

BEZPIECZNY OBRÓT GOSPODARCZY

**CZYLI JAK OGRANICZAĆ RYZYKO HANDLOWE
W TRANSAKCJACH KRAJOWYCH I EKSPORTOWYCH**

PORADNIK DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

WYDANIE DRUGIE

Warszawa 2008

Autorzy:

Jacek Kukielka

Marek Matusiak

Jarosław Jaworski

W niniejszym opracowaniu wykorzystano materiały i doświadczenia Coface Poland.

Wydanie II zaktualizowane.

Przygotowanie do druku i druk publikacji zostało współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacyjności oraz Budżetu Państwa.

Komisja Europejska lub osoby występujące w jej imieniu, nie są odpowiedzialne za informacje przedstawione w publikacji. Poglądy wyrażone w publikacji są poglądami autora i nie muszą się pokrywać z działaniami Komisji Europejskiej.

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008

ISBN 978-83-7633-016-7

Wydawca:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

Nakład: 2000 egzemplarzy

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:

Agencja Reklamowo-Wydawnicza Arkadiusz Grzegorzcyk

www.grzeg.com.pl

SPIS TREŚCI

1. Co to jest ryzyko handlowe? <i>Jacek Kukielka</i>	5
1.1. Specyfika transakcji w kredycie kupieckim	5
1.2. Opóźnienia w regulowaniu płatności i niewypłacalności dłużników	5
1.3. Spływ należności a płynność i rentowność firmy	9
1.4. Przegląd metod zabezpieczania ryzyka kredytu kupieckiego	12
2. System oceny ryzyka w firmie <i>Marek Matusiak</i>	15
2.1. Modelowy system oceny ryzyka	15
2.2. Działania profilaktyczne	16
2.3. Monitoring, czyli system ostrzegania	17
2.4. Reakcja na opóźnione należności	18
3. Ocena wiarygodności partnerów handlowych <i>Marek Matusiak</i>	20
3.1. System informacji w firmie	20
3.1.1. Źródła własne	21
3.1.2. Zewnętrzne źródła informacji	21
3.2. Wywiadownia gospodarcza – źródło informacji o potencjale i wiarygodności klienta	22
3.2.1. Kiedy korzystać?	22
3.2.2. Usługi informacyjne wywiadowni	24
3.2.3. Raporty wywiadowni	25
3.2.4. Ocena sytuacji finansowej kontrahenta na podstawie dokumentów finansowych	27
3.3. Wiarygodność partnerów zagranicznych	28
3.3.1. Dodatkowe ryzyka w handlu międzynarodowym	28
3.3.2. Sprawdzanie kontrahentów zagranicznych	29
4. Ocena ryzyka krajów i sektorów w transakcjach międzynarodowych <i>Marek Matusiak</i>	31
4.1. Zasady oceny krajów według Coface (<i>Country Risk Rating</i>)	31
4.2. Zasady oceny sektorów według Coface (<i>Sectoral Risk Rating</i>)	32
4.3. Ocena ryzyka krajów – głównych odbiorców polskiego eksportu	34
4.4. Ocena ryzyka wybranych krajów świata	49
5. Ubezpieczenie należności <i>Jacek Kukielka</i>	55
5.1. Podstawowe zasady ubezpieczenia kredytu kupieckiego	55
5.2. Zdarzenia obejmowane ochroną	61
5.3. Istotne warunki umowy ubezpieczenia	65
5.4. Procedura zawarcia umowy ubezpieczenia	68
5.5. Obsługa umowy ubezpieczenia	70
5.6. Zasady wypłaty odszkodowań	73
5.7. Koszty ubezpieczenia	74
5.8. Korzyści z ubezpieczenia należności	75
5.9. Ubezpieczenie należności eksportowych	76
6. Właściwe zawieranie umów oraz zabezpieczanie wierzytelności <i>Jacek Kukielka</i>	80
6.1. Zasady prawidłowego sporządzania umów	80
6.1.1. Podstawowe regulacje	80
6.1.2. Reguły bezpieczeństwa	83
6.2. Zabezpieczenia należności – charakterystyka najczęściej stosowanych zabezpieczeń rzeczowych i osobistych	84
6.2.1. Od weksła do przelewu wierzytelności	84
6.2.2. Od zastrzeżenia prawa własności po hipotekę	88
6.3. Specyfika zabezpieczania należności od kontrahentów zagranicznych	90

7. Faktoring – bezpieczeństwo i finansowanie <i>Jarosław Jaworski</i>	92
7.1. Definicja usługi faktoringu	92
7.2. Aspekty prawne umowy faktoringowej	93
7.3. Rodzaje produktów faktoringowych	94
7.4. Korzyści wynikające z usługi faktoringowej	97
7.5. Kiedy należy korzystać z usług faktoringowych	99
8. Zarządzanie należnościami w firmie <i>Marek Matusiak</i>	102
8.1. Znaczenie kontroli należności	102
8.2. Zadania wewnętrznego działu windykacji	103
8.3. Rola i miejsce firmy windykacyjnej w procesie odzyskiwania należności	104
8.3.1. Samodzielnie czy z fachowcem?	104
8.3.2. Kryteria wyboru firmy windykacyjnej	106
8.4. Monitoring płatności jako narzędzie szybkiej poprawy spływu należności	109
8.4.1. Technika monitoringu	109
8.4.2. Wymierne korzyści	110
8.4.3. Monitoring to nie wszystko	111
8.5. Zasady skutecznej windykacji przedsądowej	112
8.5.1. Potrzebna jest elastyczność	112
8.5.2. Nie tylko psychologia	113
8.5.3. Windykacja terenowa	113
8.6. Podstawowe oraz niestandardowe narzędzia i metody windykacji należności	114
8.7. Windykacja na drodze sądowej – od przygotowania dokumentów do egzekucji komorniczej ...	115
8.7.1. Polubowne załatwienie powstałego sporu	116
8.7.2. Sprawdzenie przedawnienia	118
8.7.3. Porządek w dokumentach	118
8.7.4. Gdy dokumenty są w porządku	119
8.7.5. Postępowanie nakazowe	121
8.7.6. Postępowanie egzekucyjne	122
8.7.7. Specjalista pomoże	123
8.8. Windykacja należności z zagranicy	124
8.8.1. Na co zwracać uwagę?	124
8.8.2. Podstawy windykacji	125
8.8.3. Samodzielnie czy z pomocą?	128
8.8.4. Kryteria wyboru firmy	128

1. CO TO JEST RYZYKO HANDLOWE?

1.1. SPECYFIKA TRANSAKcji W KREDYCIE KUPIECKIM

Kredyt kupiecki jest najważniejszym kredytem w obrocie gospodarczym. Prawie wszyscy przedsiębiorcy muszą sprzedawać z odroczonym terminem płatności. Tylko w wyjątkowych sytuacjach – przy monopolistycznej pozycji dostawcy wobec odbiorcy – ten pierwszy może pozwolić sobie na sprzedaż na przedpłaty czy za gotówkę. Przy okazji warto zwrócić uwagę na fakt, że często transakcja tzw. gotówkowa, czyli sprzedaż przy natychmiastowej płatności przelewem, która jednak następuje po wysłaniu towarów, wykonaniu usług, tak naprawdę jest również transakcją kredytową, obciążoną ryzykiem.

Innymi słowy z transakcją kredytu kupieckiego mamy do czynienia w sytuacji, gdy sprzedający towary, produkty lub usługi wydaje towar, produkt (wykonuje usługę), natomiast płatność za dostawę (wykonaną usługę) ma nastąpić w określonym terminie po spełnieniu świadczenia przez sprzedającego. Transakcja ta jest nazywana powszechnie **kredytem towarowym** (kredyt udzielony w towarze), **kredytem kupieckim lub handlowym** (z uwagi na to, że powszechnie występuje ona w relacjach handlowych między podmiotami gospodarczymi). Szczególnego podkreślenia warte jest ostatnie spostrzeżenie – transakcja tego rodzaju jest charakterystyczna dla profesjonalnego obrotu towarowego, gdy po obu stronach występują przedsiębiorcy.

Podmiot, który spełnia swe świadczenie wcześniej jest kredytodawcą, natomiast podmiot, którego świadczenie ma być spełnione później – kredytobiorcą.

W momencie spełnienia świadczenia przez sprzedającego, a dokładnie w momencie wystawienia przez niego faktury powstaje **należność**, czyli pewna wartość stanowiąca już majątek sprzedającego, ale jeszcze nie w formie gotówki. To czy należność zamieni się na gotówkę jest niepewne. Dlatego też mówimy o **ryzyku kredytu kupieckiego**.

W związku z tym, że świadczenia stron w transakcji kredytowej nie są spełniane jednocześnie, ten podmiot, który spełnia je w pierwszej kolejności (kredytodawca), ponosi ryzyko niespełnienia świadczenia przez drugą stronę. W razie zaistnienia takiej sytuacji narażony jest on na szkodę. W przypadku kredytu kupieckiego sprzedający może w szczególności utracić płynność i żeby tego uniknąć, musi znaleźć źródło finansowania powstałej należności.

Ryzyko kredytu kupieckiego może być w różny sposób minimalizowane.

1.2. OPÓŹNIENIA W REGULOWANIU PŁATNOŚCI I NIETYCZALNOŚĆ DŁUŻNIKÓW

Z punktu widzenia dostawcy kredytującego swych odbiorców niebezpieczeństwa związane są zarówno z opóźnieniami w regulowaniu należności, jak i następujących po nich przypadkami nietyczalności odbiorców. Przez nietyczalność odbiorcy rozumiemy sytuację, gdy nie jest on już w stanie regulować jakichkolwiek długów. Taki stan często kończy się ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstwa odbiorcy.

Znamienne są statystyki opóźnień w płatnościach oraz dane dotyczące bankructw polskich firm w ostatnich kilku latach.

W oparciu o analizy systematycznie przeprowadzane przez ekspertów można porównać dane dotyczące terminów płatności i opóźnień w Polsce i innych krajach europejskich.

Jeżeli chodzi o łączny realny okres spływu należności, a więc okres między dostawą (wystawieniem faktury) a rzeczywistym wpływem na konto należności za dostawę, to wynosił on w Polsce w 2007 roku przeciętnie 47 dni. Na okres ten składa się średni termin płatności wynoszący 17 dni oraz przeciętne opóźnienie – 17 dni.

Warto porównać te terminy z analogicznymi danymi w wybranych krajach europejskich (w tym samym roku kalendarzowym). I tak łączny czas zapłaty wynosił przeciętnie:

- Włochy – 89 dni
- Francja – 57 dni
- Wielka Brytania – 54 dni
- Belgia – 46 dni
- Austria – 41 dni
- Szwajcaria – 39 dni
- Holandia – 39 dni
- Niemcy – 37 dni
- Szwecja – 36 dni

Przeciętne terminy płatności w tych krajach kształtowały się na poziomie od 66 dni we Włoszech, 43 dni we Francji i 35 dni w Wielkiej Brytanii, do 23 dni w Szwajcarii, 24 dni w Holandii i 25 dni w Niemczech.

Być może bardziej interesujące są również dane dotyczą średnich opóźnień w płatnościach handlowych. W opisywanych krajach europejskich (także w 2007 roku) opóźnienia te wynosiły:

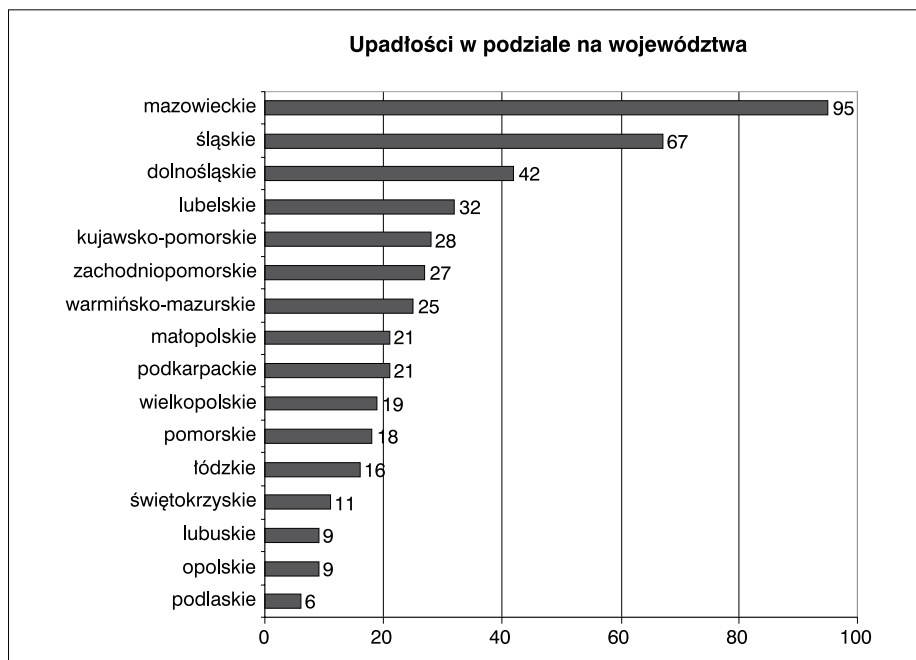
- Szwecja – 8 dni
- Austria – 11 dni
- Niemcy – 12 dni
- Belgia – 13 dni
- Holandia – 17,6 dni
- Szwajcaria – 16 dni
- Wielka Brytania – 19 dni
- Włochy – 23 dni

Bankructwa w Polsce

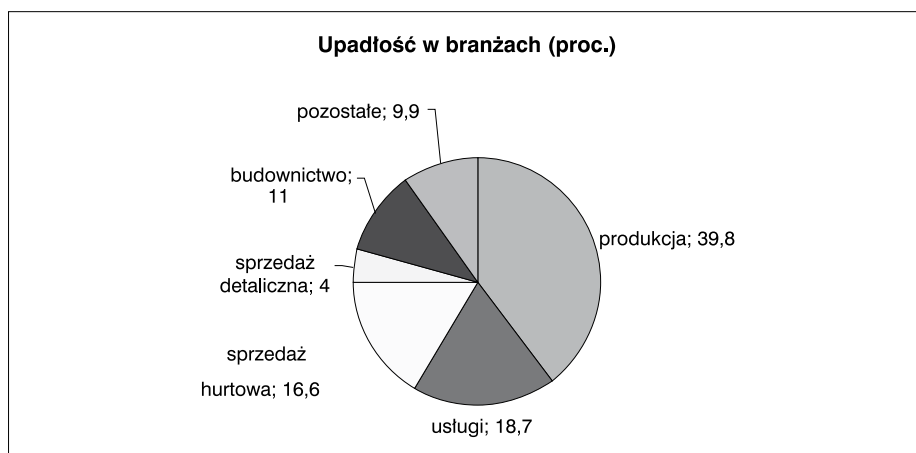
Coface Poland od lat monitoruje liczbę upadłości w Polsce. Wyniki ostatnich lat obrazuje tabela.

Rodzaj postępowania	2004	2005	2006	2007
upadłości w celu likwidacji majątku	889	637	480	377
upadłości z możliwością zawarcia układu	227	156	96	70
Ogółem	1116	793	576	447

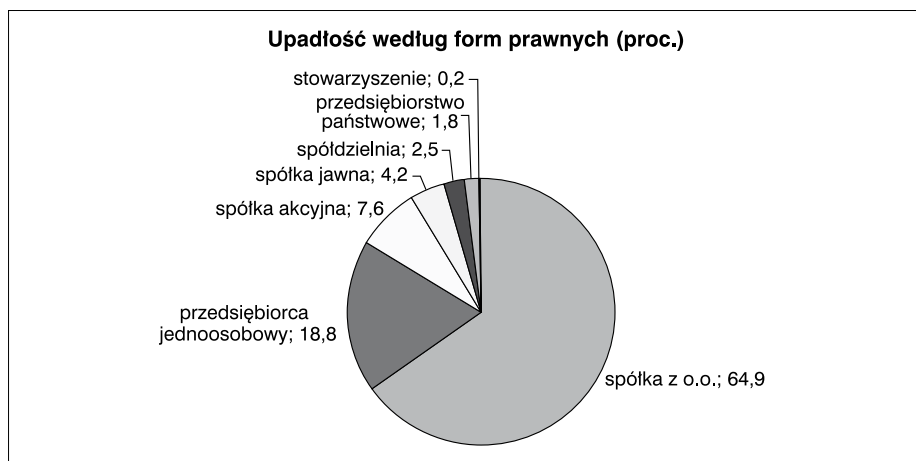
W 2007 r. tradycyjnie najwięcej upadłości miało miejsce na Mazowszu i na Śląsku, zaś najmniej w woj. podlaskim. Taka struktura bankructw jest efektem statystyki – w regionach o największej liczbie upadłości działa też najwięcej firm produkcyjnych i usługowych, a życie gospodarcze z reguły jest bardziej dynamiczne niż w regionach, gdzie liczba bankructw jest znikoma.



Spośród sektorów gospodarki najbardziej narażone na upadłość są przedsiębiorstwa produkcyjne, co pokazuje poniższe zestawienie.



Interesujące jest także zestawienie obrazujące krajobraz upadłościowy ze względu na formy prawne upadłych podmiotów, choć także i w tym przypadku tzw. efekt statystyczny nieco zaciemnia ten obraz. Prowadzenie działalności w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest dużo bezpieczniejsze dla właścicieli, którzy mogą stracić jedynie środki wprowadzone do firmy w postaci udziałów. Jest jednak dużo mniej bezpieczne dla wierzycieli, którzy w przypadku problemów z wypłacalnością takiej spółki mogą dochodzić swych roszczeń jedynie z jej majątku, który często jest niewielki. Właścicielom spółki z o.o. łatwiej jest podjąć decyzję o postawieniu jej w stan upadłości niż osobom prowadzącym działalność jednoosobowo lub w formie spółki jawnej. Jednoosobowy przedsiębiorca czy wspólnik spółki jawnej odpowiada, bowiem również swoim prywatnym majątkiem.

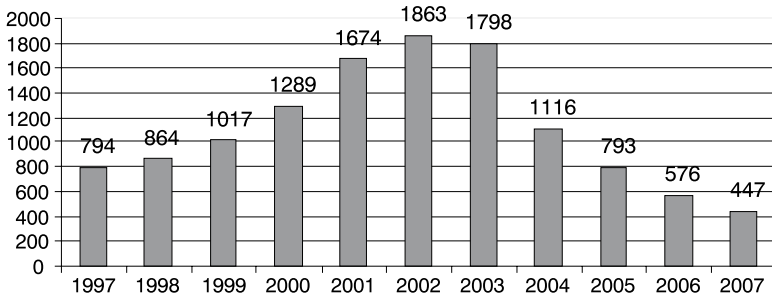


Liczba upadłości w Polsce systematycznie maleje, a wartości osiągnięte w 2007 r. wydają się zadowalające, zwłaszcza w stosunku do wszystkich działających podmiotów gospodarczych, których liczbę szacuje się na 3,5 mln. Tym samym wskaźnik upadłości mierzony liczbą bankructw na 10 000 istniejących firm wynosi dla Polski niespełna 1,3, co plasuje Polskę na czołowym miejscu w Europie. Pod tym względem z Polską może konkurować jedynie Hiszpania, gdzie wskaźnik ten kształtuje się na poziomie 3. Natomiast w innych krajach naszego regionu geograficznego, najniższy wskaźnik upadłości jest w Czechach, gdzie wynosi 47, a następnie w Estonii – 69, na Słowacji – 75, na Litwie – 128, w Słowenii – 135, na Węgrzech – 165, zaś na Łotwie – aż 252.

Niestety, nie jest to pełny obraz polskich upadłości. Liczba rzeczywistych bankructw jest, bowiem znacznie wyższa niż liczba ogłoszonych upadłości. Liczba wniosków o otwarcie postępowania upadłościowego, zwracanych z powodu braków formalnych i umorzeń lub odwołanych, głównie z powodu braku majątku, który mogliby objąć wierzyciele, jest blisko pięć razy większa niż liczba ogłaszanych upadłości. Ponadto wiele firm, zwłaszcza najmniejszych, zamyka swą działalność nie przeprowadzając procesu upadłościowego przed sądem.

Spójrzmy jeszcze na wykres liczby upadłości i układow w Polsce w dłuższej perspektywie (lata 1997–2007).

Upadłości i układy w Polsce w latach 1997-2007 (POSTANOWIENIA)



Wykres ten wymaga krótkiego komentarza. Drastyczny spadek zauważalny w 2004 r. nie jest spowodowany wyłącznie zmniejszeniem liczby upadłości. Jest to również efekt wejścia w życie (od 1 października 2003 r.) nowego prawa upadłościowego. Otóż dane za poprzednie lata obejmują również postanowienia o otwarciu postępowania układowego. W nowym prawie upadłościowym nie ma już postępowania układowego, stąd też pod rządami tego prawa nie ma takich postanowień.

Nie zmienia to faktu, że aktualnie obserwujemy tendencję zmniejszania się liczby ogłaszanych upadłości. Wynika to przede wszystkim z lepszej kondycji polskiej gospodarki w ostatnich latach.

Analicyści są zdania, że liczba bankructw nadal będzie spadać. Ale biorąc pod uwagę wszystkie uwarunkowania, o których była tu mowa, a także fakt, iż po kilku latach dobrej koniunktury gospodarczej musi – co wynika z teorii cykliw koniunkturalnych – nastąpić okres bessy, z ograniczeniem popytu i naturalnym w takich warunkach spadkiem produkcji i wzrostem bezrobocia, co w dającej się przewidzieć perspektywie czasowej może przynieść nieznaczny, ale jednak wzrost liczby bankructw. Innymi słowy nadal 350–450 podmiotów każdego roku zniknąć będzie z gospodarczej mapy naszego kraju. Z oczywistymi negatywnymi konsekwencjami dla ich partnerów biznesowych.

Nie można też pominąć potencjalnego wpływu spowolnienia w krajach wysokorozwiniętych (m.in. amerykański kryzys rynku kredytów hipotecznych) na polską gospodarkę.

1.3. SPŁYW NALEŻNOŚCI A PŁYNNOŚĆ I RENTOWNOŚĆ FIRMY

Zarówno opóźnienia w regulowaniu należności jak i niewypłacalność odbiorcy mają negatywne skutki w odniesieniu do różnych płaszczyzn działalności przedsiębiorstwa dostawcy. Przedstawmy te skutki w sposób trochę uproszczony, ale za to jasno pokazujący wielowymiarowość problemu.

Opóźnienie w regulowaniu należności przez odbiorców uderza w pierwszej kolejności w **płynność** przedsiębiorstwa, a więc w zdolność do regulowania bieżących zobowiązań. To twierdzenie możemy przełożyć na język praktyczny. Bieżące zobowiązania to przede wszystkim zobowiązania wobec dostawców (z tytułu nabycia surowców, materiałów, towarów czy usług), ale też zobowiązania finansowe (np. spłata odsetek i rat kapitałowych kredytów), czy zobowiązania publiczne i wobec pracowników. Każda kategoria zobowiązań bieżących ma inny „ciężar gatunkowy”, jeżeli chodzi o sankcje za brak zapłaty. Zobowiązania publiczne czy zobowiązania wobec banków są zazwyczaj regulowane w pierwszej kolejności, właśnie z uwagi na negatywne skutki braku zapłaty. Można oczywiście dyskutować z bankiem o przedłużeniu terminu spłaty raty kredytu, ale obniża się wtedy wiarygodność takiej firmy w oczach banku, co w przyszłości może ograniczyć dostęp do finansowania. Najczęściej dochodzi do próby opóźnienia płatności zobowiązań wobec dostawców. Tutaj wiele zależy od relacji przedsiębiorcy z dostawcami. Jeżeli jest on ich ważnym partnerem, może uzyskać odroczenie terminu płatności, jeżeli nie, jest narażony na wstrzymanie dostaw, czy niekorzystną zmianę warunków dostaw. Dochodzi, więc do **zatargu z dostawcami**, a wiarygodność przedsiębiorcy w ich oczach obniża się, co może wpłynąć na przyszłe relacje. Gdy okres przeterminowania wydłuża się, najprawdopodobniej dostawcy rozpoczną windykację swych należności, co grozi już bezpośrednio uszczupleniem majątku danej firmy.

Kontynuacja działalności wymaga, więc znalezienia środków na regulowanie bieżących zobowiązań, czyli znalezienia źródła **finansowania należności**. Drobny przedsiębiorca rzadko kiedy posiada wolną gotówkę, czy też zbędny i – co najważniejsze – szybko zbywalny majątek. Dlatego źródłem finansowania należności najczęściej staje się kredyt bankowy (np. kredyt w rachunku bieżącym). Ale co to oznacza dla finansów takiej firmy? Po pierwsze **rosnące koszty finansowe**. Kredyt bankowy jest oprocentowany, a kredyty udzielane przez banki na ratowanie płynności przedsiębiorstwa są zazwyczaj wyżej oprocentowane (wyższe ryzyko dla banku). Odsetki od kredytu to koszty finansowe, które w efekcie **obniżają rentowność** działalności. Dodatni wynik finansowy z działalności operacyjnej zaczyna być „zjadany” przez koszty finansowe. Na rozwój przedsiębiorstwa pozostaje mniej, bo wypracowane zyski oddawane są bankom. Po drugie warto pamiętać, że zaciągnięcie kredytu bankowego ogranicza zdolność do zadłużania. Jeżeli zatem przedsiębiorca myśli o inwestycjach, okazać się może, że jego zdolność do zadłużenia obniżyła się do tego stopnia, że nie będzie mógł pozyskać środków zewnętrznych na finansowanie rozwoju. Zdolność do zadłużenia badana jest nie tylko przez banki, ale również inne podmioty, które stać się mogą kredytodawcami – dostawców, leasingodawców, w pewnym sensie także faktorów.

