne dane finansowe, np. KRS. Co czwarty przedsiębiorca sprawdza kontrahentów w biurach informacji gospodarczej, jak Krajowy Rejestr Długów



INFORMACJA GOSPODARCZA

Zakres informacji, które można otrzymać, czyli: co, dla kogo i za ile?

Dlaczego nie istnieje jedno najlepsze źródło informacji gospodarczej, alfa i omega wiedzy o moralności płatniczej kontrahenta? Czemu wciąż nie ma wszechwiedzącej wyroczni do której moglibyśmy się udać, przed udzieleniem kredytu kupieckiego, a współcześnie w sposób on-lineowy zaczerpnąć z jej cennej wiedzy? Zanim podejmiemy się próby odpowiedzi i przejdziemy do tytułowego: co, dla kogo i za ile, postaramy się usystematyzować rynek dostawców informacji gospodarczej (dalej: IG).



Andrzej Staniszewski

dyrektor ds. Sprzedaży
w Big Consulting

Obowiązująca ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych z dnia 9 kwietnia 2010 r (dalej: *u.i.g.*) w kontekście sprawdzanego podmiotu, definiuje pojęcie IG jako dane dotyczące jego nazwy, adresu, numerów: NIP, KRS, REGON, danych pełnomocników, głównego PKD, czy w kontekście działalności gospodarczych także adresu zamieszkania, numeru PESEL, danych dokumentu tożsamości. Także informacja dotycząca zobowiązania pieniężnego (jego kwota i waluta, tytuł prawny, data powstania, data wysłania wezwania do zapłaty, informacja o kwestionowaniu przez dłużnika) pozostaje IG, jednak w tym zakresie przetwarzanie danych może być realizowane wyłącznie przez biuro informacji gospodarczej (dalej: BIG).

Brak centralizacji

Zacznijmy od tego, że w Polsce nie ma jednego centralnego BIG-u. Na podstawie *u.i.g.* działalność regulowaną (potwierdzoną rejestracją w KRS w formie spółki akcyjnej z min. kapitałem 4 mln. zł oraz publikacją w *Monitorze Sądowym* regulaminu zatwierdzonego przez Ministra Rozwoju) realizuje obecnie

pięć BIG-ów¹. Kolejne dwa utworzone w ostatnim 1,5 roku dokonały rejestracji w KRS, jednak nie opublikowały jeszcze regulaminów. BIG-i są podmiotami konkurencyjnymi względem siebie i prowadzonymi niezależne rejestry „dłużników”. Warto nadmienić, że BIG-i mogą także przetwarzać i udostępniać informacje dotyczące zobowiązań pozytywnych, czyli tych spłacanych w terminie lub z opóźnieniem nie większym, niż 30 dni. Niemniej z uwagi na przeważający stosunek danych negatywnych (zobowiązanie przeterminowane powyżej 30 dni) do pozytywnych wciąż fakt posiadania przez przedsiębiorcę wpisu w BIG nie jest powodem do dumy. Być może dzięki staraniom BIG-ów w budowie zasobów informacji pozytywnej synonim wpisu do BIG zmieni wymowę na bardziej neutralną?

Szereg użytecznych informacji

Tak jak poszczególne BIG-i nie mają monopolu na wiedzę, tak nie są też jedynymi dostawcami IG. Na rynku od wielu lat z sukcesami usługi oferuje także kilka wywiadowni gospodarczych, które w ramach raportów handlowych dostarczają szereg użytecznych informacji jak np. sprawozdania finansowe, sugerowany limit kupiecki, ocenę kredytową (*scoring*). Te ostatnie dane mogą mieć szczególną wartość dla Odbiorcy, gdy naliczane są przez wywiadownię dynamicznie, także w oparciu o jej dane wewnętrzne, np. dwie największe wywiadownie są także ubezpieczycielami należności, stąd ich ocena może uwzględniać także m.in. bezskuteczne działania windykacyjne, czy wartość



zaangażowania w finansowanie u innych dostawców.