Oprócz kosztów finansowych przeterminowane należności generują inne, **dodatkowe koszty**. Są to przede wszystkim koszty zajęcia się problemem. Trzeba rozpocząć rozmowy z dłużnikiem, odwiedzić go, trzeba poświęcić mu czas. Gdy polubowna próba odzyskania należności nie przynosi rezultatu, przedsiębiorca myśli o realizacji zabezpieczeń (gdy były ustanowione), o własnej windykacji sądowej (koszty sądowe, prawnika, koszty egzekucji), o zleceniu windykacji (koszty prowizji), czy o sprzedaży wierzytelności (koszty transakcji, sprzedaż poniżej nominalnej wartości wierzytelności). Jak widać z każdym rozwiązaniem związane są koszty, które zazwyczaj nie są przewidywalne przy planowaniu działalności, tworzeniu budżetu.

Opisane koszty dodatkowe mają szczególnie istotne znaczenie w przypadku transakcji z podmiotami zagranicznymi. W tego typu transakcjach zarówno kontakty z dłużnikiem, jak prowadzenie windykacji wymagają zwiększonych nakładów, np. na wynajęcie zagranicznej kancelarii prawnej, zlecenie windykacji międzynarodowej.

Warto również wspomnieć o innym ryzyku związanym z przeterminowanymi należnościami. Ryzyko to nie ma wprost wymiaru finansowego, ale może w istotny sposób zaważyć na funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Chodzi o **relacje z odbiorcą**, który opóźnia się z płatnością. Reakcja na brak zapłaty może być bardzo ostra i kategoryczna (wstrzymanie dostaw, rozpoczęcie windykacji), co może wiązać się z utratą danego odbiorcy. Może on zerwać współpracę z uwagi na niewspółmierność – w jego mniemaniu – reakcji na brak zapłaty. Z drugiej strony obawa przed utratą odbiorcy może prowadzić do zbytnej pobłażliwości wobec niego. Odbiorca bardzo szybko nauczy się (a właściwie to dostawy go tego uczą), że regulowanie należności może być bezkarnie opóźniane. Stanie się to zapewne regułą w kolejnych transakcjach. Reakcja dostawcy musi, więc być wyważona i powinna uwzględniać oba niebezpieczeństwa – utratę odbiorcy, jak i jego „deprawację”. Praktycznie bardzo istotna jest konsekwencja w postępowaniu wobec odbiorców. Jeżeli firma reaguje na brak zapłaty, niech ta reakcja zawsze będzie taka sama niezależnie np. od wartości nieuregulowanej faktury.

Do tej pory była mowa o opóźnieniu w spływie należności, a więc obowiązywało założenie, że w końcu wierzytelność zostaje uregulowana i następuje zamiana należności na gotówkę. Można wtedy zapłacić dostawcom, spłacić kredyt bankowy.

Jednak nie zawsze taka spłata następuje. W przypadku niewypłacalności odbiorcy (rozumianej jako stałe zaprzestanie spłaty długów) firma nigdy nie otrzymuje zapłaty, czyli ponosi **uszczerbek majątkowy**. Uszczerbek ten to przede wszystkim poniesione koszty wyprodukowania, nabycia sprzedawanego dobra. O jego wymiarze może świadczyć następujący przykład: przy założeniu, że marża handlowa sprzedawcy wynosi 5 proc., brak uregulowania faktury opiewającej na wartość 100 jednostek, powoduje uszczerbek w wysokości 95 jednostek. Żeby uzyskać środki na pokrycie tych 95 jednostek należy zwiększyć sprzedaż o blisko 2000 jednostek – wtedy uzyskana marża (100 jednostek czyli 5 proc. z 2000) pokryje uszczerbek. Pamiętać przy tym trzeba, że nawet tak drastyczne zwiększenie sprzedaży nie daje dodatkowego zysku firmie, lecz pozwala jedynie pokryć uszczerbek powstały w wyniku nieuregulowania należności. W dodatku łatwo powiedzieć „trzeba zwiększyć sprzedaż”, ale praktycy gospodarczy doskonale zdają sobie sprawę, jak jest to trudne – pozyskać nowych odbiorców, zwiększyć dostawy do dotychczasowych odbiorców, a wszystko to przy założeniu, że należności z tytułu zwiększonej sprzedaży zostaną uregulowane.

Niewypłacalność odbiorcy często oznacza w praktyce ogłoszenie jego upadłości. Jak wiadomo z praktyki nie ma co liczyć na zaspokojenie z masy upadłości, gdyż należność firmy jest zaspokajana zazwyczaj w trzeciej kolejności, a zaspokojenie długów z pierwszych dwóch kategorii najczęściej wyczerpuje majątek dłużnika. Jeżeli dochodzi do zawarcia układu z dłużnikiem, jego efektem jest umorzenie części należności i rozłożenie na raty płatności pozostałej części. W takiej sytuacji producent otrzymujemy, w zakresie nie umorzonych części, znów jedynie obietnicę uzyskania płatności.

Z niewypłacalnością odbiorcy ma się również do czynienia w przypadku przeprowadzenia egzekucji komorniczej, która nie przyniosła pełnego zaspokojenia wierzytelności. W takiej sytuacji można wprawdzie teoretycznie ponownie wszcząć egzekucję po jakimś czasie (np. po kilku miesiącach licząc na to, że dłużnik ma już jakiś majątek), jednak w chwili zakończenia bieżącej egzekucji należność nie odzyskana jest uznawana za straconą.

1.4. PRZEGLĄD METOD ZABEZPIECZANIA RYZYKA KREDYTU KUPIECKIEGO

Podmiot ponoszący ryzyko transakcji kredytowej może w różny sposób ograniczać to ryzyko. Istnieje kilka podstawowych sposobów jego ograniczenia, wszystkie w oparciu na głównych metodach zarządzania ryzykiem. Oczywiście metody te często są stosowane łącznie.

Unikanie ryzyka – niewątpliwie skuteczny sposób zarządzania ryzykiem, jednak nie zawsze możliwy do zastosowania. Sprzedający towary mógłby uniknąć ryzyka związanego z transakcjami kredytowymi, gdyby zawsze sprzedawał za gotówkę. Jak już wspomniano, tylko w nielicznych przypadkach dostawcy mogą sobie pozwolić na stosowanie takich reguł (monopol sprzedającego, bardzo duża przewaga popytu nad podażą).

Pozostawienie ryzyka na własnym rachunku – jest to również jeden ze sposobów podchodzenia do problemu ryzyka transakcji kredytowych. Co więcej jest to sposób dosyć często stosowany. Dostawca, mając świadomość ponoszenia ryzyka albo też nieświadomie, pozostawia ryzyko na własnym rachunku. Może to wynikać z bardzo pozytywnych doświadczeń w dotychczasowej współpracy z kontrahentami, wiary w ich uczciwość, braku możliwości zabezpieczenia ryzyka w inny sposób, ale też taka decyzja może być skutkiem niewiedzy czy życzeniowego stosunku do rzeczywistości.

Pozostawienie ryzyka na własnym rachunku może być związane z decyzją o samoubezpieczeniu (*self insurance*), czyli o **tworzeniu wewnętrznego funduszu ryzyka**, z którego finansowane będą straty powstałe w wyniku ziszczenia się ryzyka operacji kredytowych. Tak więc przedsiębiorstwo sprzedające w kredycie kupieckim, decyduje się na odkładanie części zysków na taki fundusz. Fundusz ryzyka spełni swoją rolę, jeżeli wysokość strat jest w dużym stopniu przewidywalna – wtedy wiadomo, jakie pieniądze trzeba przeznaczyć na pokrycie strat. W przypadku wystąpienia strat w wysokości przekraczającej przewidywaną wielkość, wewnętrzny fundusz ryzyka tylko w części spełni swoją rolę.

Kontrola ryzyka – ta metoda zarządzania ryzykiem polega na podejmowaniu działań w celu zmniejszenia prawdopodobieństwa zaistnienia szkody (zapobieganie stratom) albo w celu zmniejszenia wysokości potencjalnych szkód (minimalizacja strat). W odniesieniu do ryzyka charakteryzującego transakcje kredytowe do działań zapobiegających stratom zaliczymy:

- sprawdzanie wiarygodności kontrahenta przed podjęciem decyzji o zawarciu z nim transakcji kredytowej; sprawdzanie może polegać na stosowaniu okresu próbnego we współpracy (dostawca towarów wymaga od odbiorcy, aby kilka razy zakupił on towary za gotówkę), analizie dokumentów kontrahenta – prawnych (np. wypis z rejestru handlowego), finansowych (np. bilansów, rachunków zysków i strat) czy też zewnętrznych opinii o kontrahencie (opinie bankowe, bazy danych, wywiad środowiskowy), sprawdzaniu kontrahenta poprzez wywiadownię gospodarczą; kluczową kwestią jest tutaj dostępność i wiarygodność informacji do oceny kontrahenta,

- limitowanie ryzyka poprzez system limitów kredytowych ograniczających maksymalny stan należności od danego kontrahenta,
- monitorowanie wiarygodności kontrahenta w czasie realizacji transakcji kredytowej; monitorowanie może polegać np. na analizie dotychczasowej współpracy, okresowej ocenie sprawozdań finansowych kontrahenta, stałym kontakcie z klientem,
- wprowadzenie, w przedsiębiorstwie dostawcy, wewnętrznych procedur zarządzania ryzykiem kredytowym; procedury te obejmują między innymi tryb podejmowania decyzji o kredytowaniu kontrahenta (w tym limity kwotowe dla poszczególnych szczebli decyzyjnych), odpowiedzialność za podjęte decyzje, sposób postępowania w sytuacji gdy ryzyko się ziszcilo, czyli gdy dłużnik nie spełnia swego świadczenia,
- jasne i precyzyjne uregulowania umowne dotyczące transakcji kredytowej; często dobra umowa jest lepszym zabezpieczeniem niż cały sztab kontrolujących ryzyko, oczywiście niebagatelne znaczenie ma tutaj realna możliwość dochodzenia swych praw z umowy, co dla dostawcy oznacza posiadanie odpowiednich procedur windykacyjnych oraz ludzi do ich realizacji.

Powyższe działania dają w efekcie również zmniejszenie potencjalnych strat, jednak najważniejszym instrumentem służącym zmniejszeniu strat jest zabezpieczenie majątkowe. Dostawca może wymagać od kontrahenta przedstawienia zabezpieczenia jednak nie we wszystkich relacjach takie żądanie jest możliwe. Dostawca może wywierać nacisk na odbiorcę przedstawienie zabezpieczenia wyłącznie wtedy, gdy ma on silniejszą pozycję w relacji z odbiorcą (np. oferuje sprzedaż towarów, dla których nie ma bliskich substytutów na rynku). W przeciwnym przypadku odbiorca poszuka po prostu innego dostawcy, niestawiającego takich wymagań. Zmniejszeniu potencjalnych strat służą też szybkie i skuteczne procedury odzyskiwania należności. Czynności mające na celu odzyskanie należności mogą być wykonywane siłami własnymi dostawcy (własne służby prawne, windykacyjne) albo też mogą być zlecane na zewnątrz – podmiotom świadczącym usługi w tym zakresie.

Transfer ryzyka – metoda zarządzania ryzykiem polegająca na przeniesieniu ryzyka na inny podmiot. Możemy mówić o takim transferze, np. gdy sprzedający towary w kredycie kupieckim zawrze umowę faktoringu pełnego (bez regresu). Następuje wtedy przeniesienie ryzyka na faktora nabywającego faktury od sprzedawcy. Podobny transfer mamy w przypadku sprzedaży należności.

Dystrybucja ryzyka – dystrybucja ryzyka polega na wprowadzeniu mechanizmu rozłożenia skutków ziszczenia się ryzyka na kilka podmiotów. W efekcie dostawca ponosi mniejszą stratę. Z dystrybucją ryzyka mielibyśmy do czynienia np. w przypadku, gdy podmioty z jednej grupy tworzą wspólny fundusz ryzyka, z którego będą pokrywane ich straty spowodowane niewypłacalnością odbiorców.

Ubezpieczenie ryzyka – ta metoda zabezpieczania ryzyka transakcji kredytowej zawiera w sobie kilka z powyżej wymienionych metod. Mamy tutaj transfer ryzyka na ubezpieczyciela, kontrolę ryzyka (działania zakładu ubezpieczeń, wymogi stawiane kredytodawcy w umowie ubezpieczenia), jak i dystrybucję ryzyka (np. poprzez reasekurację dokonywaną przez zakład ubezpieczeń).

Oprócz powyższych, klasycznych wręcz, metod zabezpieczania ryzyka kredytu kupieckiego należy wspomnieć o innych, mniej popularnych, jak np. **sekurytyzacja należności handlowych** (*ABS – Asset Backed Security*). W skrócie polega ona na transferze części aktywów (właśnie należności) do specjalnie powołanego podmiotu (tzw. *SPV – Special Purpose Vehicle*), który to podmiot emituje obligacje lub inne papiery wartościowe zabezpieczone należnościami. Środki uzyskane z emisji papierów wartościowych przeznaczone są na zapłatę dostawcy za transfer należności, dzięki czemu uzyskuje on finansowanie. Z kolei nabywcy obligacji czy papierów, w przypadku gdyby emitent (SPV) nie wykupił papierów w terminie, mogą zrealizować swoje prawa z zabezpieczenia, tzn. zaspokoić się z wierzytelności handlowych. Oczywiście jakość tych wierzytelności stanowi o wartości zabezpieczenia emisji. Bezpieczeństwo emisji najczęściej znajduje swoje odzwierciedlenie w ratingu nadawanym przez agencje ratingowe.

WARTO ZAPAMIĘTAĆ: Ryzyka działalności gospodarczej nie da się wyeliminować – istnieje ono zawsze, niezależnie od stopnia zaawansowania każdego biznesu, o czym dobitnie świadczą odnotowywane bankructwa światowych i polskich potentatów przemysłowych. Z tym jednak, iż prawdopodobieństwo porażki biznesowej jest funkcją wielkości firmy i biznesowego doświadczenia jej właściciela.

Ryzyka upadłości nie da się wprawdzie wyeliminować, ale można je zdecydowanie ograniczyć. I nie wymaga to ani znajomości tajemnych zakłęć, ani też obracania się w kręgu elit władzy. Wystarczy do tego rozwaga przy podejmowaniu decyzji biznesowych, niezbędna ostrożność w nawiązywaniu nowych kontaktów z partnerami gospodarczymi oraz znajomość elementarnych metod zabezpieczających przed nieuczciwością kontrahentów – co zdarza się relatywnie rzadko – lub stratami wynikającymi z dającego się przewidzieć pogorszenia ich standingu finansowego, z czym we współczesnych relacjach zetknąć się można prawie na co dzień.

2. SYSTEM OCENY RYZYKA W FIRMIE

Ryzyko jest nieodłączną cechą każdej działalności, bo przecież każde przedsięwzięcie zakończyć się może niepowodzeniem. Mniej lub bardziej bolesnym. Dobrze, jeśli kończy się jedynie na rozczarowaniu lub stresie.

W działalności biznesowej rozczarowania trafiają się równie często jak w każdej innej sferze, ale z reguły towarzyszą im realne i wymierne straty finansowe, a w drastycznych przypadkach dochodzi nawet do bankructwa firmy. Jest to zjawisko częstsze niż wydaje się na pierwszy rzut oka.

W biznesie ryzyka nie da się uniknąć. Przecież mimo najlepszych badań rynkowych i profesjonalnie prowadzonych akcji marketingowych trudno przewidzieć, czy wprowadzany właśnie nowy produkt sprawdzi się na rynku – a tego typu przykłady można mnożyć. Równocześnie jednak jest wiele biznesowych działań, których ryzyko można wydatnie ograniczyć, a przedsiębiorcy coraz częściej wykorzystują istniejące możliwości. Zwłaszcza w sferze zarządzania należnościami.

Wbrew pozorom problem bezpieczeństwa biznesowego nie ogranicza się wyłącznie do umiejętnego wychwycenia zwykłych oszustów czy naciągaczy. Przecież każdy z dobrych dziś klientów – bardzo dobrych to zresztą również dotyczy, ale w znacznie mniejszym stopniu – w przyszłości może mieć czasowe trudności z utrzymaniem płynności finansowej, co negatywnie wpłynie na stopień realizowania jego zobowiązań w stosunku do swoich kontrahentów. Pół biedy, jeśli będą to kłopoty czasowe. Trzeba jednak być przygotowanym nawet na zdarzenia o znacznie poważniejszych konsekwencjach.

Dlatego właśnie nie można nie doceniać prowadzenia systematycznej oceny ryzyka w firmie. Ocena ryzyka jest elementem systemu zarządzania należnościami, na który składają się działania profilaktyczne, system ostrzegania oraz reagowania na sygnały o dostrzeżonych nieprawidłowościach.

2.1. MODELOWY SYSTEM OCENY RYZYKA

Jeśli całe ryzyko finansowe związane z należnościami firmy przyjąć jako 100 proc., to do jego eliminacji przyczynia się:

- ocena własna kontrahenta – w 10 proc.,
- efekt pracy wywiadowni gospodarczej – w 10 proc.,
- profesjonalny nadzór prawny – w 10 proc.,
- właściwie sformułowana umowa – w 10 proc.,
- zastosowane skuteczne zabezpieczenia – w 15 proc.,
- monitoring kredytu – w 10 proc.,
- monitoring płatności – w 10 proc.,
- własna windykacja należności – w 15 proc.,
- windykacja zewnętrzna – w 10 proc.

W dotychczasowej praktyce najczęściej eliminacja ryzyka sprowadza się do oceny własnej oraz konsultacji prawnych. Tym samym statystycznie rzecz ujmując eliminuje się jedynie 20 proc. hipotetycznego ryzyka. Trudno to uznać za obiektywną podstawę zmierzającą do ograniczenia ryzyka biznesowego.

2.2. DZIAŁANIA PROFILAKTYCZNE

Każda firma powinna przywiązywać dużą wagę do działań poprzedzających nawiązanie współpracy z nowym partnerem. To banalne stwierdzenie nie wydaje się już tak oczywiste, gdy sprawdzi się przygotowywane przez niezależne ośrodki raporty – na przykład o przyczynach nieściągalności długów. Łatwo się wówczas przekonać, że nie do rzadkości należą przypadki, w których odbiorcą towaru okazała się nieistniejąca firma lub od partnera nie sposób wyegzekwować należności, bowiem nie tylko nie ma on konta bankowego, ale i – od strony formalno-prawnej – nie dysponuje żadnym majątkiem, który można obciążyć, a ewentualne poniesione straty finansowe mogą być brzemiennie w skutkach.

Działania profilaktyczne powinny się koncentrować na badaniu wiarygodności potencjalnego kontrahenta, co także jest czynnością co najmniej dwuwarstwową. W pierwszym rzędzie chodzi o sprawdzenie, czy przedsiębiorstwo, z którym firma zamierza podjąć współpracę produkcyjną lub usługową, w ogóle istnieje, czy jest zarejestrowane, czy działa pod wymienionym adresem etc. Niekiedy w tej profilaktyce opłaca się wprowadzić kolejny szczebel sprawdzający i podjąć próbę ustalenia, czy reprezentujące sprawdzany podmiot gospodarczy osoby – zwłaszcza, jeśli są jego właścicielami lub znaczącymi udziałowcami – nie działali w przeszłości w innych podmiotach, które już nie istnieją ze względu na ogłoszenie upadłości, albo też nadal równolegle nie działają w innych podmiotach o podejrzanej strukturze własnościowej, nie dających się prześledzić kontaktach biznesowych etc.

Gdy istnieje potwierdzenie, iż sprawdzana firma rzeczywiście istnieje, należy we własnym interesie zapoznać się z jej sytuacją finansową – oczywiście działania te mogą być realizowane równocześnie z potwierdzaniem jej podstawowych danych formalno-prawnych. Może to uchronić, nawet w niedalekiej przyszłości, od łatwych od uniknięcia strat.

Przy gromadzeniu informacji trzeba korzystać z własnych, wewnętrznych źródeł firmy, jak i coraz liczniejszych zewnętrznych. Do grona tych pierwszych zaliczyć można przede wszystkim działy (lub komórki) handlowe i finansowe, natomiast wśród zewnętrznych na szczególną uwagę zasługują sądy rejestrowe, biura informacji gospodarczej, środki masowego przekazu i w coraz większym stopniu Internet.

Profilaktyka jest wskazana także po tym, jak podjęta została decyzja o nawiązaniu współpracy – przede wszystkim w trakcie podpisywania kontraktu. Niezależnie od tego, że sama umowa powinna być sporządzona według ustalonych i sprawdzonych wzorów, warto wprowadzić do niej dodatkowe zabezpieczenia formalne i materialne, co może mieć de-

cydujące znaczenie przy ewentualnej egzekucji jej warunków, jeśli nowy partner nie przestrzega któregokolwiek z nich.

Warto też – co w obecnej rzeczywistości gospodarczej ma pierwszoplanowe znaczenie – wypracować obiektywne procedury przyznawania kredytu kupieckiego. Warunkiem sine qua non jest jednak konsekwentne przestrzeganie tych zasad, bowiem jakiegokolwiek odstępstwa od przyjętych założeń niosą niebezpieczeństwo finansowych komplikacji.

2.3. MONITORING, CZYLI SYSTEM OSTRZEGANIA

Monitoring kontrahenta, jako skuteczny system wczesnego ostrzegania, wykorzystywany jest najczęściej do ustalenia i weryfikowania warunków udzielonego kredytu kupieckiego, śledzenia kondycji mało wiarygodnego kontrahenta, a także przy rozważaniu decyzji o zwiększeniu zakresu współpracy.

Monitorowanie sytuacji kontrahenta, zwłaszcza finansowej, powinno się zaczynać bezpośrednio po podpisaniu z nim umowy. Monitoring płatności firmy jest istotnym elementem zarządzania należnościami, bowiem od sprawności tego procesu w dużej mierze może zależeć czy dana płatność zostanie zrealizowana w terminie.

Zakres takiego monitoringu może być wąski – i dotyczyć jego niewypłacalności – lub kompleksowy – i wówczas jest to tzw. monitoring finansowy. Ten pierwszy dostarcza informacji o pogorszeniu sytuacji w badanej firmie, między innymi o złożeniu wniosku o upadłość, otwarciu postępowania, wycofaniu wniosku czy ogłoszeniu upadłości, zaś drugi – poza takimi samymi informacjami dostarcza dodatkowo dane finansowe, ocenę firmy oraz sugestie w zakresie wysokości proponowanego kredytu kupieckiego.

W ramach monitoringu nadzorować trzeba również spływ należności – ma to na celu zapobieganie powstawaniu należności przeterminowanych mających zdecydowanie największy wpływ na utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Utrata płynności finansowania naraża na szukanie innych źródeł finansowania. Często jest to kredyt bankowy, którego uzyskanie wiąże się z wysokimi kosztami w postaci prowizji, odsetek, a także opłat związanych z ustanowieniem zabezpieczenia.

Do podstawowych elementów monitoringu należy upewnienie się co do odbioru przez kontrahenta przesłanej faktury VAT oraz potwierdzenie zawartych w niej danych – oczywiście należy to robić przed datą wymagalności. W terminie płatności wskazany jest kontakt telefoniczny z partnerem, traktowany jako przypomnienie o spłacie należności. Jeśli płatność nie wpłynęła na konto lub nie dotarł przekaz pocztowy, w terminie 7–14 dni – zależy to od własnego rozeznania i wewnętrznych ustaleń w firmie – należy ponowić kontakt telefoniczny upominający partnera, czemu towarzyszyć może oficjalne pismo dotyczące tej samej kwestii.

Monitoring – jeśli dotychczasowe działania nie przyniosły oczekiwanego skutku – kończy się przygotowaniem danych do windykacji.

2.4. REAKCJA NA OPÓŹNIONE NALEŻNOŚCI

Opóźnienie spłaty należności w stosunku do ustalonego terminu jest sygnałem, że kontrahent nie chce lub aktualnie nie jest w stanie zrealizować płatności. Dla wierzyciela nie powinno mieć znaczenia czy brak realizacji płatności wynika ze złej woli dłużnika, czy też zbiegu niekorzystnych dla niego okoliczności. Także ewentualne sentymenty mogą odgrywać jedynie rolę drugoplanową, bowiem ważne jest doprowadzenie do odzyskania należności.

Opóźnienie spłaty należności to zła informacja, która wymaga wręcz natychmiastowej reakcji. Bardzo często od szybkości podjętych działań zależy skuteczność odzyskania należności. W tym wypadku czas może się liczyć nawet podwójnie. Istotą tych działań jest z jednej strony dotarcie do osoby lub osób decyzyjnych w firmie zalegającej z zapłatą, a z drugiej – umiejętne wpłynięcie na wolę dłużnika spłaty danej należności. Dobrze – o ile jest to ważne dla przyszłych stosunków handlowych – by zostały przy tym zachowane dobre stosunki między partnerami.

Pierwszą reakcją na niedotrzymanie terminu płatności może być kolejne przypomnienie o tym fakcie, co jednak z reguły okazuje się nieskuteczne. Jeśli dłużnik nie wywiązuje się z realizacji zobowiązań, trzeba uruchomić system nacisków, uwzględniający stopniowe zwiększanie presji. Ich skuteczność jest funkcją profesjonalności kontaktu z dłużnikiem.

Jeżeli firma zdecyduje się na odzyskanie danej należności – a powinna to robić w absolutnie każdym tego typu przypadku – opornego dłużnika czeka windykacja zaległej płatności. W przypadku braku skuteczności takich działań trzeba podjąć windykację przesądową i – jeśli trzeba – również sądową, zaś po korzystnym dla wierzyciela wyroku – egzekucję długu.

Droga odzyskiwania należności może być długa i wyboista. Można ją pokonywać o własnych siłach, albo też skorzystać z pomocy wyspecjalizowanej firmy. Taka pomoc okazać się może niezbędna zwłaszcza w sytuacji, gdy polubowne działania windykacyjne nie przyniosą skutku i dla odzyskania własnych pieniędzy trzeba będzie skorzystać z bardziej profesjonalnych środków nacisku, a być może także właśnie skierować sprawę na drogę sądową.

Warto nawiązać współpracę z wyspecjalizowaną firmą windykacyjną, a więc taką, która dysponuje niezbędnym zapleczem technicznym i zatrudnia doświadczonych pracowników. Dobrze, jeśli taka firma posiada sieć placówek na terenie całego kraju, bo wówczas łatwiej i szybciej można dotrzeć do dłużnika, a jeszcze lepiej – gdy ma również swoje delegatury w innych krajach, bowiem wówczas ten sam partner biznesowy może się zająć windykacją długów od kontrahentów zagranicznych.

Byłoby wskazane, by taka firma dysponowała własną kancelarią prawną wyspecjalizowaną w prowadzeniu spraw gospodarczych lub na co dzień ściśle współpracowała z taką kancelarią, która w razie potrzeby reprezentowałaby przedsiębiorstwo po skierowaniu sprawy na drogę sądową.

W zależności od podjętej decyzji strategicznej – taki partner może działać jako pomocnik uzupełniający wewnętrzne komórki firmy zajmujące się szeroko rozumianym monitoringiem płatności i windykacją należności przeterminowanych, może także przejąć całość działań związanych z zarządzaniem należności przedsiębiorstwa.

WARTO ZAPAMIĘTAĆ: Dbłość o bezpieczeństwo – zwłaszcza finansowe – własnej firmy wymaga prowadzenia działań profilaktycznych pozwalających na sprawdzenie każdego partnera biznesowego na każdym szczeblu podjętej współpracy – począwszy od zapoznania się z jego dotychczasową działalnością, jego kondycją finansową, przez stosowanie systemu zabezpieczeń formalnych i materialnych zawartej transakcji i monitorowanie jej przebiegu, aż po stworzenie zaplecza pozwalającego na skuteczną windykację ewentualnej należności, której płatność została przeterminowana.

3. OCENA WIARYGODNOŚCI PARTNERÓW HANDLOWYCH

Bezpieczeństwo zawieranych transakcji nabiera podstawowego znaczenia szczególnie w sytuacji wysokiego ryzyka niewypłacalności licznych firm działających na rynku. Wprawdzie odnotowuje się coraz mniej bankructw polskich firm, ale równocześnie rozwija się współpraca z przedsiębiorstwami zagranicznymi, o których często nic nie wiadomo.

Trudno wyobrazić sobie sytuację, w której jakikolwiek podmiot gospodarczy mógłby funkcjonować bez współpracy z kooperantami i odbiorcami wyrobów gotowych, a także bez zebranych przez siebie informacji na temat funkcjonowania rynku, jego potrzeb i preferencji. Jeśli pominąć sytuacje wyjątkowe – bo takie, choć rzadko, zdarzają się zawsze i wszędzie – jest to po prostu niemożliwe. To zaś oznacza, że każda firma uzależniona jest od szeregu czynników zewnętrznych, których oddziaływanie ma olbrzymi wpływ na powodzenie przedsięwzięć biznesowych.

Często zdarza się, iż wpływ ten ma charakter decydujący nie tylko na rozwój danego przedsiębiorstwa, ale wręcz na jego dalsze istnienie. W przypadku firm niewielkich, zatrudniających kilku czy kilkunastu pracowników, taki czynnik decydujący o „być albo nie być” może tkwić w jednej decyzji. Bywa, że jest to ryzyko związane z podjęciem produkcji wyrobu, który, mimo wcześniejszych pozytywnych badań rynku, nie znajduje uznania u klientów – wówczas uznać to można za pech. Znacznie częściej jednak trudności w funkcjonowaniu firmy związane są z zawarciem kilku – a nawet jednej – nietrafnej transakcji, gdy okazuje się, iż klient nie chce, albo nie jest w stanie zapłacić za dostarczony towar. Może to bowiem oznaczać utratę płynności finansowej przedsiębiorstwa, a w krańcowym przypadku – jego niewypłacalność i nieuchronne bankructwo.

Dotyczy to zresztą nie tylko małych firm. Łatwo się o tym przekonać analizując statystyki ostatnich lat, gdy degradacja dużych i renomowanych przedsiębiorstw szczytujących się wieloletnią tradycją i dobrą marką – od sytuacji pełnej wypłacalności do jej utraty i ogłoszenia upadłości lub rozpoczęcia postępowania układowego – następowała nie w ciągu lat, ani nawet miesięcy – lecz tygodni. Spotkało to między innymi Stocznnię Szczecińską, zielonogórski Zastal, Rafinerię Glimar, branżowych potentatów budowlanych Piasecki Budownictwo i Maxer, Air Polonia, jednego z największych naszych producentów wód mineralnych i soków Hellena czy giełdowe spółki Beton-Stal, Clif, Pażur, Apexim, Espebepe, a także dziesiątki, a nawet setki innych przedsiębiorstw.

3.1. SYSTEM INFORMACJI W FIRMIE

W każdej firmie nawet, jeśli nie istnieje w niej zajmująca się tym wyspecjalizowana komórka, działa system informacji o partnerach i potencjalnych kontrahentach biznesowych. Każda wpływająca faktura zawiera szereg informacji o partnerze (choćby jego nazwę i adres), z jego wizyty w firmie też można wyciągnąć pewne dane (na przykład numer rejestracyjny

i marka samochodu, jakim się posługuje). Są to niekiedy informacje o olbrzymiej wadze, najczęściej jednak mające z pozoru niewielkie znaczenie. Ale wszystkie one powinny być systematycznie gromadzone, bowiem im więcej jest znanych danych, szczegółów, a nawet plotek – tym trudniej o popełnienie błędu przy ocenie wiarygodności partnera i jego standingu finansowego. I tym łatwiej – w sytuacji, gdy kontrahent po zawarciu umowy z jakichkolwiek względów nie wywiązuje się z płatności – doprowadzić do skutecznej windykacji wierzytelności.

3.1.1. Źródła własne

Najważniejszym źródłem pozyskiwania jest własny dział handlowy oraz dział finansowy, tam dociera kwintesencja informacji związanych z dotychczasową wzajemną współpracą. Warto sobie uświadomić, że w wewnętrznych działach – zwłaszcza finansowym – gromadzona jest dokumentacja dotycząca głównie już znanych klientów, z którymi współpraca kiedyś już została podjęta. Jeśli zgromadzona dokumentacja dotyczy okresu sprzed kilku lub nawet kilkunastu miesięcy, stanowić może jedynie punkt wyjścia nowego sprawdzania, bo sytuacja takiego kontrahenta mogła w międzyczasie ulec diametralnej wręcz zmianie.

Dział handlowy i finansowy, to istotne, ale nie jedyne źródła informacji. Może się na przykład zdarzyć, że któryś z pracowników zna kogoś w „prześwietlanej” firmie, kto w trakcie choćby spotkań towarzyskich dzieli się spostrzeżeniami na temat własnego miejsca pracy. Może być tak, że ktoś z zainteresowanych natknął się na pozytywne lub negatywne opinie o tej firmie lub sposobach prowadzenia przez nią biznesu. To także może stanowić potwierdzenie dotychczasowych spostrzeżeń lub dać impuls do podjęcia dodatkowych wyjaśnień. Przykłady takie można mnożyć, bo możliwości pozyskiwania informacji jest bardzo wiele.

3.1.2. Zewnętrzne źródła informacji

Służyć do tego mogą także informacje zbierane z różnych źródeł zewnętrznych. Za podstawowe źródło uznać trzeba sąd, gdzie zapoznać się można z wszelkimi danymi rejestrowymi, a także biura informacji gospodarczej.

Trzeba pamiętać, że coraz więcej firm ma swoje witryny internetowe, często o danym partnerze sporo też można się dowiedzieć z witryn jego konkurentów biznesowych, albo też za pośrednictwem wyszukiwarki. Dobrym źródłem pozyskania informacji – zwłaszcza, jeśli potencjalny partner boryka się z kłopotami finansowymi – mogą być także giełdy wierzytelności czy ogłoszenia o sprzedaży lub zakupie wierzytelności publikowane w prasie i w Internecie. Dobrym źródłem informacji – zwłaszcza o klientach, którzy zalegają ze spłacaniem swoich należności – są biura informacji gospodarczej. W polskiej praktyce funkcjonują trzy takie instytucje, a mianowicie Europejski Rejestr Informacji Finansowej BIG, InfoMonitor BIG oraz Krajowy Rejestr Długów BIG. Warto także na bieżąco śledzić publikacje prasowe dotyczące danej branży, analizować przeprowadzane przez różne instytucje rankingi firm, korzystać z doniesień poczty pantoflowej. Możliwości takie są wręcz nieograniczone.

Obiektywnie najlepsze wyniki daje połączenie własnych obserwacji i wniosków dokonywanych w oparciu o wewnętrzne zaplecze firmy, z informacjami zebranymi ze źródeł zewnętrznych. Dopiero, bowiem połączenie tych dwóch płaszczyzn działania pozwoli na w miarę obiektywne, bo bardziej gruntowne „prześwietlenie” potencjalnego partnera. Nie ma się co przy tym jednak łudzić – system gwarantujący całkowite bezpieczeństwo podejmowanych decyzji biznesowych po prostu nie istnieje.

Wspomniane bardziej gruntowne zaznajomienie się z kondycją kontrahenta – nie tylko finansową, ale także pozwalającą usytuować go na mapie potencjalnych gospodarczych kontaktów – możliwe jest po zasięgnięciu opinii z wywiadowni gospodarczej, która – zgodnie z nazwą – zajmuje się zbieraniem wszelkich informacji związanych z wszechstronną oceną wskazanego jej podmiotu gospodarczego.

Korzystanie z usług wywiadowni wiąże się wprawdzie z koniecznością poniesienia kosztów sprawdzenia jej zasobów informacyjnych, ale nakłady z reguły bywają niewspółmierne w stosunku do efektów zawarcia kontraktu lub podjęcia współpracy z niewiarygodnym partnerem. Nie wspominając o oszczędzaniu czasu własnego lub własnych pracowników na samodzielne i z reguły nieprofesjonalne zbieranie informacji z wszelkich zewnętrznych źródeł ich pozyskiwania.

3.2. WYWIADOWNIA GOSPODARCZA – ŹRÓDŁO INFORMACJI O POTENCJALE I WIARYGODNOŚCI KLIENTA

Jak dowodzą statystyki aż w 5 proc. przypadków sprawdzanych przez różne instytucje firm okazuje się, iż firmy te albo nie istnieją pod wskazanym adresem, albo też z analizy zebranych danych wynika, że ewidentnie są nieuczciwe. W takiej sytuacji jest co dwudzieste polskie przedsiębiorstwo! Oczywiście statystyki te nie są w pełni miarodajne, bowiem dotyczą one tylko sprawdzanych firm, a nie ogółu istniejących podmiotów gospodarczych. Problemu świadomej nieuczciwości lub nielojalności potencjalnych partnerów handlowych nie można jednak lekceważyć. Tym bardziej, że dodatkowo trzeba do ich grona zaliczyć przedsiębiorstwa z problemami finansowymi, o niejasnych powiązaniach, a także mające w zwyczaju celowe opóźnianie płatności.

Współpraca z takimi kontrahentami wiele firm kosztowała utratę płynności, a część doprowadziła nawet do upadłości.

Jak wykryć oszustów czy stojące na progu bankructwa przedsiębiorstwa? Coraz częściej stosowanym w Polsce sposobem ograniczenia ryzyka nieotrzymania zapłaty, a już od lat standardowo wykorzystywanym na świecie, jest czerpanie informacji o rzetelności kontrahentów w wywiadowniach gospodarczych.

3.2.1. Kiedy korzystać?

Teoretycznie większość danych dostarczanych przez wywiadownię można uzyskać samodzielnie, ale nakłady czasu i środków koniecznych do ich pozyskania, a następnie opracowania, tak aby można było na ich podstawie podejmować decyzje, jest zwykle zbyt wysoki.

W tej sytuacji w pełni zasadne wydaje się stwierdzenie, iż warto sprawdzać wiarygodność płatniczą przedsiębiorstw, z którymi chce się podjąć współpracę. Każda sprawnie działająca firma ma własne źródła, za pośrednictwem, których zdobywa informacje na temat swoich partnerów biznesowych. Źródła te jednak coraz częściej okazują się niewystarczające. Jednak nawet przy dużej ich skuteczności warto dodatkowo korzystać z usług wywiadowni. Choćby dlatego, aby potwierdzić wiarygodność zebranych danych. W tej sytuacji przedsiębiorca podejmując decyzję o nawiązaniu lub zerwaniu współpracy z kontrahentem ma większą pewność co do słuszności dokonanego wyboru.

Wywiadownia handlowa pozyskuje informacje o badanej firmie z dostępnych oficjalnie źródeł. Są nimi przede wszystkim rejestry, sądy, urzędy, giełdy dłużów, rankingi, statystyki oraz publikacje w mediach. Pozyskuje również referencje u obecnych kontrahentów przedsiębiorstwa. Ważnym źródłem danych jest też sama firma badana.

Do tego dodawana jest wiedza i doświadczenie pracowników wywiadowni zajmujących się oceną pozyskanych informacji i przygotowaniem ocen wiarygodności, dyscypliny płatniczej i maksymalnego pułapu kredytu kupieckiego.

Podobne procedury stanowią standard obowiązujący w pracach zdecydowanej większości wywiadowni. Dlatego właśnie istnieje duże prawdopodobieństwo, że opracowywany na zlecenie raport pozwoli wskazać danemu klientowi ryzyko zawarcia transakcji – oczywiście o ile ono istnieje oraz o ile na rynku są dostępne informacje, które na takie ryzyko mogą wskazywać.

Nie ma też ograniczeń co do wielkości firmy czy branży. Wywiadownia jest w stanie przygotowywać raporty zarówno o małych, jak i bardzo dużych firmach. Może też – i dokonuje tego coraz częściej – przygotować analizę całej branży.

Mimo jednak wszelkich działań profilaktycznych partner może stać się niewypłacalny lub mieć przejściowe trudności z wypełnianiem swoich zobowiązań w trakcie współpracy. Dlatego wywiadownie zalecają sprawdzanie nie tylko nowych kontrahentów, ale i okresowe badanie kondycji stałych partnerów handlowych.

Często nie wystarczy jednak jednorazowe sprawdzenie firmy. Wywiadownia daje możliwość bieżącego monitorowania kontrahenta. Monitorować firmę można pod wieloma względami, np. wypłacalności, dyscypliny płatniczej, obrotu, zmian w strukturze własności, zmian w wysokości proponowanego maksymalnego kredytu kupieckiego i wielu innych.

Innymi słowy z wywiadowni warto korzystać zarówno przed podjęciem współpracy z partnerem handlowym, jak i w trakcie jej trwania.

W tym pierwszym przypadku przynosi to:

- * wspomaganie negocjacji handlowych;
- * rozpoznanie sytuacji nowego kontrahenta (historia, skala i możliwości współpracy, aktualny ranking, zwyczaje płatnicze, referencje);
- * kontrolę danych organizacyjno-prawnych przed podpisaniem kontraktu;
- * wspomaganie decyzji o przyznaniu kredytu kupieckiego.

Natomiast w trakcie trwania współpracy z kontrahentem korzystanie z usług wywiadowni pozwala na:

- * nadzór nad kontraktami obciążonymi dużym ryzykiem;
- * monitorowanie negatywnych zdarzeń w firmie partnera;
- * wspomaganie decyzji przy zmianie warunków kontraktu;
- * wspomaganie decyzji o zwiększeniu zakresu współpracy;
- * wspomaganie decyzji o sposobie ewentualnych działań windykacyjnych.

3.2.2. Usługi informacyjne wywiadowni

Raport handlowy to podstawowy dokument będący efektem dociekań i analiz wywiadowni gospodarczej. Zawsze zawiera on dane organizacyjno-prawne i finansowe badanej firmy, opis jej funkcjonowania i historię jej powstania i działania oraz oceny wywiadowni – dotyczące samej firmy, jak i jej możliwości płatniczych, a także określenie hipotetycznie dopuszczalnego poziomu kredytu kupieckiego, jakiego można udzielić danemu kontrahentowi.

W wersji rozszerzonej klient otrzymuje uzupełnienie w postaci raportu handlowego z wizytacją w firmie badanej. Dodatkowo w wywiadowni można także zamówić raport o nieruchomości oraz – co jednak jest stosunkowo rzadko praktykowane przez klientów – raport o sytuacji organizacyjno-prawnej kontrahenta dotyczący danych rejestrowych.

Wśród usług oferowanych przez wywiadownie należy również **monitoring sytuacji kontrahenta**, czyli bieżącą – w wersji podstawowej trwającą przez 12 miesięcy – obserwację zmian sytuacji finansowej i płatniczej kontrahenta. Jest to forma aktualizacji raportu handlowego, który opisuje sytuację badanej firmy w określonym momencie czasowym – a przecież w miarę jej zmian zmieniają się również wyliczone przez wywiadownię wskaźniki możliwości płatniczych partnera. Monitoring taki – w zależności od złożonego zlecenia – można prowadzić w dowolnym okresie czasowym.

Prawie każda wywiadownia oferuje również **analizy branżowe**. Taka analiza przedstawia aktualną sytuację branży, jej perspektyw oraz opisuje rynkowych konkurentów. Ułatwia to prognozowanie, co ma ogromne znaczenie w celu porównania pozycji własnej firmy z innymi w tym sektorze gospodarki, a także w przypadku planów wejścia na nowy rynek zbytu. Analiza taka nie dotyczy wszystkich firm z danej branży, a jedynie kilku lub kilkunastu wskazanych przez klienta. Z reguły zawiera ona opis aktualnej sytuacji branży na tle gospodarki danego regionu lub całej Polski wraz z analizą statystyczną opisywanych podmiotów gospodarczych, prezentację struktury rynku, określenie kierunków jego rozwoju, a także analizę wybranej firmy – może to być na przykład firma zlecniodawcy, konkurenta lub kontrahenta – na tle tej branży.

Składający się z dwóch części raport zawiera dane ogólne oraz analityczne. W ramach tych pierwszych oprócz już wspomnianych zawarte są informacje makroekonomiczne oraz szeroko reprezentowane dane dotyczące branżowych upadłości – w podziale na formy prawne, rodzaje postępowania, jak również dane o stwierdzonych windykacjach i liczebności firm

z branży zarejestrowanych w Krajowym Rejestrze Długów BIG. Natomiast dane analityczne dotyczą struktury majątku i wskaźników finansowych wybranych konkurentów, analizę wybranych, średnich pozycji bilansowych firm konkurujących, średni udział poszczególnych pozycji bilansowych w aktywach oraz udział zysku w obrotach konkurentów, dynamikę zmian w ich aktywach, dynamikę zmian wybranych pozycji finansowych w ostatnich dwóch latach, analizę płynności, zadłużenia, obrotowości i rentowności całkowitej sprzedaży branży w układzie dynamicznym – z reguły dotyczy to okresu ostatnich dwóch lat, a także udział poszczególnych konkurentów w ostatnim i poprzednim roku.

Istnieje możliwość rozszerzenia lub zawężenia badanej problematyki, bowiem ostateczny kształt analizy dostosowany jest do życzeń klienta. Największe wywiadownie, które posiadają szereg przedstawicielstw i oddziałów nie tylko na terenie Polski, ale i w większości krajów europejskich, ściśle współpracujące z podobnymi organizacjami na całym świecie, oferują rozszerzone analizy branżowe, zawierające dane dotyczące całego rynku europejskiego a także światowego.

Żadna wywiadownia nie byłaby kompetentnym źródłem informacji o potencjale i wiarygodności klienta, gdyby nie gromadziła i nie przechowywała zebranych w trakcie realizacji poszczególnych zleceń danych o badanych przez siebie firmach. W działających od dawna wywiadowniach takie zaplecze informacyjne, wykorzystywane na bieżąco przy opracowywaniu kolejnych zleconych raportów, liczy setki tysięcy informacji o podmiotach gospodarczych. Taka baza danych jest także udostępniana klientom. **Marketingowa baza danych** jest usługą wspomagającą nawiązywanie kontaktów handlowych z nowymi partnerami gospodarczymi. Zgodnie ze swoim zamówieniem klient otrzymuje listę adresów firm, którymi aktualnie jest zainteresowany – jego potencjalni odbiorcy, podwykonawcy oferowanych przez niego prac lub usług, lub inwestorzy etc.

3.2.3. Raporty wywiadowni

Raporty handlowe opracowywane przez wywiadownie zawierają – co oczywiste – różne konkluzje i wnioski końcowe, ale od strony formalnej ich zawartość jest w dużej mierze zunifikowana. W każdym raporcie znaleźć można dane o badanej firmie. Są to:

- nazwa i siedziba rejestrowa firmy (ewentualnie adres firmy, jeśli funkcjonuje pod adresem innym niż rejestrowy);
- ewentualnie poprzednia nazwa firmy i jej poprzedni adres;
- NIP, REGON, numer firmy w bazie wywiadowni Coface (ICON¹);
- status rejestrowy firmy i status jej działalności (aktywna/nieaktywna²);
- data ważności raportu, czyli termin przeprowadzenia badania;
- rok założenia firmy;
- dane rejestrowe firmy – ewentualnie poprzednia rejestracja;
- forma prawna – ewentualnie poprzednia forma prawna;
- historia firmy;

¹ Numery firmy w bazie wywiadowni Coface.

² Pokazana jest tu różnica pomiędzy firmą zarejestrowaną i np. nie działającą, a zarejestrowaną i aktywną.

- kapitał – zakładowy i wartość kapitału wniesionego;
- struktura własności – ewentualnie poprzednia struktura własności;
- komentarz dotyczący struktury własności;
- kierownictwo firmy – ewentualnie poprzednie kierownictwo;
- skład rady nadzorczej;
- prawo reprezentacji firmy;
- firmy związane z danym podmiotem gospodarczym;
- przedmiot działalności firmy;
- wartość obrotu – w układzie dynamicznym, dane obejmują okres kilku ostatnich lat;
- liczba zatrudnionych – w układzie obrazującym zmiany na przestrzeni lat;
- posiadane nieruchomości;
- środki transportu firmy;
- komentarz dotyczący parku samochodowego;
- import;
- eksport;
- główni dostawcy;
- główni odbiorcy;
- bilans firmy;
- rachunek zysków i strat (wariant kalkulacyjny i porównawczy);
- przybliżony kurs wymiany walut;
- źródło danych finansowych;
- audytor;
- inwestycje;
- konta bankowe;
- wskaźniki finansowe;
- informacje ogólne;
- kontakty z badaną firmą;
- wykaz informacji prasowych;
- wykaz lokat klasyfikacyjnych w rocznych rankingach;
- posiadane certyfikaty;
- raport z referencji;
- doświadczenia windykacyjne;
- rejestr płatności przeterminowanych;
- rejestr dłużników;
- wierzytelności na sprzedaż.

Podsumowaniem raportu jest ogólna ocena badanej firmy oraz ocena jej możliwości płatniczych.

Jako dodatek do raportu handlowego klient może zamówić wnioski z **wizytacji badanej firmy** lub jakiegoś z jej obiektów. W efekcie otrzymuje opis dotyczący lokalizacji tej firmy, wyglądu budynku, oszacowanie powierzchni siedziby firmy, opis jej wyposażenia biurowego, zauważonych środków transportu, zaobserwowanej liczby pracowników, produktów zgodnych (lub niezgodnych) ze statutową działalnością firmy, a więc zakresu rzeczywiście pro-

wadzonej działalności. Raport taki przydatny jest zwłaszcza w sytuacji, gdy pod wskazanym przez kontrahenta adresem nie ma siedziby tej firmy, ani żadnego z jej obiektów, a znajduje się na przykład mieszkanie komunalne.

Natomiast **raport o nieruchomości** zawiera szczegółowe dane o konkretnej, wskazanej przez klienta nieruchomości – począwszy od potwierdzenia jej adresu, opisu jej położenia, określenia powierzchni i typu własności, wyszczególnienie ciężarów i ograniczeń – na przykład wpisaniu jej do rejestru zabytków albo ostrzeżenia o wszczęciu egzekucji komorniczej z tej nieruchomości, aż po wszelkie jej obciążenia hipoteczne.

3.2.4. Ocena sytuacji finansowej kontrahenta na podstawie dokumentów finansowych

Wszystkie działania wywiadowni zmierzają do określenia wiarygodności finansowej badanej firmy. Służy do tego przede wszystkim analiza bilansu, zmian zachodzących w poszczególnych jego pozycjach na przestrzeni kilku ostatnich lat, a także rachunku zysków i strat tej firmy. Na tej podstawie wywiadownia wylicza cały szereg podstawowych i dodatkowych wskaźników finansowych.