Warto też mieć na uwadze fakt istnienia szeregu źródeł publicznych (bezpłatnych) o zobowiązaniach pieniężnych. Choćby w ramach serwisu Ministerstwa Sprawiedliwości KRS-online² istnieje możliwość pobrania aktualnego odpisu o podmiocie KRS, gdzie w Dziale 4 odpisu możemy znaleźć informacje o ujawnionych zobowiązaniach publicznoprawnych np. wobec ZUS, czy US. W Internecie dostępnych jest kilkadziesiąt serwisów, na których wierzyciele wystawiają na sprzedaż długi (giełdy dłużów) w celu sprzedaży wierzytelności. Już sama informacja o wystawionym ogłoszeniu na sprzedaż długu dotyczącym sprawdzanego kontrahenta jest informacją negatywną, wpływającą na ocenę wiarygodności płatniczej sprawdzanej firmy.

Rozpiętość usług

Analizując ofertę merytoryczną wiodących komercyjnych dostawców IG (Tab. 1) zauważamy, że zacieśnia się różnica pomiędzy zakresem oferowanych danych przez poszczególne podmioty. Sytuacja taka jest spowodowana m.in. możliwościami przetwarzania danych z rejestrów KRS, CEIDG, REGON, jakie mogą realizować BIG-i w związku z nowelizacją *u.i.g.* od 13.11.2017 r., tym samym wchodząc w rolę *quasi*-wywiadowni. BIG-i korzystając z nowego uprawnienia będą mogły także dokonywać analizy wiarygodności płatniczej podmiotu w oparciu o posiadane dane, nadawać ocenę kredytową (*scoring*) – nową kategorię informacji realizowaną do tej pory przez wywiadownie. Z kolei wywiadownie włączają do swojej oferty dane o wystąpieniu informacji negatywnej z BIG właśnie. Rozpiętość opłat u poszczególnych dostawców może być znaczna i uzależniona od finalnej wersji pobieranego raportu (podstawowy vs rozszerzony) oraz od miesięcznych wolumenów, w myśl złotej zasady „więcej za mniej”. Próby uśrednienia opłaty za pojedynczy raport BIG próbował dokonać ustawodawca na potrzeby określenia maksymalnej opłaty za raport o przedsiębiorcy pobierany w ramach tzw. wniosku jednolitego (jeden raport z danymi z kilku BIG). Jak czytamy w uzasadnieniu projektu zmian do *u.i.g.* „Koszt uzyskania dostępu nie może przekraczać dla klienta kwoty 30 zł za informację gospodarczą z jednego biura ... Proponowany koszt 30 zł za dostęp do danych z jednego biura wynika z analizy cenników biur dla podmiotów „detalicznych”, obowiązujących w latach 2014-2016”. Zatem koszt jednego sprawdzenia (raportu o podmiocie) zawierającego dane z pięciu BIG wyniosłoby 150 zł.

współczynnik trafności (tzw. *hit-rate*), czyli proc. trafień w stosunku do puli zapytań (dla znacznej próby) dla danej bazy. Warto mieć także na uwadze fakt, że żadne ze źródeł nie daje gwarancji przewidzenia zachowania kontrahenta w przyszłości, gdyż odzwierciedla jego przeszłe zachowania. Stąd zdrowy rozsądek poparty własnym doświadczeniem, wewnętrzną informacją o kontrahencie, czy wiedzą branżową sprawdzi się w większości przedsiębiorstw. Jednak sprawdzanie „własnymi metodami” nie powinno być wymówką dla nie wykorzystywania źródeł weryfikacji kontrahenta w ogóle. Porównywanie potencjalnego kosztu wykorzystywanej informacji do dotychczasowych strat z tytułu braku płatności nierzetelnych kontrahentów może sprowadzić firmę na manowce. Takie podejście w sytuacji wystąpienia nagłych zmian na rynku, czy w branży często kończy się z zasady późniejszym podejmowaniem działań prewencyjnych. W ich wyniku okazuje się z reguły, że przez prowadzenie niefrasobliwej polityki kredytowej (lub jej brak) oraz nieodpowiedzialne napędzanie sprzedaży dużą część portfela odbiorców firmy stanowią podmioty mające niską moralność płatniczą. Zatem aby uniknąć zaliczenia swojej firmy w poczet podmiotów które „występują w bazach” oraz w myśl zasady „*lepiej sprawdzać, niż leczyć*” warto, jako regułę wdrożyć zasadę weryfikacji kontrahenta. Wybór optymalnego komercyjnego źródła (a raczej zestawu źródeł) pozostanie w takim przypadku decyzją wtórną. W przypadku podmiotów nie wykorzystujących żadnych źródeł do weryfikacji kontrahenta z pewnością sprawdzi się parafraza maksymy dotyczącej ubezpieczeń: „*lepsze jakiegokolwiek źródło informacji o kontrahencie, niż żadne*”.