Wyliczany jest wskaźnik płynności szybki (*QR – Quick ratio*) obrazujący stosunek inwestycji krótkoterminowych i należności krótkoterminowych do krótkoterminowych zobowiązań, wskaźnik płynności bieżącej (*CR – Current ratio*) gdzie porównuje się wartość aktywów obrotowych z krótkoterminowymi zobowiązaniami, a także podstawowe wskaźniki rentowności sprzedaży (*ROS – Return on sales*), aktywów (*ROA – Return on assets*) i rentowności kapitału (*ROE – Return on equity*).

Wyliczany jest również wskaźnik kapitału pracującego netto obrazujący stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych, wskaźnik płynności gotówkowej, wskaźnik obrotu zapasami, wskaźnik obrotu należnościami w dniach obrotu, okres spłaty zobowiązań w dniach obrotu, wskaźnik zadłużenia (stosunek kapitału obcego do kapitału własnego), wskaźnik ogólnego zadłużenia (stosunek zobowiązań do aktywów), wskaźnik zadłużenia długoterminowego I (stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego) i II (stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego i tych zobowiązań), wskaźnik udziału zobowiązań długoterminowych w kapitałach obcych.

Efektom dochodzeń i analiz przeprowadzanych przez wywiadownię jest ocena badanej firmy oraz jej wypłacalności. Ta pierwsza dokonywana jest według kryteriów indywidualnie opracowywanych przez poszczególne wywiadownie. Dla przykładu podajemy jeden z możliwych wariantów, obejmujący jedenastopunktową skalę, w której przyznane punkty oznaczają:

- 10 – brak ryzyka
- 9 – minimalny poziom ryzyka
- 8 – bardzo niski poziom ryzyka
- 7 – niski poziom ryzyka
- 6 – umiarkowany poziom ryzyka
- 5 – średni poziom ryzyka

- 4 – zwiększony poziom ryzyka
- 3 – wysoki poziom ryzyka
- 2 – bardzo wysokie ryzyko
- 1 – ryzyko niewypłacalności
- 0 – proces upadłości w toku.

Z kolei ocena płatności zawiera jeden z wypracowanych wariantów klasyfikujących możliwości firmy gradująco:

- bardzo dobra dyscyplina płatnicza
- płatności regulowane prawidłowo
- płatności przeważnie regulowane zgodnie z ustalonymi warunkami
- płatności regulowane nieregularnie
- płatności regulowane z opóźnieniem
- płatności regulowane z dużym opóźnieniem
- większość płatności opóźniona, konieczne działania na drodze sądowej
- płatności nie są regulowane.

Za konkluzję ostateczną uznać można określenie przez wywiadownię pułapu maksymalnej wysokości kredytu kupieckiego, który może być udzielony danemu kontrahentowi.

3.3. WIARYGODNOŚĆ PARTNERÓW ZAGRANICZNYCH

Polscy przedsiębiorcy często stają przed dylematem czy rozwijać eksport, co może być obarczone dużym ryzykiem związanym z nieznaną potencjalnego partnera, czy też pozostać na rynku lokalnym, gdzie egzekwowanie należności za towar lub usługę z samego założenia jest znacznie prostsze. Dla wielu firm jest to bariera, której przekroczenie grozi bolesnymi konsekwencjami finansowymi.

3.3.1. Dodatkowe ryzyka w handlu międzynarodowym

Ryzyko nawiązywania kontaktów zagranicznych może być związane z czynnikami obiektywnymi, począwszy od nieznaności języka ewentualnego kontrahenta, brak wiedzy na temat zwyczajów handlowych obowiązujących na danym rynku, aż – co najważniejsze – po nieumiejętność stosowania przepisów prawa normujących w tym państwie obrót gospodarczy. Brak praktyki posługiwania się miejscowym kodeksem handlowym uniemożliwia wykrycie istniejących w nim luk prawnych, których znajomość od razu stawia potencjalnego partnera zagranicznego w uprzywilejowanej sytuacji. Dla strony przeciwnej jej wykorzystanie z reguły wiąże się ze stratami finansowymi. Im mniejsza firma, tym boleśniej mogą być one odczuwane.

Istnieje też czynnik czysto subiektywny, bardzo często pomijany przy dokonywaniu wstępnej analizy opłacalności przeprowadzenia transakcji handlowej z zagranicznym partnerem. Polskie przedsiębiorcy w większości przypadków nadal jeszcze nie przyjmują do wiadomości,

że zagraniczny kontrahent – zwłaszcza jeśli działa na renomowanym, cieszącym się doskonałymi tradycjami rynku zbytu – może być zwyczajnym oszustem lub naciągaczem. Tymczasem praktycy z firm windykacyjnych czy ubezpieczeniowych, zwłaszcza zajmujący się relacjami gospodarczymi zachodzącymi między firmami krajowymi a zagranicznymi, ostrzegają, iż sporo polskich firm obdarza zachodnich przedsiębiorców nieuzasadnionym zaufaniem, co niestety coraz częściej kończy się mniej lub bardziej bolesnymi stratami. Jest oczywiste, że w krajach, gdzie gospodarka rynkowa funkcjonuje od kilkudziesięciu czy wręcz kilkuset lat, wypracowano skuteczniejsze niż w Polsce mechanizmy ochronne zapewniające bezpieczeństwo obrotu. Ale nigdzie nie udało się – i nie uda – w pełni wyeliminować nieuczciwości.

Przeestrogi takie warto brać pod uwagę. Nie chodzi przy tym o zniechęcanie polskich producentów czy usługodawców nawiązywaniem kontaktów zagranicznych. Przypomnienie o istnieniu realnych barier i przeszkód nie jest celem instytucji wspierających eksport, który po przystąpieniu Polski do struktur Unii Europejskiej rozwija się z roku na rok, a według prognoz gospodarczych obroty nadal będą dynamicznie rosły. Warto natomiast korzystać z możliwości, jakie daje prawidłowe przygotowanie i zabezpieczenie transakcji z zagranicznym kontrahentem.

Nowi zagraniczni kontrahenci, to nowe możliwości, ale też nowe zagrożenia, które można jednak z powodzeniem ograniczać. Taką współpracę handlową można podzielić na trzy etapy:

- poszukiwanie partnerów i negocjowanie z nimi warunków kontraktu;
- bieżącą współpracę i jej monitorowanie oraz – niestety –
- reagowanie na wywiązywanie się partnera z obowiązków płatniczych.

Przede wszystkim ważna jest profilaktyka.

3.3.2. Sprawdzanie kontrahentów zagranicznych

Podobnie jak w przypadku oceny wiarygodności partnera krajowego, sprawdzanie kontrahenta zagranicznego można przeprowadzić w oparciu o wewnętrzne zasoby kadrowe i dokumentacyjne własnej firmy, bądź też zebranie informacji zlecić wyspecjalizowanemu przedsiębiorstwu.

Pierwszy sposób jest zdecydowanie tańszy, bo z reguły nie wiąże się z koniecznością ponoszenia dodatkowych nakładów finansowych, ale też w wielu konkretnych przypadkach okazać się może zawodny. Krajowa firma produkcyjna lub usługowa z reguły dysponuje ograniczoną wiedzą na temat ryzyka kraju potencjalnego kontrahenta, panującej tam specyfiki zwyczajów płatniczych, znacznie bardziej niż na miejscu ograniczone są możliwości korzystania z „poczty pantoflowej”, a odległość od kraju potencjalnego partnera handlowego powoduje osłabienie sygnałów wczesnego ostrzegania, a tym samym ogranicza możliwość reakcji na pogarszający się standing zagranicznej firmy.

Oczywiście wskazane jest pozyskiwanie informacji poprzez prywatnych i biznesowych przyjaciół, stosowanie zabezpieczeń umownych, konsultowanie projektu podpisywanej umowy

z prawnikami znającymi uwarunkowania rynku danego odbiorcy. Generalnie jednak warto sprawdzać przyszłych kontrahentów w wywiadowniach gospodarczych, oczywiście tych o międzynarodowym, a nie tylko lokalnym, zasięgu. Koszty takiego przedsięwzięcia nie wykraczają poza możliwości zdecydowanej większości podmiotów gospodarczych.

Taka wywiadownia jest w stanie przygotować raport handlowy o firmie z dowolnego kraju świata. Renomowane wywiadownie wykonują rocznie nawet kilkanaście tysięcy raportów o zagranicznych przedsiębiorstwach. Większość oczywiście z krajów będących głównymi odbiorcami polskiego eksportu, ale są przygotowywane także raporty o firmach z tak odległych krajów, jak Panama czy Wyspy Dziewicze.

Skuteczności korzystania z usług wywiadowni w kontekście sprawdzania zagranicznych partnerów nie da się jednoznacznie określić. Pośrednio jednak potwierdza ją fakt, iż od czasu włączenia Polski do struktur Unii Europejskiej liczba raportów o podmiotach zagranicznych opracowywanych przez wywiadownie na zlecenie rodzimych biznesmenów wzrosła o ponad 400 proc³.

WARTO ZAPAMIĘTAĆ: Powodzenie przedsięwzięć biznesowych w coraz większym stopniu zależy nie tylko od umiejętności optymalnego wychwycenia, a następnie wykorzystania potrzeb odbiorców, ale również właściwego zabezpieczenia się przed skutkami nietrafnych wyborów. Niezbędne jest do tego zbieranie i analizowanie informacji o rynkowych tendencjach, o kontrahentach, potencjalnych klientach i konkurentach. Tylko największe światowe koncerny dysponują wystarczającym zapleczem, by samodzielnie zorganizować sobie system gromadzenia i przetwarzania niezbędnych informacji, ale także i one nierzadko korzystają z usług wyspecjalizowanych wywiadowni gospodarczych.

³ Źródło: Coface Poland.

4. OCENA RYZYKA KRAJÓW I SEKTORÓW W TRANSAKCYJACH MIĘDZYNARODOWYCH

Od kilku już lat polskie firmy z powodzeniem podbijają międzynarodowe rynki, dynamicznie rozwija się nasz eksport reprezentowany przez wiele gałęzi przemysłu i sektor usług. Równocześnie jednak nawarstwiają się kłopoty z wyegzekwowaniem zapłaty za dostarczony towar lub świadczoną usługę. Praktyka pokazuje, że stopień regulowania zobowiązań przez zachodnich partnerów nie odbiega od standardów znanych na rodzimym rynku.

Tymczasem międzynarodowe transakcje handlowe z założenia są obarczone większym ryzykiem. Odległość kraju kontrahenta, ograniczona wiedza o ryzyku występującym w danym kraju, odmienny system prawny i administracyjny, a wreszcie inne zwyczaje kupieckie i zasady rozliczeń – to tylko niektóre utrudnienia, z którymi styka się polski eksporter. W tej sytuacji uzasadniona jest ostrożność i rozważa w nawiązywaniu kontaktów zagranicznych.

Rzeczywiste ryzyko zagranicznych kontaktów jest funkcją specyfiki konkretnego przedsiębiorstwa oraz kraju, w którym ono działa. Dlatego niezbędna jest analiza, w jakim stopniu sytuacja polityczna, gospodarcza i finansowa kraju wpływa na regulowanie zobowiązań finansowych miejscowych firm. Od tego bowiem w dużym stopniu zależy bezpieczeństwo transakcji zawieranych z firmami danego kraju.

4.1. ZASADY OCENY KRAJÓW WEDŁUG COFACE (*COUNTRY RISK RATING*)

Coface opracował system ocen przyznawanych poszczególnym krajom. Mierzy on przeciętny poziom ryzyka nieuregulowania płatności krótkoterminowych zobowiązań przez przedsiębiorstwa. Wskazuje też, w jakim stopniu na zobowiązania finansowe przedsiębiorstwa wpływają perspektywy ekonomiczne, finansowe i polityczne danego kraju.

Noty przyznawane 155 krajom świata opierają się na podwójnej ekspertyzie prowadzonej przez Coface. Są to:

- ekspertyza makroekonomiczna, uwzględniająca ocenę ryzyka kraju z uwzględnieniem całego arsenału wskaźników makroekonomicznych, finansowych i politycznych,
- ekspertyza mikroekonomiczna, dokonywana na podstawie analizy płatności ponad 50 mln przedsiębiorstw z całego świata, znajdujących się w bazach danych Coface.

W ekspertyzach tych bierze się pod uwagę 7 ściśle zdefiniowanych rodzajów ryzyka:

- podatność na zmiany w koniunkturze,
- ryzyko wystąpienia w danym kraju kryzysu walutowego,
- poziom zadłużenia zagranicznego,
- stan finansów państwa,
- bezpieczeństwo systemu bankowego,
- sytuacja polityczna i pozycja rządu,
- postępowanie przedsiębiorstw w regulowaniu płatności.

Ostateczna nota przyznawana każdemu ze 155 krajów świata w oparciu wymienionych wyżej 7 kryteriów. Skala ocen, w kolejności od najmniejszego do największego ryzyka składa się z 7 stopni: A1, A2, A3, A4, B, C i D.

Skala ocen ryzyka

A1	stabilna sytuacja ekonomiczna i polityczna w kraju, niewielkie ryzyko niewypłacalności
A2	gorsza sytuacja ekonomiczna i polityczna w kraju, niewielkie ryzyko niewypłacalności
A3	gorsza sytuacja ekonomiczna i polityczna w kraju, możliwe opóźnienia w płatnościach, niewielkie ryzyko niewypłacalności
A4	groźba pogorszenia sytuacji ekonomicznej i politycznej kraju, postępowanie firm w dziedzinie płatności – do przyjęcia, ryzyko niewypłacalności wyższe
B	niepewna sytuacja ekonomiczna i polityczna kraju, złe zachowania płatnicze firm, wysokie ryzyko niewypłacalności
C	zła sytuacja ekonomiczna i polityczna kraju, zachowania płatnicze firm – złe i mogą się jeszcze pogorszyć, wysokie ryzyko niewypłacalności
D	bardzo zła sytuacja ekonomiczna i polityczna kraju, bardzo wysokie ryzyko niewypłacalności

4.2. ZASADY OCENY SEKTORÓW WEDŁUG COFACE (SECTORAL RISK RATING)

Ryzyko niezyskania zapłaty za dostarczony towar zależy nie tylko od kraju kontrahenta. Stopień niepewności jest także bardzo różny w zależności od sektora, w którym działają współpracujące ze sobą przedsiębiorstwa. Wiedza na temat ryzyka sektorowego może być równie istotna dla bezpiecznego zakończenia transakcji, tzn. otrzymania zapłaty, jak informacje o ryzyku krajowym.

Coface przygotowuje okresowe oceny ryzyka dla poszczególnych sektorów gospodarki światowej. Powstający z tego rating jest swoistą wskazówką dla przedsiębiorstw, narzędziem pomiaru ryzyka finansowego, z jakim mogą się zetknąć działając na rynku międzynarodowym.

Rating ten określa przeciętny poziom ryzyka nie wywiązywania się przez firmy prowadzące działalność w konkretnym sektorze z ich zobowiązań finansowych. Mówi on o tym, w jaki sposób perspektywy rozwoju koniunktury w danym sektorze oraz sytuacja finansowa przeciętnych przedsiębiorstw wywierają wpływ na honorowanie przez nie zobowiązań płatniczych w zakresie krótkoterminowych transakcji międzynarodowych.

W celu opracowania tej oceny, Coface uwzględni następujące 3 rodzaje parametrów:

- obecny stan koniunktury i perspektywy rozwojowe danego sektora, określane przez poziom cen, zapasów, wielkość portfela zamówień i poziom kosztów produkcji,
- sytuacja finansowa przedsiębiorstw konkretnego sektora, odzwierciedlająca zdolność przedsiębiorstw do radzenia sobie w okresach pogorszenia koniunktury oraz działania w fazie ożywienia,
- postępowanie w dziedzinie dokonywania płatności w transakcjach krótkoterminowych, oceniane są na podstawie danych zgromadzonych przez Coface.

Na tej podstawie poszczególnym sektorom gospodarki światowej przyznawana jest ocena w 10-stopniowej skali: od A+ do D:

A+ A A-	Korzystne sektorowe warunki rozwoju, ogólnie silna sytuacja finansowa przedsiębiorstw, zadowalające postępowanie w dziedzinie dokonywania płatności, niskie przeciętne prawdopodobieństwo nieregulowania zobowiązań
B+ B B-	Zasadniczo korzystne sektorowe warunki rozwoju, jednak istnieje ryzyko ich krótkookresowego pogorszenia, z negatywnymi skutkami dla sytuacji finansowej przedsiębiorstw; postępowanie w dziedzinie dokonywania płatności – ogólnie prawidłowe; prawdopodobieństwo nieregulowania zobowiązań – do przyjęcia
C+ C C-	Bardzo niepewne sektorowe warunki rozwoju, bardzo słaba sytuacja finansowa przedsiębiorstw, postępowanie w dziedzinie dokonywania płatności – nieodpowiednie; prawdopodobieństwo nieregulowania zobowiązań – niepokojąco duże
D	Bardzo niekorzystne warunki rozwoju; pogarszająca się sytuacja finansowa przedsiębiorstw, odpowiedzialna za ogólnie bardzo złe postępowanie w dziedzinie dokonywania płatności; bardzo wysokie prawdopodobieństwo nieregulowania zobowiązań

Zasady oceny klimatu biznesowego według Coface (*Business Climate Rating*)

Od niedawna Coface wprowadził dodatkowy rating, którego zadaniem jest ogólna ocena jakości środowiska biznesowego danego kraju. Rating ten obrazuje czy system prawny sprzyja przedsiębiorcom, zapewnia im właściwą ochronę oraz czy działania administracji danego kraju nie stwarzają barier rozwoju przedsiębiorczości.

Skala ocen jest podobna, jak przy ocenie krajów – składa się z 7 stopni: A1, A2, A3, A4, B, C i D.

A1	Środowisko biznesowe jest bardzo dobre. Informacje o firmach są dostępne i wiarygodne. Skuteczne odzyskiwanie długów. Jakość instytucjonalna bardzo dobra. Transakcje między firmami przebiegają bez problemów.
A2	Środowisko biznesowe jest dobre. Jeśli informacje o firmach są dostępne, to są wiarygodne. Odzyskiwanie długów dosyć skuteczne. Instytucje zazwyczaj działają skutecznie. Transakcje między firmami zwykle przebiegają bez problemów.
A3	Środowisko biznesowe jest relatywnie dobre. Mimo że nie zawsze dostępne, jednak informacje o firmach są zwykle wiarygodne. Odzyskiwanie długów nie zawsze jest pewne, zaś ramy instytucjonalne pozostawiają nieco do życzenia. Transakcje między firmami mogą przebiegać ze sporadycznymi trudnościami w tym mimo wszystko bezpiecznym środowisku.
A4	Środowisko biznesowe jest zadowalające. Informacje o firmach są czasami nie tylko trudno dostępne, ale także niezbyt wiarygodne. Odzyskiwanie długów nie zawsze jest skuteczne, a ramy instytucjonalne mogą mieć pewne ograniczenia. Transakcje między firmami mogą przebiegać ze znacznymi trudnościami w tym zadowalającym, ale sporadycznie niestabilnym środowisku.
B	Środowisko biznesowe jest przeciętne. Dostępność i wiarygodność informacji o firmach jest bardzo zmienna. Odzyskiwanie długów sprawia czasem wiele trudności. Ramy instytucjonalne wyraźnie mają słabe strony. Transakcje między firmami obciążone są możliwym do określenia ryzykiem w zmiennym i dość niewydolnym otoczeniu.
C	Środowisko biznesowe jest trudne. Informacje o firmach są często niedostępne, a nawet jeśli są dostępne, często są niewiarygodne. Odzyskiwanie długów jest niepewne. Ramy instytucjonalne mają wiele kłopotliwych słabych stron. Transakcje między firmami obciążone są dużym ryzykiem w tym trudnym otoczeniu.
D	Środowisko biznesowe jest bardzo trudne. Informacje o firmach są rzadko dostępne, a nawet jeśli są dostępne, zwykle są niewiarygodne. System prawny sprawia, że wynik odzyskiwania długów jest niemożliwy do przewidzenia. Ramy instytucjonalne mają poważne wady. Transakcje między firmami mogą być bardzo trudne do prowadzenia w tym bardzo ryzykownym otoczeniu.

4.3. OCENA RYZYKA KRAJÓW – GŁÓWNYCH ODBIORCÓW POLSKIEGO EKSPORTU

Polska wymiana handlowa z zagranicą, choć obejmuje wiele krajów świata, jest wyraźnie skoncentrowana na obszarze Europy, głównie krajów Unii Europejskiej. Według wieloletnich statystyk – bo zmiany dotyczące struktury geograficznej naszych najważniejszych partnerów handlowych są nieznaczne – na dziesięciu czołowych odbiorców polskich wyrobów i usług przypada ponad dwie trzecie wartości całego naszego eksportu, zaś udział tradycyjnego największego rynku zbytu – Niemiec – przekracza 25 proc⁴.

Dlatego warto zapoznać się z ramową analizą bieżącej sytuacji gospodarczej czołowych odbiorców naszego eksportu i przewidywanych w najbliższym okresie trendów rozwojowych, oceną silnych i słabych stron tych krajów, a także zdolności przedsiębiorstw do regulowania płatności. Podane są także najczęściej stosowane sposoby płatności oraz metody windykacji wierzytelności.

NIEMCY

Rating A1 A1*

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Głównym czynnikiem napędzającym koniunkturę w 2007 roku był eksport i nakłady inwestycyjne – największy też był ich udział w tworzeniu produktu krajowego brutto. Eksport dotyczył głównie produktów przetworzonych, między innymi luksusowych samochodów, wyrobów chemicznych i farmaceutycznych, a więc sektorów niezbyt podatnych na wahania cen. Prawie 60 proc. eksportu kierowane jest do państw Unii Europejskiej oraz rozwijających się „tygrysów” azjatyckich i krajów Europy Środkowej i Wschodniej, w których popyt utrzymuje się na wysokim poziomie.

Kryzys finansowy i gospodarczy, który dotknął większość krajów Europy Zachodniej spowodował znaczne wyhamowanie gospodarki niemieckiej w 2008 roku. W drugim i trzecim kwartale br. mamy nawet do czynienia z recesją, tj. spadkiem PKB Niemiec, odpowiednio o 0,4 i 0,5 proc. Prognozy na najbliższe kwartały są jeszcze bardziej pesymistyczne. Wyniki te są spowodowane zahamowaniem eksportu wywołanym spowolnieniem światowej gospodarki. Pogorszenie jest widoczne przede wszystkim w branżach: motoryzacyjnej, drzewnej, AGD oraz budowlanej.

Silne strony

- konkurencyjność eksportu, wynikająca przede wszystkim z innowacyjności gospodarki, a także z umiarkowania żądań płacowych, dobrego położenia geograficznego i specjalizacji sektorowej,
- kluczowa rola małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju niemieckiej gospodarki,

⁴ Źródło: The Handbook of Country Risk 2008.

- współzrządzenie przedsiębiorstwami, w czym uczestniczą wszystkie strony dialogu społecznego – ułatwia to ponadto proces restrukturyzacji firm,
- reformy zmierzające do zwiększenia elastyczności rynku pracy, a także zrównoważenia wpływów i wydatków na cele socjalne,
- korzyści wynikające z przystąpienia do Unii Europejskiej ważnych dla Niemiec partnerów handlowych z Europy Środkowej i Wschodniej.

Słabe strony

- znaczne zapóźnienie gospodarcze landów wschodnich, trudne do nadrobienia mimo ogromnej pomocy finansowej władz federalnych,
- trudności z finansowaniem działalności przedsiębiorstw średniej wielkości,
- mimo licznych fuzji zbyt rozdrobniony niemiecki system bankowy,
- starzenie się społeczeństwa, co ma istotny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego oraz stanowi poważne wyzwanie dla niemieckiego systemu opieki społecznej,
- gospodarka cierpi na brak wykwalifikowanej kadry pracowników, daje się odczuć niedobór kadr inżynierjno-technicznych.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

W ramach rozliczania płatności na terenie Niemiec najczęściej wykorzystywany jest przelew bankowy. Wszystkie duże banki niemieckie korzystają z systemu SWIFT, zapewniającego szybkość i niezawodność realizacji przelewów. Natomiast standardowe instrumenty płatności, jak weksle czy czeki, nie są stosowane zbyt często. W opinii niemieckich przedsiębiorców weksel utożsamiany jest zresztą z niepewną sytuacją finansową lub stanowi oznakę nieufności ze strony dostawcy.

Czek nie jest uważany za sposób płatności, ale za swego rodzaju „usiłowanie realizacji płatności”. Niemieckie prawo ignoruje zasadę pokrycia czeków. Wystawca czeku może unieważnić płatność w dowolnym czasie i na dowolnej podstawie. Często zdarzają się także czeki bez pokrycia. Wedle opinii przedsiębiorstw weksle i czeki nie są dobrymi instrumentami płatniczymi.

Sposoby windykacji

Postępowanie windykacyjne rozpoczyna się od przesłania dłużnikowi wezwania do zapłaty. Klient uważany jest za dłużnika po upływie 30 dni od daty otrzymania faktury lub przekazania mu wezwania do zapłaty. I począwszy od tego terminu mogą być naliczane karne odsetki ustawowe.

Jeżeli mimo to nie dochodzi do realizacji płatności albo zawarcia porozumienia polubownego, wierzyciel musi skierować sprawę do sądu.