Optymalne źródło

Z uwagi na konkurencyjność rynku dostawców IG oraz zróżnicowane potrzeby informacyjne odbiorców danych, nie możemy mówić o jednym najlepszym źródle IG. Możemy natomiast mówić o optymalnym zestawie wybranych źródeł, zapewniającym firmie równowagę pomiędzy kosztem (ceną) informacji, a jej jakością, czyli dopasowaniem do indywidualnych potrzeb w kontekście profilu odbiorcy (sprawdzanej firmy). Mierzalną miarą jakości informacji o zobowiązaniach będzie zatem

Tab. 1 Zakres danych w ofercie dostawców IG dla podmiotów gospodarczych. Raporty o podmiotach gospodarczych (zapytanie o NIP).

Nazwa dostawcy IG	Dane płatnościowe ¹			Sprawozdania finansowe z KRS	Dane rejestrowe			Scoring (ocena)
	BIG		giełdy dłużów		KRS	CEIDG	REGON	
	Pozytywne	Negatywne						
BIG KR D S.A.	●	●	●	●	●	●	●	
BIG InfoMonitor S.A.	●	●	●	●	●	●	●	
ERIF BIG S.A.	●	●	●	●	●	●	●	
KBIG S.A.	●	●	●	●	●	●	●	
KIDT BIG S.A.	●	●	●	●	●	●	●	
Euler Hermes Collections Sp. z o.o.	●	●	●	●	●	●	●	
Coface Poland Credit M.S. Sp. z o.o.	●	●	●	●	●	●	●	
Bisnode Polska Sp. z o.o.	●	●	●	●	●	●	●	
Creditreform Polska Sp. z o.o.	●	●	●	●	●	●	●	
InformacjaKredytowa.pl Sp. z o.o.	●	●	●	●	●	●	●	
Info Veriti Polska Sp. z o.o.	●	●	●	●	●	●	●	

¹ dotyczące zobowiązania pieniężnego

1. <https://mr.bip.gov.pl/biura-informacji-gospodarczej/wykaz-biur-informacji-gospodarczej-i-ich-adresow.html>

2. <https://ems.ms.gov.pl/krs/wyszukiwaniepodmiotu>

Informacja o konsumentach i przedsiębiorstwach w Polsce

Kompleksowa informacja
gospodarcza



Raporty o ponad 200 mln
firm z 230 krajów



+48 12 291 55 85

bok.pl@crif.com

INFORMACJA GOSPODARCZA

Ułatwić prowadzenie działalności

Zasada, która mówi, że lepiej się zabezpieczać niż później szukać ratunku, powinna obowiązywać wszystkie przedsiębiorstwa. Niezależnie od branży i wielkości firmy warto sprawdzać wiarygodność potencjalnego partnera handlowego, badając jego sytuację prawną i faktyczną – zwłaszcza wypłacalność i doświadczenia płatnicze. W szybkim pozyskiwaniu takich danych specjalizują się wywiadownie handlowe.