Gdy dłużnikowi nie uda się podważyć zasadność wiarygodności, wówczas wierzyciel może wykorzystać uproszczoną procedurę nakazu zapłaty, stosunkowo mało kosztowną i umożliwiającą szybkie uzyskanie sądowego nakazu z klauzulą wykonalności.

W przypadku wierzycieli pochodzących z zagranicy, pozew składany jest do sądu pierwszej instancji w berlińskiej dzielnicy Schöneberg, który po jego rozpatrzeniu może wydać sądowy nakaz zapłaty. Dłużnikowi przysługuje wówczas termin dwutygodniowy na dokonanie zapłaty lub złożenie odwołania.

FRANCJA

Rating A1 A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Wzrost gospodarczy w 2007 r. był wolniejszy niż poprzednio, głównie za sprawą spadku wewnętrznego popytu konsumpcyjnego, co po części było efektem wyższej cen energii. Odnotowano natomiast wzrost oszczędności. Coraz większą rolę w stymulowaniu tempa wzrostu odgrywa eksport, zwłaszcza do innych krajów unijnych, ale w omawianym okresie jego udział w tworzeniu PKB był jednak niższy.

Kryzys finansowy spowodował znaczne pogorszenie dyscypliny płatniczej francuskich firm. Coface obserwuje te tendencje szczególnie w branżach: metale, chemiczny, budowlany, transport, spedycja, motoryzacja. Problemy są wywołane spadkiem popytu wewnętrznego, a także zmniejszeniem zamówień z zagranicy.

Silne strony

- wysoki przyrost naturalny spowalniający starzenie się społeczeństwa i zwiększający popyt krajowy,
- zróżnicowanie źródeł zaopatrzenia w paliwa, zapewniające Francji stosunkową niezależność energetyczną,
- obecność międzynarodowych koncernów, zwiększająca konkurencyjność oferty (w transporcie, energetyce, produkcji kosmetyków i pracach inżynierskich),
- dynamiczny sektor bankowy i finansowy, charakteryzujący się silną ekspansją zagraniczną,
- wysokie kwalifikacje siły roboczej i duża wydajność, które w znacznym stopniu kompensują relatywnie krótki czas pracy,
- dobra jakość infrastruktury przyczynia się do turystycznej atrakcyjności kraju.

Słabe punkty

- wysoki poziom długu publicznego i deficytu budżetowego, trudny do utrzymania w perspektywie przyszłego wzrostu wydatków na ochronę zdrowia i finansowanie systemu emerytalnego,
- ograniczona konkurencja w niektórych sektorach ma negatywny wpływ na efektywność eksportu,
- prawo pracy, organizacja władz terytorialnych i instytucji edukacyjnych, nie sprzyjające zmniejszaniu strukturalnego bezrobocia,
- niewystarczająca współpraca instytucji publicznych z firmami prywatnymi w dziedzinie badań naukowych i rozwoju.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Prawo do natychmiastowego uzyskania przez wierzyciela tytułu wykonawczego daje niezrealizowanie płatności w terminie 30 dni od złożenia czeku do banku. Warto jednak pamiętać, iż czeki coraz bardziej wychodzą z użycia.

Jeszcze rzadziej stosowane są weksle. Mogą one jednak stanowić dla przedsiębiorstw atrakcyjny środek zabezpieczenia płatności, bowiem umożliwiają zarówno finansowanie krótkoterminowe (dyskonto lub cesja wierzytelności), jak i rozpoczęcie postępowania w sprawie uzyskania sądowego wezwania do zapłaty.

Także przelewy bankowe są we Francji wciąż wykorzystywane rzadziej niż czeki. Stanowią one rozwiązanie praktyczne w zarówno w finansowaniu transakcji krajowych, jak i międzynarodowych, dzięki powszechnemu wykorzystywaniu przez francuskie banki systemu rozliczeniowego SWIFT. Strony transakcji muszą mieć jednak do siebie wzajemne zaufanie, gdyż realizacja płatności przelewem zależy jedynie od dobrej woli dłużnika.

Sposoby windykacji

Karne odsetki za opóźnienia w płatnościach wymagalne są automatycznie począwszy od następnego dnia po upływie terminu płatności.

Stawka odsetek karnych oraz warunki ich obowiązywania muszą być określone w dokumentacji ogólnych warunków sprzedaży. W przypadku braku odpowiednich klauzul, obowiązuje ostatnia stawka finansowania ogłoszona przez Europejski Bank Centralny, powiększona o 7 punktów proc.

Gdy wierzytelność wynika z treści zawartej umowy handlowej, jest niepodważalna i wymagalna, wierzyciel ma możliwość uzyskania sądowego wezwania do zapłaty bez konieczności osobistego stawienia się w sądzie właściwym terytorialnie dla siedziby dłużnika. Istnieje również specjalna procedura dotycząca szybkiego uzyskania sądowego wezwania do zapłaty – wierzyciel może wykorzystać ją wówczas, gdy jego roszczenie nie może zostać podważone; w takim przypadku sędzia orzeka wezwanie dłużnika do natychmiastowej zapłaty całej wierzytelności.

Gdy w przypadku sporu dotyczącego zasadności roszczenia sędzia rozpatrujący pozew w ramach postępowania przyspieszonego uzna brak właściwości swojej jurysdykcji, wówczas wierzyciel musi skierować sprawę na drogę zwykłego postępowania sądowego. Postępowanie takie stanowi skomplikowaną procedurę, wymagającą co najmniej roku lub dłużej.

WŁOCHY

Rating A2 A2

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Tempo wzrostu gospodarczego było – podobnie jak w poprzednich latach – umiarkowane. Eksport korzysta ze stosunkowo dobrej koniunktury w innych krajach Unii Europejskiej, chociaż wzrastająca w 2007 r. konkurencja ze strony krajów rozwijających się oraz relatywnie wysokie ceny włoskich produktów hamują tempo jego ekspansji.

Czynnikami osłabiającym koniunkturę we Włoszech jest konsumpcja indywidualna, obniżająca się z powodu słabego rynku pracy i wzrostu cen podstawowych produktów spożywczych.

Kryzys finansowy nie ominął także gospodarki włoskiej. Z obserwacji Coface wynika, że największe problemy mają firmy małe i średnie, działające w sektorze budowlanym oraz spożywczym. Wzrost kosztów kredytu znacząco obniżył marże, a spadek wewnętrznego popytu dodatkowo pogłębił problemy tych firm (tradycyjnie mocno zadłużonych). W ostatnim czasie obserwuje się także pogorszenie sytuacji finansowej firm z sektora producentów sprzętu AGD – wzrost cen surowców oraz spadek zamówień dotyczący nawet największych włoskich producentów z tej branży.

Silne strony

- około 200 istniejących stref przemysłowych skupiających małe i średnie przedsiębiorstwa o wysokim stopniu innowacyjności,
- olbrzymia atrakcyjność turystyczna Włoch przynosząca profity gospodarcze,
- reforma rynku pracy stymulująca wzrost zatrudnienia,
- reforma systemu emerytalnego, rekompensująca efekty niskiego przyrostu naturalnego.

Słabe strony

- pogorszenie konkurencyjności eksportu wynikające z niekorzystnej jego struktury towarowej i geograficznej i niewystarczającego wzrostu wydajności,
- niedostateczna innowacyjność technologiczna firm w większości sektorów gospodarczych,
- duży zasięg szarej strefy i unikanie płacenia podatków utrudniające równoważenie finansów publicznych i zwiększające obciążenia przedsiębiorstw prowadzących działalność legalną,
- opieszałość władz, wysokie koszty procedur administracyjnych i prawnych, skandale finansowe oraz brak konkurencji w sektorze dystrybucji i usług. Wszystko to nie sprzyja napływowi inwestycji,
- słabo rozwinięta infrastruktura i usługi publicznej w południowej części kraju.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Rozpowszechnione są weksle handlowe w postaci weksla zwykłego (trasowanego) lub własnego. Weksle muszą zostać zaakceptowane przez trasata oraz opatrzone znaczkami opłaty skarbowej. Stanowią one samoistny tytuł wykonawczy, umożliwiający natychmiastowe wszczęcie postępowania egzekucyjnego wobec dłużnika.

Zaakceptowany weksel stanowi w miarę bezpieczny środek płatności, jednak rozwiązanie to stosowane jest rzadko ze względu na wysokie koszty opłaty skarbowej, długie terminy realizacji, a także obawy trasata wynikające z publicznego charakteru protestu wekslowego rejestrowanego w izbach handlowych.

Często stosowaną formą płatności są także czek. Ale jeśli czek jest przeznaczony do obrotu także poza granicami Włoch, musi zostać opatrzony dopiskiem *non trasferibile*.

Przelewy bankowe realizowane w systemie SWIFT stanowią rozwiązanie stosowane zdecydowanie najczęściej – 90 proc. płatności pochodzących z Włoch realizowanych jest właśnie w ten sposób. Przelew umożliwia znaczne skrócenie terminów płatności, jest ta-

nim i pewnym sposobem dokonywania płatności, zalecanym w przypadku wzajemnego zaufania stron zawierających umowę.

Sposoby windykacji

Najlepiej załatwić sprawę w sposób ugodowy. Relatywnie skuteczne są pisemne lub telefoniczne wezwania do zapłaty, a także wizyty u dłużnika umożliwiające zawarcie umowy ugodowej. Negocjacje mogą dotyczyć zarówno spłaty kapitału, jak i odsetek karnych, jeśli możliwość ich egzekwowania znalazła odzwierciedlenie w umowie sporządzonej na piśmie oraz zaakceptowane przez dłużnika.

Postępowanie przyspieszone dotyczące wezwania do zapłaty można zastosować wówczas, gdy wierzyciel posiada nie tylko kopię faktury, ale również dokument stwierdzający pisemne uznanie długu. Sąd może w takim wypadku wydać nakaz zapłaty. Jeżeli jednak wierzyciel tych dokumentów nie ma, wówczas musi wystąpić na drogę zwykłego i czasochłonnego postępowania sądowego. Takie procedury mogą trwać nawet dwa lata.

WIELKA BRYTANIA

Rating A1 A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Brytyjska gospodarka tradycyjnie silnie powiązana z amerykańską odczuwa bardzo mocno spowolnienie za oceanem. Problemy dotknęły głównie firmy zajmujące się produkcją materiałów budowlanych oraz inne działające w szeroko rozumianym sektorze budowlanym. Spadki cen na rynku nieruchomości miały także wpływ na opłacalność wielu projektów inwestycyjnych oraz wywołały zastój w budownictwie mieszkaniowym. Wskaźnik niewypłacalności brytyjskich firm jest nieco niższy od średniej światowej.

Silne strony

- londyńskie City, największy europejski rynek finansowy,
- relatywnie niski poziom stóp procentowych, proste procedury i przynależność do świata anglosaskiego – stanowi to magnes przyciągający inwestorów zagranicznych,
- szybki rozwój sektorów przemysłowych o wysokiej wartości dodanej (biotechnologiczny, elektroniczny, lotniczy),
- niski poziom bezrobocia dzięki elastycznemu rynkowi prac i skuteczności działania urzędów pracy.

Słabe strony

- ogólna wydajność, która mogłaby być wyższa, gdyby nie niewystarczający poziom służb publicznych, takich jak transport czy szkolnictwo,
- chwiejna równowaga finansowa,
- dominacja regionu Londynu ograniczająca gospodarczy rozwój Szkocji i Walii,
- tradycyjne sektory przemysłu, narażone na silną konkurencję zagraniczną.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Czek jest powszechnie używany, choć nie zapewnia pełnego zabezpieczenia, niezapłacenie czeku nie jest przestępstwem. Trasat może w każdej chwili sprzeciwić się płatności czeku, ale użycie formuły RDPR (*Refer to Drawer Please Represent*) pozwala na ponowne przedstawienie go do realizacji.

Weksel jest rzadko stosowany w wymianie handlowej. Niezapłacenie w terminie weksla za-granicznego wymaga oprotestowania.

System rachunku otwartego (*open account*) umożliwia obniżenie kosztów, zwłaszcza w przypadku sprzedaży rozłożonej w czasie. Można go stosować, gdy kontrahenci mają do siebie zaufanie.

Przelewy bankowe są często wykorzystywane do dokonywania płatności krajowych i zagranicznych, zwłaszcza w elektronicznej sieci SWIFT.

Istnieją także dwa inne, w znacznym stopniu zautomatyzowane systemy przelewów między-bankowych: BACS (*Bankers' Automated Clearing Services*) oraz CHAPS (*Clearing House Automated Payment Systems*), z których korzystają wielkie przedsiębiorstwa brytyjskie.

Sposoby windykacji

Przeprowadzenie windykacji jest możliwe za pośrednictwem wyspecjalizowanych agencji windykacyjnych lub adwokatów. Zaczyna się od wysłania wezwania przypominającego dłużnikowi o jego zobowiązaniach umownych i o odsetkach za opóźnienie. Jeśli strony nie postanowiły inaczej, stopa odsetek jest równa stopie podstawowej Banku Anglii powiększonej o 8 punktów proc. Procedurę windykacji sądowej rozpoczyna złożenie w odpowiednim sądzie wstępnego pisma, do którego dołącza się dowody. Następnie strony są zachęcane do znalezienia rozwiązania wynegocjowanego bezpośrednio albo przy pomocy mediatora, zgodnie z alternatywnymi zasadami rozstrzygania sporów (*Alternative Dispute Resolution – ADR*). Przyspieszeniu postępowania służy również utworzenie trzech różnych systemów sądowych (*small claims track, fast track i multi track*) zależnych od spornej kwoty oraz uproszczenie systemu składania dokumentów i poszukiwania dowodów.

Stosuje się klasyczne środki egzekucji orzeczeń, a więc zgłoszenie do komornika, zajęcia majątku firmy będącej dłużnikiem, a następnie sprzedaż na aukcji albo – w przypadku należności przekraczających 750 GBP – oficjalne żądanie zapłaty, a po upływie 21 dni, jeżeli nie zostanie dokonana płatność lub nie zostanie ustanowione zabezpieczenie – wniosek o likwidację zgłoszony do sądu.

CZECHY

Rating A2 A2

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Bardzo wysokie tempo wzrostu gospodarczego z 2006 r. utrzymało się przez cały 2007 r., wzrost realnych zarobków wpłynął na zwiększenie popytu konsumpcyjnego. Z drugiej strony odnotowano lekki wzrost bezrobocia i niewielki spadek skłonności do inwestowania.

Nadal dynamicznie rozwija się eksport – zwłaszcza sektora motoryzacyjnego, maszynowego, elektronicznego i elektrycznego, co wpływa na obniżenie ujemnego salda bilansu handlowego. Przemysł motoryzacyjny dzięki środkom unijnym i kontynuacji inwestycji zagranicznych koncernów nadal powinien stanowić lokomotywę eksportową. Odnotowuje się natomiast osłabienie tempa produkcji artykułów spożywczych i tekstylnych.

Budżet państwa jest chwiejny, nadal odnotowuje się powiększenie jego deficytu, który jednak nie przekracza granicy racjonalności – realizowany program stabilizacyjny rządu powinien zredukować ten deficyt w najbliższym czasie. Wydaje się to jednak niepewne, bowiem trudno przewidzieć, czy uda się ograniczyć sferę wydatków publicznych przy braku reform w sektorze służby zdrowia i systemie emerytalnym. W tym kontekście zastąpienie korony przez euro raczej nie nastąpi przed 2012 r.

Dobra koniunktura sprawia, iż poziom niewypłacalności firm, jeśli oceniać całą gospodarkę, utrzymuje się poniżej średniej światowej.

Silne strony

- członkostwo w Unii Europejskiej zapewnia stabilizację sytuacji gospodarczej,
- nie słabnące zainteresowanie inwestorów zagranicznych lokowaniem bezpośrednich inwestycji w Czechach,
- stałe zmniejszanie długu publicznego i zadłużenia zagranicznego.

Słabe strony

- uzależnienie rozwoju gospodarczego od popytu na rynkach zagranicznych,
- uzależnienie rozwoju zwłaszcza od gospodarczych trendów w unijnej piętnastce pierwszych członków,
- wzrost deficytu finansów publicznych oddaliło przystąpienie do strefy euro,
- odprowadzanie zysków za granicę przez inwestorów zagranicznych wpływa na stan rachunków obrotów bieżących,
- słabość koalicji rządowej nie jest dobrą zapowiedzią do przeprowadzenia reformy finansów publicznych.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Weksle i чеки nie są powszechnie stosowanymi sposobami dokonywania płatności, ponieważ ich ważność wymaga skrupulatnego przestrzegania bardzo sformalizowanych przepisów. Niezrealizowanie płatności weksla zwykłego lub własnego względnie чеку oznacza, że wierzyciel ma prawo wszczęcia postępowania przyspieszonego.

Najczęściej stosowanym sposobem płatności jest przelew bankowy w systemie SWIFT, z którego obecnie korzystają już wszystkie większe czeskie banki, co umożliwi szybką, taną i niezawodną obsługę płatności krajowych oraz zagranicznych.

Nowa czeska ustawa dotycząca „systemów płatności”, wzorowana na przepisach europejskich, ściśle określa warunki realizacji przelewów pieniężnych w europejskim obszarze gospodarczym.

Sposoby windykacji

Ze względu na bardzo skomplikowane procedury sądowe, wysokie koszty oraz powolne działanie czeskiego wymiaru sprawiedliwości, skuteczniejsze wydaje się dochodzenie od dłużnika zapłaty należności na drodze polubownej. Często zresztą wystarcza przesłanie wezwania do zapłaty wraz z dokumentami uzasadniającymi istnienie zadłużenia.

Zwykłe postępowanie sądowe prowadzone jest z zasady w oparciu o materiały dowodowe oraz pisma procesowe. Ewentualne porozumienie, zawarte przez strony w ramach prowadzonego postępowania sądowego, ma ważność tytułu wykonawczego, który może zostać wyegzekwowany ze skutkiem natychmiastowym w przypadku braku przestrzegania jego postanowień przez dłużnika.

ROSJA

Rating B B

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Gospodarka nadal pozostaje dość silna, w przyspieszonym tempie wzrosły nakłady inwestycyjne, choć nadal pozostają niskie w relacji do PKB. Wzrost popytu wewnętrznego pozytywnie wpłynął na rozwój budownictwa mieszkaniowego, handel detaliczny oraz przemysł, w którym dodatkowo odnotowuje się wzrost wydajności pracy.

Mimo dynamicznego wzrostu importu i spadku eksportu – poza przemysłem naftowym – bilans handlu zagranicznego pozostaje we względnej równowadze. Wielki dopływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych zrekompensowało kurczenie się nadwyżek bilansu handlowego.

Rosja kontynuuje proces gromadzenia rezerw walutowych – pod względem ich wartości plasuje się na trzecim miejscu na świecie, po Chinach i Japonii, a równocześnie systematycznie spłaca swoje zadłużenie zagraniczne.

Spada ryzyko niewypłacalności firm rosyjskich, przede wszystkim w transakcjach krajowych. Równocześnie metody zarządzania rosyjskimi przedsiębiorstwami są ciągle mimo wszystko problematyczne, wiele do życzenia pozostawia również przejrzystość finansowa, przestrzeganie obowiązujących praw akcjonariuszy, zwraca też uwagę powszechna korupcja.

W I połowie 2008 roku ilość bankructw spadła o 20 proc. w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego. Według danych Coface wskaźnik niewypłacalności firm osiągnął poziom 0,3 proc. Należy jednak zauważyć, iż bardzo duże wahania na rynkach surowcowych mają ogromny wpływ na rosyjską gospodarkę. Obserwowane w IV kwartale 2008 roku spadki cen ropy naftowej wywołały zamieszanie na rynkach finansowych oraz spadki wartości firm notowanych na moskiewskiej giełdzie. Obecnie oczekuje się znacznego spowolnienia rosyjskiej gospodarki, co może szczególnie odbić się na sektorach: stalowym, budowlanym oraz meblowym. Szacuje się, że zawirowania gospodarcze i polityczne w Rosji spowodowały wycofanie z tego kraju przez inwestorów ok. 111 mld USD w ciągu kilku ostatnich miesięcy. Zadłużenie zagraniczne Rosji znacznie wzrosło i na koniec października zrównało się z jej rezerwami walutowymi. Pomimo to Rosja nadal pozostaje krajem o dużym potencjale gospodarczym, rosnących inwestycjach zagranicznych i bardzo chłonnym rynku wewnętrznym.

Silne strony

- duże zasoby bogactw naturalnych i zaplecze kwalifikowanej siły roboczej,
- zimowa Olimpiada w Soczi w 2014 r. otwiera nowe możliwości rozwoju infrastruktury i podniesienia turystycznej atrakcyjności kraju,
- status regionalnego mocarstwa,
- stabilność polityczna umacnia rozwój gospodarki.

Słabe strony

- jedna z najniższych stóp inwestycyjnych spośród dużych krajów rozwijających się,
- mało konkurencyjny przemysł, co wynika z dekapitalizacji parku maszynowego,
- skłonność do administracyjnego przejmowania kontroli nad ciągle rosnącą liczbą firm, co może zdecydowanie osłabić ich rozwój.

HOLANDIA

Rating A1 A1

Sytuacja gospodarcza i rozwój ryzyka

W 2007 r. odnotowano dalszy rozwój gospodarki napędzany aktywizacją eksportu i popytu krajowego. Mimo spadku produkcji w sektorze energetycznym, eksport ciągle się zwiększał. Dynamiczny rynek pracy przyczynił się do zwiększenia wydatków gospodarstw domowych. Odnotowano dalszy wzrost nakładów inwestycyjnych w przemyśle, ale w zdecydowanie bardziej umiarkowanym tempie niż dotychczas.

Te same uwarunkowania ekonomiczne będą czynnikiem napędzającym rozwój gospodarczy w 2008 r., ale jego dynamika zapewne będzie niższa niż dotychczas. Umiarkowany popyt ze strony głównych europejskich partnerów handlowych, zwłaszcza Niemiec i Wielkiej Brytanii, wpłynie na ograniczenie wzrostu eksportu. Mimo to bilans handlu zagranicznego nadal zamykać się będzie dużą nadwyżką.

Zwiększenie obciążeń podatkowych i składek na zabezpieczenie społeczne oraz gwałtowny wzrost inflacji ograniczą popyt gospodarstw domowych. Ten negatywny bodziec zrekompensuje rekordowo niskie bezrobocie, a przy relatywnym braku siły roboczej – także wzrost płac. Firmy zwolnią tempo inwestycji, co będzie efektem dodatkowych utrudnień kredytowych oraz obciążeń funduszem wynagrodzeń.

Wskaźnik niewypłacalności holenderskich przedsiębiorstw znajduje się na poziomie zdecydowanie poniżej średniej światowej. Bardzo wyraźnie (o ponad 23 proc. w pierwszych miesiącach 2007 r.) spada liczba bankructw firm.

HISZPANIA

Rating A1 A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Mimo początkowych trudności gospodarka hiszpańska w 2007 r. nadal charakteryzowała się silnym tempem wzrostu.

Przyczyniły się do tego dobre wyniki w handlu zagranicznym oraz wysoki udział przemysłu turystycznego w tworzeniu PKB. Istotną rolę odegrały również inwestycje, zarówno prywatne, jak i publiczne. To sprawi, że hiszpańska gospodarka uchroni się przed skutkami dekonjunktury. Spadek inwestycji mieszkaniowych i cen domów będzie jednak ograniczony ze względu na ciągle wysoki popyt zagranicznych turystów.

Należy się spodziewać lekkiego spadku popytu indywidualnego z powodu wzrostu cen energii i żywności; będzie to miało wpływ na zwiększenie inflacji. Wzrośnie bezrobocie. Natomiast przewidywany jest dalszy rozwój eksportu, w tempie zbliżonym do wzrostu światowego handlu.

Indeks niewypłacalności hiszpańskich przedsiębiorstw, utrzymujący się dotychczas na dobrym poziomie, może się jednak obniżyć. Już w 2007 r. zaczęła rosnąć liczba upadłości. Małe firmy, często związane z rynkiem budowlanym, nie wytrzymują konkurencji. Na zwiększoną konkurencję narażony jest przede wszystkim sektor tekstylny, elektryczny i sprzętu informatycznego. Transport drogowy może ucierpieć z powodu wzrostu cen benzyny, natomiast przemysł samochodowy w coraz większym stopniu przenosi się do państw Europy Środkowo-Wschodniej.

Silne strony

- wzrost zawodowej aktywności kobiet oraz imigracja zarobkowa tworzą dobre zaplecze dla sfery produkcyjnej,
- wysokie nakłady – głównie ze środków Unii Europejskiej – na inwestycje infrastrukturalne powodują szybkie nadrobienie opóźnień cywilizacyjnych w tym zakresie,
- zwiększająca się autonomia poszczególnych regionów kraju przyczynia się do ich aktywizacji gospodarczej,
- ścisłe związki Hiszpanii ze znaczną częścią obu Ameryk oraz wspólnota językowa z tym regionem,
- rozwinięty przemysł turystyczny.

Słabe strony

- duży udział budownictwa mieszkaniowego w PKB zwiększa ryzyko rozwoju gospodarczego kraju w sytuacji spadku koniunktury,
- relatywnie słaby rozwój systemu edukacji, szkolenia zawodowego oraz badania i rozwoju,
- spadek konkurencyjności hiszpańskich wyrobów związany z wyższą niż w innych krajach Unii Europejskiej inflacją oraz koncentracja na produktach o stosunkowo niskiej wartości dodanej,
- przyszłość wielu sektorów przemysłu zależy od bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Weksel jest często stosowany w rozliczeniach handlowych. Stanowi on w miarę skuteczny środek nacisku na dłużnika ociągającego się z zapłatą, bowiem umożliwia rozpoczęcie postępowania wekslowego, w ramach którego sąd pierwszej instancji może zobowiązać dłużnika do dokonania płatności w ciągu 10 dni i nakazać zajęcie jego majątku w celu zabezpieczenia.

Weksel własny stanowi tytuł wykonawczy, ale w przypadku niezrealizowania zapłaty przez dłużnika nie podlega wpisowi do RAI, największego w Hiszpanii rejestru dłużników. Można w nim zasięgać informacji o uchybieniach płatniczych potencjalnych kontrahentów. W Hiszpanii powszechnie stosowane są przelewy w systemie SWIFT.

Sposoby windykacji

Należy zacząć od wezwania do zapłaty w ciągu 10 dni całej kwoty długu wraz z odsetkami za zwłokę. W przypadku gdy polubowne porozumienie z kupującym jest niemożliwe, wierzyciel dochodzi swoich praw na podstawie ustawy o postępowaniu cywilnym.

Oprócz postępowania wekslowego wierzyciel może dochodzić swoich praw do zapłaty w drodze postępowania zwanego „*juicio declarativo*”, które dzieli się na „*juicio ordinario*” w przypadku należności przekraczających 3000 euro i „*juicio verbal*” w przypadku mniejszych należności. Ponadto, w przypadku należności pieniężnych zapadłych, wymagalnych i nie przekraczających 30 000 euro wierzyciel korzysta ze specjalnego, bardziej elastycznego postępowania „*juicio monitorio*”. Polega ono na przesłaniu formularza do sądu pierwszej instancji, który może zobowiązać dłużnika do dokonania płatności w ciągu 20 dni.

To przyspieszone postępowanie staje się coraz powszechniejsze, stopniowo zmieniając formalistyczne przyzwyczajenia hiszpańskiego sądownictwa.

SŁOWACJA

Rating A3 A2

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Zwiększenie zdolności produkcyjnych, przede wszystkim w sektorze motoryzacyjnym, spowodowało przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2007 r. i ułatwiło redukcję deficytu handlowego. Zwiększył się popyt konsumpcyjny, głównie za sprawą wzrostu płac realnych.

W roku 2008 widoczne jest spowolnienie wzrostu gospodarczego, jednak Słowacja pozostaje jednym z najszybciej rozwijających się krajów w Europie. W I kwartale 2008 PKB wzrósł o 8,7 proc., w II tempo wzrostu spadło do 7,6 proc. Bezrobocie nadal spada, a przyjęcie euro z początkiem 2009 roku i ustalenie sztywnego kursu wymiany, pozwoliły Słowacji uniknąć problemów związanych z wahaniami kursów, jakie dotknęły kraje sąsiednie w ostatnim czasie. Poziom upadłości na Słowacji jest obecnie niewielki i wynosi 0,1 proc. Specyfiką gospodarki słowackiej jest silne ukierunkowanie na branżę motoryzacyjną, co w dobie silnego spowolnienia w tym sektorze, nie jest informacją dobrą. Sektor ten jest nadal głównym motorem słowackiego eksportu. Światowa sytuacja w branży motoryzacyjnej z pewnością silnie uderzy w słowacki eksport i spowoduje obniżenie wzrostu gospodarczego do 3–4 proc. w 2009 roku.

Silne strony

- przystąpienie do Unii Europejskiej stało się katalizatorem reform,
- przemysł samochodowy i elektroniczny lokomotywami rozwoju gospodarczego,
- ograniczony poziom inflacji i redukcja deficytu budżetowego umożliwiają wejście do strefy euro.

Słabe strony

- silna zależność wzrostu gospodarki od wielkości eksportu motoryzacyjnego,
- rosnąca wysokość zadłużenia zagranicznego,
- populizm głównych sił politycznych może osłabić tempo niezbędnych reform.

BIAŁORUŚ

Rating D D

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Po wielu latach silnego wzrostu bazującego na subsydiowanych cenach importowanych z Rosji produktów energetycznych, krótko- i średnioterminowe prognozy okazują się obecnie znacznie mniej optymistyczne. Pogorszenie wyników handlu zagranicznego wynikające ze wzrostu cen rosyjskiego gazu zredukuje finansowanie wydatków publicznych oraz ograniczy efektywność firm i popyt wewnętrzny gospodarstw domowych. Końcowym rezultatem będzie wolniejszy wzrost gospodarczy. Spadek ten może jednak ograniczyć wzrost cen oleju opałowego, będącego podstawowym surowcem w białoruskim reeksporcie oraz zapowiadane oszczędności energetyczne w przemyśle. Bardzo szybko rośnie natomiast zagraniczny dług Białorusi.

Gospodarka ciągle pozostaje pod silną kontrolą państwa, toteż jej efektywność jest bardzo niska. Kraj utrzymywany jest ciągle w izolacji politycznej i gospodarczej.

BUŁGARIA

Rating A4 A4

Sytuacja gospodarka i ocena ryzyka

W 2007 r. utrzymywał się silny wzrost gospodarczy napędzany głównie przez popyt krajowy i bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Wzrost płac przyczynił się do zwiększenia konsumpcji indywidualnej. Utrzymująca się silna aktywizacja importu, zwłaszcza dóbr kapitałowych, wpłynęła na wzrost deficytu handlu zagranicznego.

Bułgaria charakteryzuje się bardzo wysokim deficytem budżetowym, a zadłużenie zewnętrzne sięga 100 proc. rocznego PKB kraju. Deficyt w rozliczeniach na rachunku bieżącym kraju sięga już 25 proc. rocznego PKB. Wzrost PKB w roku 2007 był znaczący i wyniósł 6 proc., kontynuowany był spadkowy trend bezrobocia, jednak ogólna sytuacja makroekonomiczna nie jest zbyt dobra i obecnie należy spodziewać się silnego spowolnienia wzrostu gospodarczego.

Wskaźnik wypłacalności firm w zasadzie pozostawał na satysfakcjonującym poziomie, choć w niektórych sektorach – jak budownictwo czy rolnictwo – ryzyko jest znacznie wyższe.

Silne strony

- przystąpienie do Unii Europejskiej dało dodatkowy impuls do rozwoju gospodarczego i nadrabiania zaległości cywilizacyjnych,

- rozważna polityka fiskalna przyczyniła się do ograniczenia ryzyka upadłości przedsiębiorstw,
- skonsolidowany sektor bankowy,
- wysoko kwalifikowana siła robocza,
- rosnące inwestycje oraz szybki wzrost importu dóbr kapitałowych czynią realnym szybki wzrost gospodarczy w najbliższej przyszłości.

Słabe strony

- rosnące zadłużenie zagraniczne,
- niezbędny dopływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych wymaga reform i zmian w środowisku biznesowym,
- czynniki polityczne mogą opóźnić wprowadzanie reform.

RUMUNIA

Rating A4 A4

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

W 2007 r., mimo spadku w stosunku do roku poprzedniego, głównie spowodowanego obniżeniem efektów handlu zagranicznego, wzrost gospodarczy utrzymywał się na relatywnie wysokim poziomie. W tym okresie Rumunia najbardziej odczuła skutki kryzysu finansowego w USA spośród wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Kraj charakteryzował się ekspansywną polityką finansową, co miało wpływ na wzrost wskaźnika inflacji. Czynnikiem pozytywnie wpływającym na gospodarczą aktywność będą wydatki na cele publiczne oraz wzrost płac realnych. Brak porozumienia głównych sił politycznych nie wróży dobrze ani reformom gospodarczym, ani rozwiązywaniu problemów socjalnych.

Silne strony

- wykwalifikowana tania siła robocza,
- przystąpienie do Unii Europejskiej daje impuls do przyspieszonego rozwoju kraju,
- nieznaczny deficyt sektora publicznego.

Słabe strony

- stosunkowo wysoki deficyt budżetowy i wskaźnik inflacji,
- duża – i stale rosnąca – zależność gospodarki od napływu obcego kapitału,
- negatywny wpływ na wprowadzanie reform i politykę ekonomiczną czynników politycznych.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Weksle są najbardziej powszechną formą płatności, stosowaną głównie przy krajowych, a czasem również zagranicznych, transakcjach. W wypadku braku realizacji weksla, jeśli zostanie on uznany przez sąd za ważny i odpowiednio oprotestowany, wierzyciel może rozpocząć proces egzekucji należności.

Korzystanie z czeku jest również popularne, zwłaszcza lokalnie. Czeki pozwalają kredytodawcom wywierać nacisk na dłużników, ponieważ nie zapłacony czek nie tylko daje możliwość egzekucji długu, ale również grozi za to od 6 do 12 miesięcy więzienia. Dlatego też wierzyciel często domaga się, by czek został podpisany przez członka zarządu danej firmy.

Coraz bardziej popularną formą płatności stają się przelewy bankowe. W głównych rumuńskich bankach wykorzystuje się system rozliczeniowy SWIFT, co umożliwia szybką i niezawodną obsługę płatności krajowych i zagranicznych.

Sposoby windykacji

W miarę możliwości należy unikać korzystania z miejscowych instytucji prawnych, nie tylko ze względu na wysokie koszty i skomplikowane procedury, ale też i powolnego przebiegu postępowań sądowych, nierzadko trwających nawet trzy lata.

Lepszym rozwiązaniem jest przesłanie dłużnikowi wezwania do zapłaty kwoty długu wraz z karnymi odsetkami. Jeśli strony nie uzgodniły inaczej, wynoszą one 6 proc. w skali rocznej. Rozpoczęcie jakiegokolwiek postępowania musi być poprzedzone próbą polubownego załatwienia sporu, co musi mieć miejsce w ciągu 30 dni od daty dostarczenia dłużnikowi wezwania do zapłaty. Takie sprawy zawsze lepiej załatwiać poza sądem, bazując na dokumentach przygotowanych przez adwokata lub potwierdzonych notarialnie. To czyni możliwym szybkie otrzymanie nakazu zapłaty, jeśli dłużnik nadal zwleka ze spłatą należności.

SŁOWENIA

Rating A1 A2

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

W 2007 r. utrzymywał się silny wzrost gospodarczy wywołany przede wszystkim przez nakłady inwestycyjne na infrastrukturę i budownictwo mieszkaniowe. Wzrost zatrudnienia i obniżenie podatków wpłynęło na wzmocnienie konsumpcji indywidualnej. Z kolei dynamiczny rozwój importu przyczynił się do zwiększenia deficytu obrotów handlu zagranicznego. W nieco niższym tempie – choć nadal dynamicznie – rozwijał się eksport.

W 2008 r. wzrost gospodarczy będzie nieco wolniejszy ze względu na osłabienie światowej koniunktury – z czynników wewnątrz krajowych może mieć na to wpływ zwolnienie efektów budownictwa mieszkaniowego. Zapowiadany spadek importu przyczyni się do redukcji deficytu handlu zagranicznego. Deficyt budżetowy utrzyma się na stosunkowo niskim poziomie (27 proc. PKB). Mimo oczekiwanych postępów prywatyzacji, wpływy z tego tytułu nie będą odgrywały większego gospodarczego znaczenia.

Zdolność przedsiębiorstw do regulowania należności utrzymuje się na poziomie poniżej średniej światowej.

Silne strony

- najwyższy przyrost PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca w krajach Europy Środkowo-Wschodniej,
- zróżnicowana oferta przemysłowa, głównie nastawiona na eksport,

- niski deficyt budżetowy,
- przystąpienie kraju do strefy euro wpłynęło na poprawę zarządzania finansami sektora publicznego.

Słabe strony

- zależność gospodarki od kondycji ekonomicznej krajów strefy euro,
- starzejące się społeczeństwo,
- niedostateczne efekty prywatyzacji gospodarki i reform rynku pracy.

4.4. OCENA RYZYKA WYBRANYCH KRAJÓW ŚWIATA

Kolejne kraje nie należą wprawdzie do podstawowych odbiorców polskich towarów, jednak ze względu na ich rolę w gospodarce światowej, dynamikę przemian, względnie potencjał rozwojowy, mogą w niedalekiej w przyszłości stać się dużo ważniejszymi niż obecnie partnerami handlowymi i gospodarczymi naszego kraju. Te kraje to USA i Japonia, jako niekwestionowane światowe potęgi gospodarcze, szybko stające się taką potęgą Chiny oraz dorównujące im w tempie rozwoju Indie i Brazylia.

USA

Rating A1 A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Spadek wzrostu gospodarczego w 2007 r. był mniejszy od oczekiwanego w skali makro, natomiast zaskakująco wysoki w sektorze budownictwa mieszkaniowego. Ale tylko częściowo wpłynęło to na wielkość popytu konsumpcyjnego i nieznacznie rozprzestrzeniło się na inne sektory gospodarcze. Lokomotywą wzrostu pozostał eksport.

W roku 2008 sytuacja gospodarcza w USA w znaczący sposób się pogorszyła. Popyt detaliczny spada w tempie 1–3 proc. miesięcznie, kolejne miesiące przynoszą nowe informacje o rosnącym bezrobociu. Sytuacja na rynku budowlanym jest zła, rosnące ceny kredytów mieszkaniowych zahamowały popyt wewnętrzny, a wiele firm z sektora ma poważne problemy z płynnością finansową. Dodatkowo sytuację pogarsza zła kondycja finansowa gigantów motoryzacyjnych (GM, Ford, Chrysler), którzy bez pomocy rządu mogą stanąć przed realnym widmem bankructwa.

Silne strony

- olbrzymi rynek, który przyciąga inwestorów i firmy,
- polityka monetarna Banku Rezerw Federalnych uwzględniająca w równym stopniu wzrost gospodarczy, jak i regulowanie inflacji,
- elastyczność i zdolność adaptacyjna przedsiębiorstw do zmieniających się warunków koniunkturalnych i potrzeb rynkowych,
- wysoka jakość szkolnictwa wyższego gwarantująca wysoki poziom prac badawczo-rozwojowych.

Słabe strony

- niski poziom krajowych oszczędności jest głównym czynnikiem ciągłego deficytu obrotów bieżących,
- gospodarka bardzo zależna od sytuacji na rynku giełdowym i stóp procentowych,
- spadek tradycyjnego przetwórstwa przyczynia się także do deficytu rachunku bieżącego,
- z powodu bardzo szerokich potrzeb energetycznych kraju główne inwestycje będą zasadniczo zaangażowane w dostosowywanie się do ograniczeń środowiskowych,
- starzenie się społeczeństwa ujawnia niedofinansowanie funduszy emerytalnych i wady systemu ubezpieczeń.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

W USA powszechnie stosowanym sposobem płatności jest czek, ale stanowi on dość słabą gwarancję zapłaty, ponieważ amerykańscy nabywcy mogą bez trudu wnieść sprzeciw wobec płatności w ciągu 14 dni po wystawieniu czeku. Ponadto w przypadku braku zapłaty wierzyciel zawsze musi udowodnić istnienie swojej należności. Większe bezpieczeństwo zapewnia trudniejszy do otrzymania czek bankierski. Dzieje się tak dlatego, że czek, który bank wystawia sam na siebie, stanowi z jego strony bezpośrednie zobowiązanie do zapłaty.

Natomiast weksel i weksel własny są rzadko stosowane i również nie dowodzą istnienia należności.

System rachunku otwartego (*open account*) ma zastosowanie tylko w przypadku długotrwałych, regularnych kontaktów handlowych.

W USA powszechnie korzysta się z przelewów w sieci SWIFT, do której są podłączone wszystkie najważniejsze banki amerykańskie.

Sposoby windykacji

Amerykańska procedura sądowa jest złożona i kosztowna, zwłaszcza gdy biorą w niej udział adwokaci. W tej sytuacji lepszym rozwiązaniem jest podjęcie negocjacji z dłużnikiem i polubowne załatwienie sprawy, względnie skorzystanie z usług agencji windykacyjnej.

Strony mogą też skorzystać z mediacji w ramach alternatywnej procedury rozstrzygania sporów (*Alternative Dispute Resolution – ADR*), która jest mniej sformalizowana.

System sądownictwa obejmuje dwa rodzaje sądów: sądy federalne (*district court*) i sądy stanowe (*circuit court* lub *county court*). Większość procesów toczy się przed sądem stanowym, który jest właściwy dla stosowania prawa stanowego i prawa federalnego w zakresie konfliktów zachodzących na jego terenie i dotyczących osób przebywających lub zamieszkałych na tym terenie.

Inaczej rzecz ma się w odniesieniu spraw dotyczących kwot przekraczających 75 000 USD oraz spraw, których stronami są z jednej strony obywatel amerykański, z drugiej zaś cudzoziemiec lub instytucja obcego państwa. Należą one do właściwości sądów federalnych.

Oryginalność postępowania polega na fazie „odkrycia” (*„discovery”*), w której każda ze stron przed rozpoczęciem właściwego procesu może zażądać od przeciwnika wszelkich dowodów i zeznań związanych ze sporem, przy czym sędzia zostawia powodowi i ich adwokatowi znaczną swobodę w zakresie przedstawiania dokumentów i ogólnego prowadzenia procesu

(postępowanie skargowe). Faza „discovery” może trwać kilka miesięcy, a nawet lat i pociągać za sobą znaczne koszty, ponieważ każda ze stron musi stale przedstawiać odpowiednie dowody (nad którymi się dyskutuje).

Inna charakterystyczna cecha procedury polega na tym, że jedna ze stron może zażądać przeprowadzenia sprawy – cywilnej lub karnej – przed sądem przysięgłych, często jednak złożonym z osób nie znających się na prawie.

JAPONIA

Rating A1 A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

W 2007 r. odnotowano nieznaczne spowolnienie dynamiki gospodarki japońskiej, co w podobnym stopniu dotyczyło również eksportu oraz nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw. Światowy kryzys gospodarczy dotknął również Japonię. W drugim i trzecim kwartale 2008 roku PKB obniżał się odpowiednio o 0,7 proc. oraz 0,1 proc. Oznacza to, że kraj znalazł się w recesji. Poziom konsumpcji nie zmienia się, a kryzysowa sytuacja na rynkach międzynarodowych ogranicza rozwój eksportu będącego motorem japońskiej gospodarki.

Silne strony

- wyraźne dopasowanie geograficzne eksportu (dywersyfikacja kierunków eksportu) redukuje zależność Japonii od USA,
- konkurencyjność eksportu wynikająca z silnej specjalizacji przemysłu motoryzacyjnego i elektroniki,
- Restrukturyzacja pozwala większym bankom i konsorcjom przemysłowym na konsolidowanie ich finansów,
- wydatki na prace badawczo-rozwojowe stanowią strategiczny komponent średnio-terminowej polityki przemysłowej firm.

Słabe strony

- szybkie starzenie się społeczeństwa czyni kluczowym problemem wzmocnienie finansów publicznych,
- uprzywilejowane związki między światami polityki, służby cywilnej i przedsiębiorstw zahamowało reformy,
- nierówność społeczna i różnice regionalne nie sprzyjają rozwojowi gospodarczemu,
- małe firmy są skoncentrowane głównie w sektorze usługowym, gdzie możliwości intensywnego rozwoju są ograniczone.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Prawo japońskie przewiduje podobne warunki ważności weksli, weksli własnych i czeków, jak prawo europejskie. Powszechnie stosowany jest zwłaszcza weksel własny. Umożliwia on

skorzystanie z przyspieszonej sądowej procedury windykacyjnej. To samo odnosi się również do znacznie rzadziej wykorzystywanego w Japonii czeku.

Sankcje w przypadku niezapłacenia należności są bardzo dotkliwe. Dłużnika, który dwukrotnie w ciągu sześciu miesięcy odmówił zapłaty weksla, weksla własnego lub czeku płatnego, pozbawia się prawa do dokonywania operacji bankowych niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej (rachunek bieżący, pożyczki) na okres dwóch lat. Na ogół oznacza to bankructwo.

W ostatnich dziesięcioleciach, dzięki środkom elektronicznym powszechnie stosowanym przez japoński sektor bankowy, bardzo rozpowszechniły się przelewy bankowe.

Sposoby windykacji

Windykację należności mogą prowadzić w zasadzie tylko adwokaci. Odzyskiwanie należności zaczyna się od próby polubownego załatwienia sprawy. Wierzyciel wysyła do dłużnika list polecony (w języku japońskim), którego skutkiem jest przedłużenie o pół roku terminu przedawnienia (w przypadku należności gospodarczych wynosi on 5 lat). Jeżeli dłużnik nie zareaguje, wierzyciel może w tym okresie rozpocząć postępowanie sądowe.

Procedura uproszczona ma zastosowanie do należności bezspornych. Umożliwia ona otrzymanie nakazu sądowego w ciągu mniej więcej sześciu miesięcy. Gdy dłużnik odmawia zapłaty, postępowanie takie zostaje zastąpione procedurą zwykłą.

W przypadku należności niższych od 1,4 mln JPY postępowanie toczy się przed sądem doraznym (*Summary Court*), a w przypadku należności przekraczających tę kwotę – przed sądem rejonowym. Może ono trwać nawet do trzech lat i pociąga za sobą wysokie koszty sądowe.

CHINY

Rating A3 D

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

W 2007 r. PKB zwiększył się o ponad 11,5 proc., co w głównej mierze było efektem silnej presji inwestycyjnej. Przewidywane jest jednak lekkie ochłodzenie gospodarki w 2008 r. Najbardziej prawdopodobnym scenariuszem jest stopniowy spadek wzrostu gospodarczego. W 2007 r. zwiększył się wskaźnik inflacji, zwłaszcza za sprawą wzrostu cen artykułów żywnościowych. Różnice kursów akcji między giełdą chińską a innymi giełdami azjatyckimi wskazują na rozwijającą się „bańkę spekulacyjną”, coraz bardziej rośnie więc ryzyko gwałtownej bessy.

Dają się zauważyć duże różnice w ratingu krajowym i biznesu firm – na niską ocenę tego ostatniego wpływa wzmożona biurokracja i niekorzystny klimat dla przedsiębiorczości.

Silne strony

- Chiny są niekwestionowanym liderem gospodarczego rozwoju na świecie,
- konkurencyjność przemysłowa i różnorodność produkcji to podstawowe zalety chińskiej gospodarki,

- rosnące zagraniczne inwestycje bezpośrednie w zdecydowany sposób wzmacniają tempo wzrostu gospodarczego,
- rozwój infrastruktury, przyspieszony dzięki przygotowaniom do Igrzysk Olimpijskich w Pekinie, zapewne będzie sprzyjał utrzymaniu długoterminowego wzrostu.

Słabe strony

- nierównomierny regionalnie rozwój gospodarczy będzie powodował napięcia społeczne,
- mimo zaangażowania obcego kapitału słabo rozwinięty chiński system bankowo-finansowy,
- dewastacja środowiska naturalnego już w niedalekiej przyszłości może mieć wpływ na zahamowanie tempa wzrostu gospodarczego,
- nierozwiązana kwestia tajwańska pozostaje istotnym czynnikiem ryzyka, także w sferze gospodarki.

INDIE

Rating A3 A4

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

W 2007 r. Indie osiągnęły rekordowy przyrost PKB szacowany na 9,4 proc. Gospodarka pozostanie silna z oczekiwanym wzrostem rządu 9 proc. PKB w 2008 r. i ponad 8 proc. w roku następnym. Wzrost gospodarczy napędza zarówno przemysł, jak i usługi. Niepokojące jest umiarkowane wprowadzenie, ale jednak pogorszenie bilansu handlu zagranicznego oraz uporczywa inflacja. Z drugiej strony napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyczynia się do podtrzymania równowagi gospodarczej. Olbrzymie potrzeby edukacyjne i brak infrastruktury technicznej są czynnikami osłabiającymi wzrost gospodarczy.

Wskaźnik niewypłacalności przedsiębiorstw utrzymuje się na poziomie wyraźnie poniżej średniej światowej. Ale wciąż bardzo trudno zdobyć informacje o finansach firm.

Silne strony

- niewielkie prywatne firmy głównym aktywem gospodarki,
- zrównoważony wzrost gospodarczy napędzany przez inwestycje i eksport,
- nieznaczny poziom długu zagranicznego i spore zaplecze rezerw dewizowych.

Słabe strony

- sytuacja finansowa sektora publicznego mimo pewnej poprawy ciągle jest główną słabością Indii,
- niedostatki infrastruktury stanowiące wąskie gardło gospodarczego rozwoju,
- niepokojący szybki wzrost zadłużenia prywatnych spółek,
- brak przełożenia gospodarczych sukcesów na sytuację ekonomiczną wielu środowisk, zwłaszcza ludności wiejskiej.

BRAZYLIA

Rating A4 A4

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Siłą napędową gospodarki jest rosnący popyt krajowy – pozostanie on nadal silny w 2008 r. – przewidywany wzrost PKB wyniesie 5 proc. Aprecjacja reala powinna przyczynić się do utrzymania wysokiego tempa eksportu – oczekiwana jest nadwyżka handlu zagranicznego. Zwiększą się również bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Przyczyni się to do znaczącej poprawy zadłużenia zagranicznego, które jednak nadal jest bardzo wysokie (64 proc. PKB). To znacząco opóźnia możliwości modernizacji krajowej infrastruktury.