Szymon Wiliński

dyrektor rozwoju informacji handlowej w Coface

Profesjonalne wywiadownie dostarczają swoim klientom kompletną ocenę krajowych i zagranicznych podmiotów gospodarczych. Ocena ta dotyczy organizacyjno-prawnych kwestii badanego przedsiębiorstwa – w tym danych historycznych, a w szczególności informacji finansowych oraz negatywnych, dotyczących wypłacalności i doświadczeń płatniczych rejestrowanych przez nie (mogą to być doświadczenia wywiadowni pochodzące z prowadzonych przez nią programów analizujących zachowania płatnicze dłużników lub wprost zdarzeń windykacyjnych), poddanych analizie specjalistów.

Rosnące zainteresowanie

Od kilku lat wywiadownie obserwują wzrost zainteresowania weryfikacją partnerów handlowych, szczególnie tych zagranicznych. To wynik rosnącej świadomości polskich przedsiębiorców. Bezpieczeństwo zawieranych transakcji jest równie ważne podczas spowolnienia gospodarczego, gdy ryzyko niewypłacal-

ności firm działających na rynku jest znaczące, jak i w sytuacji, gdy wzrost gospodarczy pozostaje na dobrym poziomie. Przykładem może być sytuacja z 2017 roku, kiedy to polska gospodarka zdecydowanie przyspieszyła, a otoczenie makroekonomiczne było korzystne dla polskiego biznesu, a mimo to liczba upadłości i restrukturyzacji przedsiębiorstw w Polsce w 2017 roku zwiększyła się o 16 proc. (zgodnie z wynikami raportu Coface) w porównaniu do roku 2016., co było najwyższym wzrostem odnotowanym przez ostatnie 5 lat.

Ocena wiarygodności

Profesjonalne wywiadownie w legalny sposób zbierają dane o firmach, nie stanowiące tajemnicy handlowej i dostępne w oficjalnych źródłach (rejestry, sądy, urzędy, giełdy dłużników, rankingi, statystyki, publikacje w mediach oraz wewnętrzne bazy danych wywiadowni, które rejestrują negatywne informacje o firmach np. doświadczenia płatnicze lub windykacje), gromadzą je w bazach i analizują na zlecenie swoich klientów. W ten sposób pomagają wykryć nie tylko oszustów czy bankrutów, ale także przedsiębiorstwa z problemami finansowymi, o niejasnych powiązaniach, a także mające w zwyczaju celowe opóźnianie płatności. Ważnym źródłem danych jest też sama firma badana oraz jej kontrahenci. Zebrane w ten sposób informacje są przetwarzane i analizowane przez specjalistów,

którzy oceniają wiarygodność firmy, jej dyscyplinę płatniczą oraz przyznają maksymalny pułap kredytu kupieckiego. Tak przygotowany raport trafia do klienta.

W trakcie współpracy

Firmy korzystają z raportów głównie przed rozpoczęciem współpracy z nowym partnerem handlowym, lecz także podczas jej trwania, np. kiedy weryfikowany jest limit kredytowy oraz w momencie, kiedy otrzymują informacje o problemach u swojego odbiorcy, lub też podczas zawieranych umów ubezpieczenia należności, gdzie w ramach współpracy z wywiadownią klient ustala poziom limitu do określonej grupy „mniejszych” odbiorców właśnie dzięki wytycznym wskazanym przez wywiadownie. Coraz więcej zleceń dotyczy właśnie weryfikacji kondycji już istniejących kontrahentów. Wynika to zarówno ze wzrostu znaczenia prewencji w świadomości przedsiębiorców, a także spadku zaufania w relacjach biznesowych. Przedsiębiorcy wolą trzymać rękę na pulsie i nie wahają się już sprawdzać swoich „starych” i zaufanych klientów.

Dostęp do informacji negatywnych

Klienci zainteresowani są przede wszystkim informacją dostarczaną jak najszybciej. Dzięki dostępowi online do baz wywiadowni użytkownik może pobrać raporty o firmach od ręki. Ma także możliwość złożenia nowego zlecenia.