Sytuacja finansowa brazylijskich przedsiębiorstw jest stosunkowo niezła. W tym relatywnie dobrym kontekście wypłacalność firm ulegnie poprawie, zwłaszcza w prężnych sektorach, jak cukrownictwo, przemysł wydobywczy, budownictwo, hutnictwo, przemysł lotniczy i – jednak w mniejszym stopniu – motoryzacyjny. Niektóre jednak sektory, jak np. farmacja mogą odczuwać trudności finansowe, zaś wypłacalność przemysłu lekkiego, borykającego się z silną konkurencją międzynarodową, wyraźnie zmaleje.

Silne strony

- Brazylia posiada obfite i zróżnicowane surowce naturalne i relatywnie urozmaiconą gospodarkę,
- rosnący udział produktów wysoko przetworzonych w produkcji i eksporcie,
- coraz bardziej wzmacniana ekonomiczna i finansowa stabilność,
- potencjał rynku krajowego i niskie koszty pracy podnoszą atrakcyjność kraju dla zagranicznych inwestorów.

Słabe strony

- wysoki krótkoterminowy dług publiczny,
- niezbędne reformy strukturalne w edukacji, ubezpieczeniach społecznych, rynku pracy, oraz systemu podatkowego natrafiają na opory głównych sił politycznych,
- brak inwestycji skutkuje niedostatkami infrastruktury energetycznej komunikacyjnej,
- Brazylia jest ciągle podatna na spadki cen na surowce naturalne.

5. UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI

Ubezpieczanie należności oferowane jest przez różne zakłady ubezpieczeń. Jedne z nich oferują takie polisy obok innych umów ubezpieczeniowych (majątkowych, komunikacyjnych), inne specjalizują się w tego typu ryzykach. Naturalną koleją rzeczy te ostatnie firmy są liderami rynku ubezpieczeń kredytów kupieckich. Do najważniejszych graczy na polskim rynku zaliczyć trzeba:

- Coface Austria Kreditversicherung AG Oddział w Polsce (Coface Poland),
- Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes SA,
- Atradius Credit Insurance N.V. S.A. Oddział w Polsce,
- Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA (KUKKE) w zakresie ubezpieczeń kredytów eksportowych wspomaganych przez Skarb Państwa.

Pierwsi trzej z nich należą do wielkich światowych grup ubezpieczeniowych specjalizujących się w asekuracji ryzyk kredytowych. Firmy te oferują kompleksowe usługi związane z zarządzaniem ryzykiem kredytu kupieckiego. Obejmują one nie tylko ubezpieczanie należności, ale też sporządzanie raportów o podmiotach gospodarczych pod kątem ich wiarygodności, prowadzenie windykacji należności na zlecenie, wspomaganie zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie, np. poprzez szkolenia dla menedżerów ryzyka.

5.1. PODSTAWOWE ZASADY UBEZPIECZENIA KREDYTU KUPIECKIEGO

Dostępne na rynku oferty ubezpieczenia kredytu kupieckiego zbudowane są na podobnych podstawowych zasadach. Można pokusić się o stwierdzenie, że produkt ubezpieczeniowy jest standardowy, co nie przeszkadza, że oferty różnych ubezpieczycieli różnią się warunkami szczegółowymi. Znajomość fundamentalnych reguł ubezpieczenia kredytu kupieckiego jest jednak niezbędna, gdyż w istotnym stopniu odbiegają one od zasad, na których zbudowane są ubezpieczenia bardziej powszechne (np. od ognia i innych zdarzeń losowych). Dlatego właśnie warto zapoznać się z kanonami ubezpieczania należności handlowych.

Umowa ubezpieczenia zawierana jest między sprzedającym w kredycie kupieckim (dostawcą) a zakładem ubezpieczeń. Dostawca jest w tej umowie ubezpieczającym, czyli podmiotem, który opłaca składkę ubezpieczeniową. Taka konstrukcja jest jak najbardziej naturalna – dostawca ubezpiecza ryzyko, które ponosi – i nie byłaby warta wspomnienia, gdyby nie fakt, że czasami w mniemaniu dostawców to odbiorca powinien wykupywać polisę zabezpieczającą ryzyko dostawcy. Kiedyś takie polisy były dostępne na rynku polskim (umowa na rachunek osoby trzeciej), ale w chwili obecnej tylko dostawca może ubezpieczyć swoje ryzyko, a dłużnik nie jest stroną umowy ubezpieczenia.

- Podstawą umowy ubezpieczenia, jak w innych ubezpieczeniach, są tzw. ogólne warunki ubezpieczenia (w skrócie OWU), czyli wzorzec umowny, opracowany przez zakład ubezpieczeń, zawierający podstawowe uregulowania uzupełniane lub modyfikowane na-

stępnie w polisie (szczegółowej umowie ubezpieczenia). Trzecim elementem konstrukcji umowy ubezpieczenia są tzw. decyzje ubezpieczyciela o limitach kredytowych dla poszczególnych dłużników dostawcy. Reasumując konstrukcja umowy ubezpieczenia jest trójstopniowa.

Dodajmy, że niektóre firmy ubezpieczeniowe nie mają OWU a tylko jednolitą umowę ubezpieczenia, w której zawierane są zarówno ogólne jak i szczegółowe warunki ubezpieczenia.

Standardem już w tej chwili jest możliwość ubezpieczenia, w ramach jednej polisy, zarówno sprzedaży krajowej jak i sprzedaży w eksporcie.

Umowa ubezpieczenia z reguły ma charakter portfelowy, co oznacza, że obejmuje całą grupę odbiorców ubezpieczającego dostawcy. Oznacza to, że dostawca zawiera jedną umowę ubezpieczenia na swój portfel odbiorców. Bardzo rzadko ubezpieczane są pojedyncze transakcje, czy też transakcje realizowane z jednym odbiorcą. Niekoniecznie przy tym umowa ubezpieczenia musi obejmować wszystkich odbiorców (aczkolwiek jest to rozwiązanie preferowane przez ubezpieczycieli). Możliwa jest też ochrona dla części portfela odbiorców. Może to być na przykład wydzielenie na podstawie kryterium wartości sprzedaży (odbiorcy, do których sprzedaż w danym okresie przewyższyła określony poziom), kryterium długości współpracy z odbiorcą (odbiorcy, z którym dostawca współpracuje dłużej niż określony czas), czy też kryterium asortymentowego (odbiorcy nabywający dany rodzaj towaru). Wymóg portfelowości jest podyktowany brakiem zgody ubezpieczyciela na selekcję negatywną dokonywaną przez dostawcę. Oczywiście jest, że sprzedający jest zainteresowany głównie ubezpieczeniem transakcji najbardziej ryzykownych, a więc np. z podmiotami mniej wiarygodnymi, z którymi miał już kłopoty lub też z nowymi kontrahentami. Zakład ubezpieczeń proponuje inną zasadę – niech ubezpieczeniem objęci zostaną i lepsi i gorsi odbiorcy, przez to ryzyko zostanie zdywersyfikowane.

Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje należności z tytułu sprzedaży w obrocie profesjonalnym. Nie obejmuje, więc należności od nabywców nie prowadzących działalności gospodarczej, czyli od finalnych konsumentów. Zresztą powstanie należności w stosunku do takich osób to dosyć rzadka sytuacja, musiałaby to być np. sprzedaż detaliczna na raty bez udziału kredytu bankowego, a więc finansowana bezpośrednio przez sprzedającego.

Z zakresu ochrony wyłączone są też transakcje z podmiotami, których upadłości nie można ogłosić. Przypomnijmy, że zgodnie z art. 6 prawa upadłościowego i naprawczego z dnia 28 lutego 2003 r. (Dz.U. nr 60, poz. 535) nie można ogłosić upadłości Skarbu Państwa, jednostek samorządu terytorialnego, publicznych samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej, instytucji i osób prawnych utworzonych w drodze ustawy (np. Policji), osób fizycznych prowadzących gospodarstwo rolne, uczelni. Sprzedaż do takich podmiotów nie będzie, więc ubezpieczona. W przypadku ubezpieczenia kredytu eksportowego należności od tego typu podmiotów (czyli takich, których upadłości, zgodnie z prawem danego kraju, nie można ogłosić) mogą być ubezpieczane w ramach tzw. ubezpieczenia ryzyka politycznego. Ochroną nie są też obejmowane transakcje z podmiotami powiązanymi kapitałowo z dostawcą.

Ubezpieczenie nie gwarantuje zapłaty należności w fakturowym terminie płatności. Odszkodowanie jest należne w przypadku trwałej niewypłacalności dłużnika, tzn. wtedy, gdy można zasadnie stwierdzić, że dłużnik trwale zaprzestał płacenia swoich długów. Ogłoszenie upadłości dłużnika jest niewątpliwie faktem potwierdzającym taki stan i to jest właśnie podstawowy tzw. wypadek ubezpieczeniowy uprawniający do odszkodowania. O definiowaniu wypadków ubezpieczeniowych będzie jeszcze mowa, teraz warto zapamiętać regułę – odszkodowanie jest należne w przypadku niewypłacalności dłużnika a nie braku płatności za fakturę.

Przedmiotem ubezpieczenia jest należność określona w fakturze. Zazwyczaj ochroną nie są obejmowane odsetki i inne należności uboczne (np. kary, odszkodowania umowne). W kwestii podatku VAT powszechnie przyjmowana jest reguła, że w sprzedaży krajowej VAT jest objęty ochroną, a więc ubezpieczeniem objęta jest wartość faktury brutto. W przypadku eksportu VAT nie jest obejmowany ochroną (jeżeli w ogóle jest należny). Zwróćmy uwagę, że jeżeli dostawca rozlicza się z VAT metodą kasową, a więc gdy VAT z tytułu sprzedaży należy odprowadzić dopiero, gdy faktura zostanie zapłacona, podatek ten nie będzie objęty ochroną – ubezpieczenie dotyczyć będzie wartości faktury netto.

Nie każda jednak należność jest obejmowana ubezpieczeniem. I tak z zakresu ubezpieczenia wyłączone są należności z tytułu transakcji zawartych lub wykonanych z naruszeniem przepisów, wymaganych pozwoleń.

W ramach ubezpieczenia kredytu kupieckiego ochroną obejmowane są należności, dla których termin płatności nie przekracza maksymalnego terminu ustalonego w umowie ubezpieczenia (praktycznie większość ubezpieczycieli akceptuje odroczenia płatności do 180 dni, rzadko do 365 dni).

Ubezpieczyciel nie pokrywa 100 proc. należności, tzn. odszkodowanie nie jest wypłacane w pełnej wysokości należności. W umowie ubezpieczenia zdefiniowany jest zakres ochrony ubezpieczeniowej, który najczęściej waha się w granicach 80-90 proc. Oznacza to, że jeżeli dłużnik nie zapłacił faktury o wartości 100 tys. zł, ubezpieczyciel wypłaci (gdy zaistnieje niewypłacalność dłużnika) kwotę 80-90 tys. zł. Dostawca zawsze, więc partycypuje w ryzyku ponosząc tzw. udział własny. Powodem stosowania udziału własnego ubezpieczającego jest oczywiście zmuszenie go do rzetelnego i ostrożnego udzielania kredytu kupieckiego odbiorcom, do pozytywnej selekcji odbiorców.

Bardzo ważne jest również ograniczenie dotyczące należności spornych. W tym zakresie obowiązuje zasada, iż należności sporne w ogóle nie podlegają ubezpieczeniu albo też wypłata odszkodowania z tytułu takich należności zostaje wstrzymana aż do czasu rozstrzygnięcia sporu. O należnościach spornych będzie jeszcze mowa, gdyż jest to, z punktu widzenia dostawcy, jedna z istotniejszych kwestii regulowanych w umowie ubezpieczenia (zob. część „Istotne warunki umowy ubezpieczenia, na które warto zwrócić szczególną uwagę”).

Okoliczności wyłączające odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń za szkodę w ubezpieczeniu kredytu kupieckiego możemy podzielić na następujące grupy:

- okoliczności o charakterze politycznym i społecznym – wojna międzynarodowa, wojna domowa, rewolucja, zamieszki, strajki itp., przy czym niektórzy ubezpieczyciele zawężają te wyłączenia, np. Coface nie odpowiada jedynie w przypadku wojny między głównymi mocarstwami,
- okoliczności o charakterze tzw. administracyjnej siły wyższej – decyzje władz, które uniemożliwiają, ograniczają możliwość realizacji transakcji bądź uniemożliwiają lub ograniczają działalność kredytobiorcy; chodzi tutaj o takie decyzje, na wydanie których nie ma wpływu sam odbiorca – nie będzie więc wyłączała odpowiedzialności decyzja urzędu skarbowego o zablokowaniu rachunku dłużnika w związku z nieuregulowaniem przez niego podatków, ale będzie wyłączała na przykład decyzja władz o zakazie importu wołowiny w związku z rozprzestrzenianiem się chorób bydła,
- okoliczności o charakterze katastrof naturalnych – powódź, pożar katastrofalny, huragan, wybuch wulkanu, trzęsienie ziemi itp.; ważne jest, że odpowiedzialność wyłączają zdarzenia katastrofalne, na których zaistnienie w żadnym lub niewielkim stopniu ma wpływ odbiorca – dlatego też można przyjąć, że zwykły pożar w przedsiębiorstwie dłużnika nie wyłącza odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń za szkodę dostawcy, któremu odbiorca nie był w stanie zapłacić,
- okoliczności obejmujące działanie energii jądrowej, skażenie radioaktywne.

Pierwsze dwie grupy wyłączeń zalicza się do tzw. ryzyka politycznego. Ryzyko polityczne może być chronione w ubezpieczeniu kredytu eksportowego, czyli brak płatności w wyniku takich zdarzeń, jak najbardziej będzie uprawniał do odszkodowania.

Ochrona ubezpieczeniowa opiera się na zasadzie określenia limitów dla każdego z odbiorców objętych ubezpieczeniem. Oznacza to, że w umowie nie ma jednej sumy ubezpieczenia, do której odpowiada zakład ubezpieczeń, lecz odpowiedzialność ta jest odnoszona do każdego odbiorcy odrębnie. Każdy też może mieć inny limit. Te indywidualne limity odpowiedzialności (można powiedzieć – indywidualne sumy ubezpieczenia) nazywane są limitami kredytowymi, limitami handlowymi lub limitami ubezpieczeniowymi. Zazwyczaj możliwe są dwa rodzaje limitów kredytowych – jeden określany dla odbiorcy po dokonaniu oceny jego wiarygodności przez firmę ubezpieczeniową i drugi określony „*in blanco*” dla mniejszych odbiorców, bez badania kondycji każdego z tych odbiorców. Taki limit „*in blanco*” jest przyznawany z automatu każdemu odbiorcy, w stosunku, do którego spełnione są określone w umowie ubezpieczenia warunki. Najczęściej takimi warunkami są: okres współpracy między dostawcą a odbiorcą, brak negatywnych doświadczeń dostawcy z tytułu dotychczasowej współpracy, posiadanie przez dostawcę określonych dokumentów dotyczących odbiorcy (np. rejestrowych, raportu wywiadowni gospodarczej, opinii bankowej). W zakresie należności od odbiorców objętych ubezpieczeniem w ramach limitu „*in blanco*” procent ochrony ubezpieczeniowej jest zazwyczaj niższy (dostawca ponosi wyższy udział własny).

Więksi odbiorcy wymagają wyższych limitów, a te są określane przez ubezpieczyciela (na wniosek dostawcy) po indywidualnej ocenie kondycji danego odbiorcy. Tu właśnie pojawia się

jeden z głównych problemów związanych z ubezpieczaniem kredytów kupieckich – konieczność pozyskania informacji o dłużniku. Należy zauważyć, że odbiorca nie jest stroną umowy ubezpieczenia (jest osobą trzecią), dlatego też ubezpieczyciel nie może wymusić na nim przedstawienia danych. Zazwyczaj też dostawca ma niewielkie możliwości pozyskania danych o odbiorcy (a chodzi głównie o jego sprawozdania finansowe). Dlatego też ubezpieczyciel stara się wykorzystać wszelkie możliwe źródła, aby zdobyć informacje niezbędne do określenia limitu dla odbiorcy. Należą do nich między innymi informacje z własnej bazy danych, wywiadownie gospodarcze, publikatory oficjalnych danych (np. Krajowy Rejestr Sądowy, Monitor Polski B), dane prasowe, internetowe, zewnętrzne bazy danych, w tym wykazy niewiarygodnych dłużników. Pozyskuje się też dane bezpośrednio od dłużnika, jeżeli oczywiście jest on skłonny je udostępnić, a dostawca zezwala na bezpośredni kontakt ubezpieczyciela z odbiorcą.

Limity kredytowe przyznane kontrahentom ubezpieczającego mają charakter odnawialny, tzn. faktury spłacone zwalniają limit, który może być ponownie wykorzystany.

Ubezpieczyciel monitoruje sytuację objętych ubezpieczeniem dłużników i może w przypadku jej pogorszenia obniżyć lub cofnąć przyznany limit kredytowy. Jest to podstawowe prawo firmy ubezpieczeniowej – możliwość reakcji na zwiększenie się ryzyka. Oczywiście taka zmiana limitu działa tylko na przyszłość, tzn. faktury wystawione (dostawy zrealizowane) do czasu zmiany limitu są objęte ochroną na „starych” zasadach. Pozwala to sprzedającemu wstrzymać dostawy w kredycie kupieckim, renegecjując warunki sprzedaży. Może on też dalej sprzedawać w kredycie kupieckim, lecz robi to już na własne ryzyko.

Umowa ubezpieczenia opiera się na założeniu, że dostawca będzie działał ze starannością rzetelnego kupca. O wszelkich zagrożeniach, co do płatności powinien on informować ubezpieczyciela. Podobnie zresztą ubezpieczyciel powinien informować dostawcę o znanych sobie faktach świadczących o rosnącym ryzyku handlowania z danym odbiorcą. Dodatkowo dostawca jest często zobligowany umownie do podejmowania działań w celu odzyskania należności (trzeba pamiętać, że prawo do odszkodowania powstaje dopiero wówczas, gdy dłużnik stanie się niewypłacalny a nie, gdy należność nie została zapłacona w terminie). Do takich działań zalicza się przede wszystkim próby polubownego odzyskania należności (motify, próby ugodowe), odebranie towarów jeszcze niesprzedanych przez dłużnika, wykorzystanie zabezpieczeń przyjętych od odbiorcy. Z drugiej strony ubezpieczyciel nie pozostaje bierny i również stara się wspomóc dostawcę w jego działaniach.

Najczęściej ubezpieczyciel oferuje dodatkowo, jeszcze przed wypłatą odszkodowania, przejęcie windykacji należności. Jest to windykacja na drodze polubownej lub też sądowej. Czasami zlecenie windykacji ubezpieczycielowi lub wskazanemu przez niego podmiotowi jest obligatoryjne, to znaczy dostawca, gdy zaistnieją określone warunki (np. należność od dłużnika jest już przeterminowana o 30 dni), musi przekazać zakładowi ubezpieczeń do windykacji wszelkie należności od tego odbiorcy. Można powiedzieć, że ubezpieczyciel przejmuje wtedy prowadzenie spraw związanych z tym dłużnikiem. Co do ewentualnej odpłatności takiej usługi, podziału kosztów – rozwiązania są różne. Dla przykładu firma Coface oferuje przejęcie windykacji należności bez dodatkowych kosztów w ramach składki ubezpieczeniowej.

Z momentem wypłaty odszkodowania to zakład ubezpieczeń staje się wierzycielem (wstępuje w prawa zaspokojonego dostawcy). Subrogacja (przejście praw) następuje do kwoty wypłaconego odszkodowania. Biorąc pod uwagę fakt, że zakład ubezpieczeń partycypuje w części szkody, zamiast jednego wierzyciela (sprzedający), pojawia się dwóch (sprzedający i zakład ubezpieczeń). Sposób dalszej windykacji należności zależy od ustaleń między stronami.

Firmy ubezpieczeniowe dosyć powszechnie stosują nietypową klauzulę ograniczającą wartość wypłacanych odszkodowań. Polega ona na tym, że w umowie ubezpieczenia ustalona jest górna granica odszkodowań wypłacanych z tytułu danego okresu obowiązywania umowy ubezpieczenia. Często klauzula taka opiera się na zasadzie, że odszkodowania nie mogą przewyższyć określonej wielokrotności zapłaconej składki. Na przykład umowa może stanowić, że maksymalna suma wypłacanych odszkodowań z tytułu rocznego okresu obowiązywania umowy ubezpieczenia wynosi 20-krotność składki zapłaconej z tytułu tej umowy. W efekcie, jeżeli roczna składka wyniosła np. 50 000 zł, ubezpieczyciel wypłaci maksymalnie 1 000 000 zł odszkodowań. Stosowanie tej klauzuli wynika z dwóch podstawowych przyczyn:

- po pierwsze ubezpieczenia kredytu kupieckiego są bardzo wrażliwe na wahania koniunktury gospodarczej, ubezpieczyciele przez stosowanie takich klauzul ograniczają ryzyko strat katastrofalnych w wyniku załamania się sytuacji gospodarczej ogólnej lub w danej branży; jednocześnie trzeba zwrócić uwagę, że ograniczenie do 20-krotności składki oznacza, że dopiero przy szkodowości 2 000 proc. następuje zatrzymanie wypłat odszkodowań, podczas gdy szkodowość rzędu 100 proc. uznawana jest za bardzo negatywną,
- po drugie stosowanie omawianej klauzuli jest często efektem wymagań reasekuratorów, dla których zresztą klauzula ta stanowi również barierę przed katastrofą.

Można wyodrębnić dwa podstawowe sposoby definiowania okresu ubezpieczenia. Po pierwsze, okres ten może oznaczać, że sprzedaż dokonywana w tym okresie podlega ubezpieczeniu. Przyjęcie tej formuły okresu ubezpieczenia oznacza, że należność z tytułu sprzedaży dokonanej w ostatnim dniu okresu ubezpieczenia będzie objęta ochroną. Jeżeli zatem umowa ubezpieczenia zawierana jest na 12 miesięcy, dostawca ma pewność, że należności z tytułu sprzedaży realizowanej w tym okresie będą objęte ubezpieczeniem. Z drugiej strony okres odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń istotnie się wydłuża.

Inne rozwiązanie zakłada, że ochronie podlegają szkody powstałe w okresie ubezpieczenia. Nie jest tutaj ważne, kiedy powstaje należność, ale kiedy powstaje szkoda z jej tytułu. W tej formule kredytodawca nie ma pewności, czy sprzedaż dokonana w okresie ubezpieczenia podlegać będzie ochronie (zależy to od tego, kiedy powstanie szkoda). Z drugiej strony może uzyskać ochronę dla należności powstałych przed zawarciem umowy ubezpieczenia. Dla ubezpieczyciela, koniec okresu ubezpieczenia oznacza koniec okresu odpowiedzialności (z uwzględnieniem szkód już powstałych, ale jeszcze niezgłoszonych).

Co do okresu obowiązywania umowy ubezpieczenia spotyka się zarówno umowy zawierane na czas określony bez klauzuli o automatycznym przedłużeniu umowy w przypadku braku jej

wypowiedzenia w określonym terminie, umowy zawierane na określony czas ale zawierające klauzulę automatycznego jej przedłużenia na kolejny okres, jak również umowy zawierane na czas nieokreślony z prawem wypowiedzenia na uzgodnionych zasadach.

Na koniec opisu podstawowych zasad ubezpieczania kredytu kupieckiego warto podkreślić, że profesjonalni ubezpieczyciele takich kredytów oferują kompleksową usługę wykraczającą poza zwykłe ubezpieczenie należności. Taka usługa obejmuje, bowiem również ocenę i monitoring kondycji finansowej odbiorców ubezpieczającego dostawcy, windykację należności, doradztwo w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym w przedsiębiorstwie (np. w zakresie procedur kredytowych). Czasami też w ramach grupy oferowane są również usługi faktoringowe.

5.2. ZDARZENIA OBEJMOWANE OCHRONĄ

Jak już wspomniano prawo do odszkodowania z tytułu umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego powstaje w przypadku niewypłacalności odbiorcy objętego polisą. O tym jak definiowana jest niewypłacalność dłużnika decydują zapisy umowy ubezpieczenia, a dokładnie definicja tzw. wypadku ubezpieczeniowego.

Analizując warunki ubezpieczeń dostępnych na rynku polskim można wyróżnić kilka rodzajów wypadków ubezpieczeniowych. Najważniejszym z nich jest tzw. niewypłacalność potwierdzona lub prawna, gdy o braku możliwości regulowania długów przez dłużnika świadczą zdarzenia o charakterze prawnym.

O niewypłacalności prawnej świadczy, zatem ogłoszenie upadłości dłużnika, oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu niewystarczającego majątku dłużnika albo zawarcie pozasądowej ugody między dłużnikiem a wierzycielami, względnie bezskuteczne zakończenie postępowania egzekucyjnego wobec dłużnika.

Dodajmy kilka słów wyjaśnień do każdego z tych zdarzeń, wskazując na newralgiczne aspekty.

Zgodnie z postanowieniami Prawa upadłościowego i naprawczego **upadłość** przedsiębiorcy może być ogłoszona, gdy nie wykonuje on wymagalnych zobowiązań lub też jego zobowiązania przewyższają wartość majątku (czyli gdy ma ujemne kapitały własne). Sąd może oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli opóźnienia w wykonywaniu zobowiązań nie przekraczają 3 miesięcy, a suma niewykonanych zobowiązań jest mniejsza niż 10 proc. sumy bilansowej dłużnika. Wniosek o ogłoszenie upadłości może być złożony przez wierzyciela, samego dłużnika jak również inne podmioty wskazane w ustawie, np. reprezentanta lub likwidatora osoby prawnej. Pamiętajmy przy tym, że dłużnik ma obowiązek złożyć wniosek o ogłoszenie upadłości w terminie 2 tygodni od wystąpienia okoliczności będących podstawą upadłości.