Obecnie klientów interesuje przede wszystkim dostęp do informacji negatywnych (takich jak doświadczenia płatnicze i windykacyjne czy informacja o niewypłacalności), a także pozyskanie najbardziej aktualnych danych finansowych. Cenioną informacją są też powiązania osobowe.

Co znajdziemy w standardowym raporcie wywiadowni

Zawartość merytoryczną raportu stanowią przede wszystkim:

- dane rejestrowe firmy (forma prawna, adresy działalności, kapitał, struktura własności, prawo reprezentacji, kierownictwo, przedmiot działalności, powiązania kierownictwa z innymi firmami)
- informacje o sytuacji finansowej badanej firmy (nt. niewypłacalności, dyscypliny płatniczej, doświadczeń windykacyjnych; ocena płatności PMI, dane bilansowe, wskaźniki ekonomiczne wraz z komentarzem),
- ocena ratingowa oraz rekomendowana wielkość kredytu kupieckiego
- inne informacje (zatrudnienie, firmy związane, kierunki importu i eksportu, inwestycje rozpoczęte, itd.)

W raporcie wywiadowni znajdują się informacje, które przede wszystkim stanowią źródło bezstronnej oceny stabilności i kondycji finansowej danej firmy. Pełny raport handlowy zawiera między innymi dane finansowe i rejestrowe, ocenę płatności, maksymalny limit kredytu kupieckiego rekomendowany przez Coface, informacje dotyczące powiązań osobowych przedsiębiorstw, ale także informacje negatywne (tj. doświadczenia płatnicze PMI oraz windykacyjne oraz informacje o niewypłacalności). Dla firm, które nie potrzebują aż tak szerokiego spektrum informacji na rynku dostępne są produkty, które zawierają skondensowane dane o przedsiębiorstwach – ocenę firmy, sugerowany limit kredytowy oraz wybrane dane finansowe.

Monitoring ryzyka

Wywiadownie gospodarcze zapewniają także monitoring ryzyka, który pozwala na bieżąco,

przez określony w ramach współpracy czas, śledzić sytuację badanej firmy. Usługa ta wspiera zarządzanie ryzykiem w firmie, poprzez dostarczenie odpowiednio wcześniej informacji potrzebnych do podjęcia strategicznych decyzji np. o zmianie warunków udzielanego kredytu kupieckiego, czy dotyczących rozwoju lub wstrzymania sprzedaży z poszczególnymi kontrahentami. Złożenie wniosku o upadłość, postanowienie o upadłości, informacja o zleceniu windykacji, czy obniżenie ratingu firmy to sygnały dla dostawcy o konieczności podjęcia natychmiastowych kroków zabezpieczających należności wynikające ze współpracy z zagrożoną firmą i zrewidowania planów dalszej współpracy.

Dogłębna analiza

Pomocnym rozwiązaniem oferowanym w ramach informacji gospodarczej są analizy branżowe, pozwalające przedstawić aktualną sytuację danej branży na tle całej gospodarki, potencjalne kierunki rozwoju firm z danego sektora, analizę SWOT, upadłości oraz negatywne prognozy.

Podsumowując, informacja gospodarcza to coś znacznie więcej niż tylko dostęp do danych pozwalających na ocenę wiarygodności finansowej kontrahenta, to cały wachlarz narzędzi i usług, które ułatwiają prowadzenie działalności biznesowej. Umożliwiają stałe monitorowanie kontrahenta nie tylko polskiego, ale co ważne również zagranicznego, wspierając tym samym zarządzanie ryzykiem w firmie i pozwalając na szybkie podjęcie odpowiednich działań, gdy tylko wystąpią pierwsze oznaki, zapowiadające możliwe problemy związane ze spłatą należności.

Zatory w płatnościach rosną wraz z gospodarką

Bartosz Widomski

dyrektor sprzedaży eFaktor

Wzrost gospodarczy i PKB na dużym plusie nie mobilizują firm do lepszej kontroli nad terminowością realizowanych przelewów. Zatory płatnicze rosną zamiast maleć, już co drugi przedsiębiorca w ostatnich 6 miesiącach odczuł problemy z tym związane. Małym firmom brakuje determinacji w domaganiu się zapłaty za wykonane usługi i wyprodukowane towary.

Opłacanie należności w ustalonym terminie świadczy o odpowiedzialności gospodarczej przedsiębiorcy i jego rzetelnym podejściu do potrzeb innych przedsiębiorców. Czas wzrostu PKB to dobry moment, żeby podnieść standardy firmy

w tym zakresie. Niestety, pomimo dobrej kondycji gospodarki zatory w płatnościach nie maleją, a wręcz rosną. Z badania wykonanego dla BIG InfoMonitor wynika, że problemów z opóźnionymi o co najmniej 60 dni płatnościami, od odbiorców towarów i usług, doświadczyło w ostatnich 6 miesiącach już 52 proc. przedsiębiorstw. W podobnym badaniu w pierwszym kwartale tego roku ten sam wskaźnik wyniósł 45 proc. (prowadzący firmy, którzy odczuwają opóźnienia płatności). Problem więc narasta, a najbardziej dotkliwy jest dla małych ewentualnie średnich przedsiębiorstw, które nie mają wystarczających zasobów, aby przetrwać długi czas w oczekiwaniu na swoje już zarobione pieniądze. Problem robi się poważny, jeśli trwa to kilka miesięcy.

Pogłębiający się problem

Niestety nie tylko badania, ale i codzienne rozmowy z przedsiębiorcami wskazują na pogłębiający się problem opóźnionych płatności. Dowodem jest też rosnące zapotrzebowanie na faktoring. Przedsiębiorcy wolą podzielić się zyskiem i dostać swoje pieniądze od razu niż czekać dwa lub trzy miesiące, a takie terminy pojawiają się na fakturach. Tym bardziej nie chcą ryzykować, że pieniądze przyjdą jeszcze później niż to określono na dokumencie lub... wcale. W niektórych konfiguracjach faktoring gwarantuje także możliwość przejścia ryzyka niewypłacalności partnera. Przedsiębiorca, który nie dotrzymuje ustalonej daty płatności faktur, powoduje szereg negatywnych konsekwencji u innych płatników. Oni też nie mogą uregulować swoich zobowiązań wobec

partnerów czy podwykonawców, wstrzymują też inwestycje, a nawet rezygnują ze zleceń, jeśli te wymagają poniesienia wcześniej nakładów przygotowawczych. W obecnych uwarunkowaniach rynkowych zapewnienie płynności jest dla wielu małych firm kwestią być albo nie być. Zdarzają się sytuacje, w których długie terminy płatności oraz nieuiszczenie na czas dwóch czy trzech faktur, doprowadziło do bankructwa firmy. Stąd poszukiwanie finansowania zewnętrznego w postaci kredytu czy faktoringu.

Boją się tupnąć nogą

Przedsiębiorcy z sektora MŚP na zatorach płatniczych cierpią najbardziej, ale mają też problem z rygorystycznym domaganiem się, od większych partnerów, terminowych spłat. Dzieje się tak z dwóch powodów. Po pierw-

sze często nie mają rozbudowanych i wystarczająco sprawnych struktur księgowych. Po drugie obawiają się, że częste upominanie biznesowego partnera w sprawie płatności może popsuć ich relacje. Widzimy to na co dzień, bo przedsiębiorcy przychodzący do nas po finansowanie, bardzo często proszą nas, czy wręcz wymagają działań dyscyplinujących wobec ich płatników. Zewnętrznej firmie, rzeczywiście łatwiej jest dyscyplinować kontrahentów w zakresie terminowości przelewów. Jednym z założeń faktoringu jest regularny i systematyczny nadzór nad kontrahentami. Skala problemu rosnących zatorów jest na tyle duża, że coraz więcej firm oczekuje decyzji o przynależności finansowania w 24 godziny, a udzielający finansowania, którzy takich terminów nie są w stanie zagwarantować, tracą udział na rynku.