Zdarzeniem ubezpieczeniowym nie jest zgłoszenie wniosku o ogłoszenie upadłości a ogłoszenie tej upadłości, czyli rozstrzygnięcie sądu w przedmiocie wniosku o upadłość. Takie roz-

strzygnięcie następuje zazwyczaj w ciągu kilku miesięcy od złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości (okres ten ulega w praktyce stopniowemu skracaniu).

Zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami istnieją dwa rodzaje upadłości:

- upadłość z możliwością zawarcia układu, gdzie celem postępowania upadłościowego jest doprowadzenie do zawarcia układu między upadłym a wierzycielami, oraz
- upadłość obejmująca likwidację majątku dłużnika, po ogłoszeniu której syndyk masy upadłości dokonuje jej podziału według ustalonych reguł.

Zmiana kwalifikacji upadłości może nastąpić również po jej ogłoszeniu. Są też inne różnice między tymi dwoma rodzajami upadłości, ale ich omawianie wykracza poza ramy tej publikacji. Datą wypadku ubezpieczeniowego, czyli dniem powstania uprawnienia do zgłoszenia szkody ubezpieczycielowi jest najczęściej data uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości.

Z kolei **oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości** może nastąpić z różnych przyczyn. Po pierwsze może to być brak podstaw do ogłoszenia upadłości (zob. wyżej). Często jednak podstawy te są, ale szacowany majątek dłużnika jest na tyle niewielki, że nie wystarczy na przewidywane koszty postępowania upadłościowego (koszty syndyka, zawiadomień itd.). W takiej sytuacji sąd nie ogłasza upadłości, lecz właśnie oddala wniosek o ogłoszenie upadłości. Z punktu widzenia dostawcy jest to decyzja tym bardziej potwierdzająca niewypłacalność odbiorcy, stąd też jest ona włączana do katalogu wypadków ubezpieczeniowych.

W tym miejscu warto jednak zwrócić uwagę na pewien niuans. Otóż oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości może również nastąpić w sytuacji, gdy wprawdzie wartość majątku dłużnika wystarczyłaby na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego, lecz majątek ten jest w istotny sposób obciążony prawami rzeczowymi (np. hipoteką, zastawem rejestrowym). W takiej, bowiem sytuacji majątek, na którym ciążyą prawa rzeczowe jest przeznaczany przede wszystkim na zaspokojenie wierzycieli posiadających te zabezpieczenia. Z punktu widzenia obliczania wartości masy upadłości należy, więc pomniejszyć wartość majątku dłużnika o wartość takich zabezpieczeń rzeczowych (np. hipotek obciążających nieruchomości). W efekcie może okazać się, że majątek nieobciążony jest na tyle niewielki, że nie wystarczy nawet na koszty postępowania upadłościowego. Dlatego też należałoby uznać, że decyzja oddalająca wniosek o upadłość z takiej przyczyny również potwierdza niewypłacalność dłużnika.

I znów datą wypadku ubezpieczeniowego jest data uprawomocnienia się postanowienia o oddaleniu wniosku o ogłoszenie upadłości.

W przypadku **ugody pozasądowej** dłużnik i wierzyciele dochodzą do porozumienia co do umorzenia, rozłożenia na raty spłaty zobowiązań dłużnika oraz ewentualnie co do zabezpieczenia spłaty. Jak należy wnioskować taka ugoda nie świadczy o trwałej niewypłacalności dłużnika, ale na dzień jej zawarcia wskazuje, że nie jest on w stanie regulować swoich zobowiązań w pierwotnej wysokości. Stąd też uznawana jest za zdarzenie uprawniające do odszkodowania.

Ważne jest podkreślenie, że nie chodzi o ugodę zawieraną jedynie między dłużnikiem a ubezpieczającym dostawcą, ale o ugodę „generalną” zawieraną między dłużnikiem a wszystkimi wierzycielami (niektóre warunki mówią o większości wierzycieli). Datą zdarzenia ubezpieczeniowego jest zazwyczaj zawarcie ugody. Warto zasygnalizować również problem, co w takiej sytuacji jest ubezpieczoną szkodą dostawcy – wartość wierzytelności umorzonej, wartość całej należności czy wartość należności nie umorzonej? O tej kwestii będzie jeszcze mowa.

Natomiast tak zwana **bezskuteczność egzekucji** oznacza niepełne zaspokojenie należności dostawcy po przeprowadzeniu komorniczego postępowania egzekucyjnego. W razie stwierdzenia braku możliwości zaspokojenia roszczenia wierzyciela z majątku dłużnika, postępowanie egzekucyjne jest umarzone i z punktu widzenia umowy ubezpieczenia następuje zdarzenie ubezpieczeniowe (w dacie uprawomocnienia się umorzenia).

Omawiając problematykę niewypłacalności prawnej (potwierdzonej) nie można pominąć kwestii postępowania naprawczego. Jest to o tyle istotne, że czasami w warunkach ubezpieczenia nie ma regulacji dotyczących skutków wszczęcia postępowania naprawczego.

Institucja ta pojawiła się przy nowelizacji prawa upadłościowego z roku 2003 i zastąpiła postępowanie układowe, które istniało pod rządami poprzedniego prawa upadłościowego.

Postępowanie naprawcze wszczynane jest na podstawie oświadczenia dłużnika w razie zagrożenia niewypłacalnością. Stan zagrożenia niewypłacalnością następuje, gdy przedsiębiorca wprawdzie reguluje na bieżąco swoje zobowiązania, ale (używając terminologii ustawowej) „według rozsądnej oceny jest oczywiste, że w niedługim czasie stanie się niewypłacalny”. Warto zauważyć, że to nie sąd decyduje o wszczęciu postępowania naprawczego, lecz sam dłużnik. Sąd ma wprawdzie prawo zakazać wszczęcia postępowania w ciągu 14 dni od złożenia oświadczenia dłużnika, ale brak sprzeciwu w tym terminie nie wstrzymuje wszczęcia postępowania naprawczego.

Najistotniejsze dla dostawcy są skutki wszczęcia tego postępowania. Następuje wtedy z mocy prawa zawieszenie spłaty zobowiązań dłużnika, zawieszenie naliczania odsetek oraz zawieszenie postępowań egzekucyjnych i zabezpieczających toczących się przeciwko dłużnikowi. Celem postępowania naprawczego jest zawarcie układu między dłużnikiem a wierzycielami. Układ taki jest następnie zatwierdzany przez sąd i wtedy wchodzi w życie.

Najbardziej interesujące jest to, w jaki sposób postępowanie naprawcze jest ujmowane w warunkach ubezpieczenia, a przede wszystkim czy stanowi zdarzenie ubezpieczeniowe? Jak już to było zaznaczone nie zawsze można znaleźć odpowiednie regulacje w warunkach ubezpieczenia. Jeżeli jest to regulowane najczęściej za wypadek ubezpieczeniowy uważane jest zawarcie układu w ramach postępowania naprawczego. Datą zaistnienia tego wypadku byłoby uprawomocnienie się postanowienia sądu zatwierdzającego zawarty układ.

W przypadku eksportowego kredytu kupieckiego, odbiorca ma swoją siedzibę za granicami Polski i jego działalność podlega pod inny system prawny. Dlatego też w ubezpieczeniu

takich kredytów przyjmuje się, że wypadek ubezpieczeniowy w postaci niewypłacalności prawnej następuje wtedy, gdy zaistnieją zdarzenia prawne (postanowienia, decyzje, ugody) równoważne z opisanymi wyżej zdarzeniami. Taka klauzula generalna pozwala uniknąć kazuistycznego określania wypadków ubezpieczeniowych w odniesieniu np. do odbiorców z Francji, USA czy Arabii Saudyjskiej. Oczywiście może to też być źródłem wątpliwości, które powinny być wyjaśniane już na etapie zawierania umowy ubezpieczenia, np. mając odbiorców w USA należy ustalić, czy jeżeli jeden z nich skorzysta z procedury tzw. Chapter 11 (sądowe wstrzymanie płatności zobowiązań na określony czas), nie wyeliminuje to prawa do odszkodowania.

Drugi główny rodzaj wypadku ubezpieczeniowego to tzw. niewypłacalność domniemana.

Z uwagi na to, że procedura potwierdzenia niewypłacalności dłużnika może trwać długo, albo też nie zawsze istnieje możliwość zgłoszenia wniosku o upadłość (np. gdy dłużnik ma tylko jednego wierzyciela), ubezpieczyciele oferują dodatkowy rodzaj wypadku ubezpieczeniowego. Polega on na tym, że na podstawie określonych faktów domniemuje się niewypłacalność odbiorcy. Powszechnie przyjmuje się, że takim faktem jest przewlekła zwłoka dłużnika w zapłacie należności tzn., jeżeli dłużnik nie reguluje należności przez określony w umowie czas następuje wypadek ubezpieczeniowy i powstaje prawo do odszkodowania za taką należność. Najistotniejsza kwestia to zdefiniowanie, co oznacza „przewlekła zwłoka”, jaki okres zwłoki można uznać za potwierdzający niewypłacalność dłużnika? Najczęściej przyjmuje się, że musi minąć 6 miesięcy od fakturowego terminu zapłaty lub też 4–5 miesięcy od przekazania ubezpieczycielowi należności do windykacji, co wychodzi mniej więcej na to samo, gdyż windykacja jest zlecana po upływie 30–60 dni od fakturowego terminu zapłaty. Okres ten jest wykorzystywany na próbę odzyskania należności, dlatego też można powiedzieć, że wypadek niewypłacalności domniemanej oznacza bezskuteczność windykacji należności od odbiorcy w określonym czasie.

W odniesieniu do przewlekłej zwłoki warto podkreślić trzy kwestie:

Wypadek niewypłacalności domniemanej jest niezależny od wypadku niewypłacalności prawnej, tzn. przewlekła zwłoka biegnie niezależnie od tego, że zgłoszono wniosek o upadłość i trwa postępowanie w przedmiocie ogłoszenia upadłości. W praktyce oznacza to, iż wypadek ubezpieczeniowy następuje, gdy zaistnieje jeden z tych wypadków np. po upływie 3 miesięcy od zgłoszenia należności do windykacji zostaje ogłoszona upadłość odbiorcy.

Niektóre zakłady ubezpieczeń uzależniają objęcie ochroną wypadku przewlekłej zwłoki od wykupienia przez ubezpieczającego usługi windykacji należności (jeżeli jest płatna odrębnie poza składką). Przy analizie warunków ubezpieczenia warto zwrócić uwagę na to, czy wypadek ubezpieczeniowy w postaci przewlekłej zwłoki następuje w odniesieniu do każdej należności odrębnie (wtedy mamy wiele szkód w odniesieniu do jednego odbiorcy, w stosunku, do którego w końcu najczęściej dostawca ma wiele należności o różnych terminach zapadalności), czy też mamy do czynienia z jedną szkodą w odniesieniu do jednego odbiorcy niezależnie od tego ile jest niezapłaconych przez niego należności. Ma to znaczenie przy obliczaniu szkody (o czym mowa później).

I wreszcie można wskazać trzeci rodzaj wypadku ubezpieczeniowego tzw. niewypłacalność faktyczną, która oznacza zaistnienie innych zdarzeń (nie definiowanych szczegółowo), według oceny ubezpieczyciela świadczących o niewypłacalności odbiorcy. Taki wypadek ma, więc charakter uznaniowy – to zakład ubezpieczeń decyduje czy dane okoliczności potwierdzają niewypłacalność. Po drugie ten rodzaj zdarzenia ubezpieczeniowego występuje zazwyczaj tylko w ubezpieczeniu należności eksportowych.

Opisane zdarzenia zalicza się do tzw. ryzyka handlowego z jednym wyłączeniem. Ryzykiem handlowym nie będzie zwłoka w zapłacie należności przez podmiot, który nie podlega prawu upadłościowemu, np. przez publiczny zakład opieki zdrowotnej.

5.3. ISTOTNE WARUNKI UMOWY UBEZPIECZENIA

Umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego są uważane za jedne z bardziej skomplikowanych nawet przez praktyków ubezpieczeniowych (np. brokerów). Dlatego też warto wskazać na te regulacje, mające szczególne znaczenie dla ubezpieczającego dostawcy, które niekiedy zawsze są przedmiotem analizy. O kilku z nich była już wcześniej mowa (zob. postępowanie naprawcze, niewypłacalność prawna w ubezpieczeniu kredytu eksportowego), pora na przytoczenie pozostałych.

W pierwszej kolejności na pewno warto zwrócić uwagę na **definicję wypadku ubezpieczeniowego**. Istotne dla przedsiębiorcy będzie to, czy oba rodzaje upadłości – upadłość likwidacyjna oraz upadłość z możliwością zawarcia układu – są objęte ochroną. Zdarza się, bowiem, że ubezpieczyciel proponuje jako wypadek ubezpieczeniowy traktować jedynie upadłość w celu likwidacji natomiast w przypadku ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu wypadek ubezpieczeniowy powstaje dopiero w momencie zawarcia układu w ramach postępowania upadłościowego a nie w momencie ogłoszenia upadłości.

Kolejna kwestia to obejmowanie ochroną również zdarzenia polegającego na odmowie ogłoszenia upadłości z powodu zbyt obciążonego majątku dłużnika. Była już wcześniej mowa, że takie postanowienie sądu powinno być traktowane jako potwierdzające niewypłacalność dłużnika, czyli należeć do katalogu wypadków ubezpieczeniowych.

W przypadku zdarzenia polegającego na zawarciu umowy między dłużnikiem a wierzycielami (wszystkimi, większością) należałoby jasno ustalić, co w takim przypadku będzie szkodą, czyli co będzie podstawą do wypłaty świadczenia ubezpieczeniowego. Odpowiedź na to pytanie jest istotne gdyż zazwyczaj w wyniku umowy dochodzi do umorzenia części wierzytelności ubezpieczonego dostawcy. Jak wspomniano możliwe są w tej materii trzy rozwiązania prowadzące do zupełnie różnych efektów.

- po pierwsze za szkodę może być uważana w przypadku umowy całego należność dostawcy (sprzed umorzenia) – w takiej sytuacji dostawca otrzymuje odszkodowanie za całą niespłaconą należność (oczywiście z potrąceniem udziału własnego).

- po drugie za szkodę może być uważana tylko część umorzona należności i za tę część dostawca otrzymuje odszkodowanie. Pozostała część należności, która ma być w przyszłości spłacona przez dłużnika zgodnie z ugodą, pozostaje objęta ochroną natomiast ewentualne odszkodowanie za tę część będzie należne dopiero w razie zaistnienia zdarzenia ubezpieczeniowego w stosunku do tej części (np. przewlekła zwłoka w zapłacie, upadłość dłużnika).
- w końcu możliwe jest też trzecie rozwiązanie, najmniej korzystne dla dostawcy, gdy za szkodę uważa się wyłącznie nie umorzoną część należności przyjmując, że część umorzona przestała być przedmiotem ubezpieczenia („zniknęła”).

Powyższe uwagi, co do skutków ugody z punktu widzenia świadczenia ubezpieczyciela dotyczą też sytuacji, gdy zdarzeniem ubezpieczeniowym jest zawarcie układu w postępowaniu upadłościowym.

Bardzo istotną kwestią jest **definiowanie należności spornych**. Jak wspomnieliśmy wcześniej w przypadku zaistnienia sporu co do należności, albo wypada ona w ogóle z ubezpieczenia, albo wypłata odszkodowania za taką należność jest odroczone do czasu rozstrzygnięcia sporu. Z drugiej strony wiadomo, że dłużnik bardzo często podnosi zarzuty przeciwko dostawcy próbując uzasadnić brak płatności za fakturę. W kontekście definiowania należności spornych i skutków powstania sporu, odpowiedzi na następujące pytania mają kapitalne znaczenie:

- jak rozumiemy spór – czy chodzi wyłącznie o spór sądowy, czy też każde podniesienie zarzutów przez odbiorcę?
- czy w przypadku ewidentnego braku podstaw faktycznych lub prawnych podnoszenia zarzutów ubezpieczyciel może uznać, że należność nie jest sporna?
- w jakim przypadku uznaje się, że spór został rozstrzygnięty – czy potrzebny jest prawomocny wyrok sądowy, czy wystarczy np. uznanie należności przez dłużnika?

Z kolei jedną z zasadniczych regulacji umownych wymagających pełnego uświadomienia sobie przez ubezpieczającego jest **zasada zaliczania płatności**. Chodzi o to, w jaki sposób wpływy od dłużnika lub z innych źródeł będą zaliczane na poczet należności. Ma to szczególne znaczenie dla wyliczenia wysokości szkody. Pamiętać, bowiem należy, że dostawca posiada zazwyczaj wiele różnych należności od danego odbiorcy – część z nich jest objęta ochroną (w ramach limitu kredytowego ustalonego przez zakład ubezpieczeń dla danego dłużnika), ale część może nie być objęta ubezpieczeniem, np. należności przewyższające ustalony limit kredytowy, należności odsetkowe, należności z tytułu dostaw realizowanych po cofnięciu limitu przez ubezpieczyciela. W takiej sytuacji sposób zaliczenia wpływów ma znaczenie, gdyż w zależności od przyjętego rozwiązania wpływy będą w różnym stopniu pomniejszały należności objęte ochroną, a przez to będzie różna wysokość szkody i odszkodowania.

Warto przypomnieć, że zgodnie z art. 451 Kc dłużnik może wskazać, który dług chce zaspokoić, ale wierzyciel i tak może zaliczyć wpłatę wpierv na zaległą należność uboczną (np. odsetki) oraz zaległą należność główną. Jeżeli dłużnik nie wskazał, który dług zaspokaja wierzyciel może zaliczyć wpłatę jak chce i przedstawić pokwitowanie dłużnikowi. Po przyjęciu

pokwitowania dłużnik nie może nic już zmienić. Jeżeli ani dłużnik, ani wierzyciel nie składają oświadczenia wpłatę zalicza się na poczet długu najdawniej wymagalnego. Niezależnie od powyższych zasad strony mogą umówić się dowolnie.

Te kodeksowe zasady z punktu widzenia umowy ubezpieczenia nie mają znaczenia, gdyż wprowadzone zostają odrębne zasady zaliczania płatności obowiązujące w relacji między ubezpieczającym dostawcą a zakładem ubezpieczeń. Rozwiązania mogą być różne, więc przy zawieraniu umowy należy je odszukać w treści umowy ubezpieczenia i dokładnie przeanalizować. Warto przy tym odpowiedzieć sobie na następujące pytania:

- Jakie są zasady zaliczania przewidziane w umowie ubezpieczenia? Mówimy o zasadach w liczbie mnogiej, gdyż często mamy więcej niż jedną regułę – w zależności od tego, kiedy następuje wpływ środków.
- Co podlega zaliczaniu zgodnie z zasadami z umowy ubezpieczenia? Czy tylko wpłaty dłużnika, czy też inne wpływy, np. płatności gotówkowe, przedpłaty, wpływy z tytułu realizacji zabezpieczeń, windykacji dokonywanej przez ubezpieczyciela, wartość odzyskanych od dłużnika towarów?
- Jaka zasada zaliczania obowiązuje po wypłacie odszkodowania, kiedy to na ubezpieczyciela przechodzi wierzytelność do wysokości wypłaconego odszkodowania, a następnie jakieś kwoty są odzyskiwane, np. w wyniku windykacji ubezpieczyciela?

Niewątpliwie przedmiotem analizy powinny być zapisy dotyczące wszelkich **wyłączeń odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń**. Wprawdzie w tej materii różnice między ofertami nie są istotne, ale jednak pojawiają się. Odrębną sprawą jest wyjaśnienie znaczenia niejasnych bądź ogólnych zapisów.

Zasady funkcjonowania **limitów kredytowych** to kolejne pole oceny warunków ubezpieczenia. Przypomnijmy, że limit kredytowy wyznacza wysokość należności obejmowanych ubezpieczeniem. Limit kredytowy ma zazwyczaj charakter odnawialny (limit obrotowy). Oznacza to, że jeżeli należność zostaje spłacona, o jej wartość zwalniany zostaje limit kredytowy i następne należności zostają objęte ubezpieczeniem. Należności obejmowane są ubezpieczeniem w kolejności ich powstawania, czyli w kolejności dokonywanej sprzedaży. Jeżeli w danym momencie należności od odbiorcy przewyższają limit kredytowy, część należności przewyższająca limit może zostać objęta ubezpieczeniem, jeżeli wcześniej powstałe należności zostaną spłacone. Jeżeli jednak dłużnik zaprzestałby w takim momencie w ogóle spłacać swe długi i wystąpiłby wypadek ubezpieczeniowy, nadwyżka należności ponad limit kredytowy nie będzie mogła być już objęta ochroną ubezpieczeniową.

Okres obowiązywania limitu wyznacza czas, w którym może być dokonywana sprzedaż objęta ubezpieczeniem. Istotne jest przy tym zdefiniowanie daty dokonania sprzedaży, szczególnie z punktu widzenia cofnięcia lub wygaśnięcia limitu, ponieważ sprzedaż dokonana po takiej zmianie nie jest już obejmowana ochroną. Za datę sprzedaży może być uważana data wysyłki (wydania rzeczy) lub też data wystawienia faktury. Data wejścia w życie limitu wyznacza datę, od

której sprzedaż jest obejmowana ochroną; możliwe jest również objęcie ubezpieczeniem należności już istniejących w tym dniu – musi to jednak wyraźnie wynikać z umowy ubezpieczenia.

W umowach ubezpieczenia zazwyczaj określona jest zasada automatycznego wygasania limitu kredytowego danego odbiorcy, o ile zaistnieją określone okoliczności. Najczęściej limit kredytowy wygasa, jeżeli:

- odbiorca opóźnia się z zapłatą należności przez określony czas,
- zaistnieją zdarzenia świadczące o prawdopodobnej niewypłacalności dłużnika, np. zgłoszenie wniosku o upadłość dłużnika.

Z punktu widzenia dostawcy istotne jest czy limit kredytowy może być automatycznie przywrócony, gdy np. odbiorca spłaci zaległości w określonym terminie, czy też po automatycznym wygaśnięciu limitu trzeba zawsze wnioskować o nadanie nowego.

Jednym z niewrażliwych aspektów umowy ubezpieczenia są **obowiązki umowne oraz sankcje za ich niewykonanie**. Postanowienia regulujące te kwestie mają kapitalne znaczenie dla ubezpieczającego, gdyż to na ich podstawie może dojść do odmowy wypłaty lub zmniejszenia odszkodowania. Warto przypomnieć, że w pewnym zakresie obowiązki ubezpieczającego oraz sankcje są regulowane bezwzględnie obowiązującymi przepisami Kodeksu cywilnego. Szczególnie warto pamiętać o uregulowaniu obowiązków informacyjnych ubezpieczającego (art. 815 Kc), sankcjach za umyślne lub wynikające z rażącego niedbalstwa przyczynienie się do szkody (art. 827 Kc). Bezwzględnie obowiązujące postanowienia tych artykułów nie mogą być zmieniane w umowie ubezpieczenia.

5.4. PROCEDURA ZAWARCIA UMOWY UBEZPIECZENIA

W przeciwieństwie do bardziej powszechnych ubezpieczeń (np. komunikacyjnych, od ognia i innych zdarzeń losowych) procedura zawarcia umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego jest bardziej rozbudowana. Generalnie można wyróżnić dwa etapy zanim umowa ubezpieczenia realnie wejdzie w życie.

Etap pierwszy to **sformułowanie szczegółowych warunków ubezpieczenia**. Etap ten rozpoczyna się od złożenia wniosku o ubezpieczenie. We wniosku tym zakład ubezpieczeń zadaje wiele pytań, przy czym można je podzielić na kilka grup:

- pytania dotyczące danych podstawowych o przedsiębiorstwie dostawcy, np. asortyment sprzedawany, terytorialny zakres działalności,
- pytania dotyczące wielkości sprzedaży oraz doświadczeń z tytułu kredytowania odbiorców, np. wartość sprzedaży w kredycie kupieckim, stan należności przeterminowanych w poszczególnych przedziałach okresu opóźnienia,
- pytania dotyczące warunków udzielanych kredytów kupieckich, np. okres odroczenia płatności, stosowane zabezpieczenia,
- pytania dotyczące procedur kredytowych dostawcy, np. informacje pozyskiwane od odbiorców, tryb ustalania limitów kredytowych dla odbiorców, sposób reagowania na brak płatności w terminie,

- pytania dotyczące portfela odbiorców, np. liczba odbiorców, ich struktura według stanu należności, najwięksi odbiorcy.

W przypadku wniosku o ubezpieczenie należności zagranicznych dodatkowo pojawiają się pytania o strukturę odbiorców i warunki kredytów w odniesieniu do poszczególnych krajów.

Odpowiedzi na te pytania służą ubezpieczycielowi do określenia szczegółowych warunków ochrony i przygotowania propozycji polisy (szczegółowej umowy ubezpieczenia). Często też dochodzi do bezpośrednich spotkań z przedstawicielem ubezpieczyciela, na których wyjaśniane są wątpliwe kwestie. Warunki szczegółowe ubezpieczenia to przede wszystkim:

- zakres odbiorców (portfela), który ma być objęty ochroną,
- warunki obejmowania ochroną należności, np. maksymalny okres odroczenia płatności,
- podstawa naliczania, wysokość i terminy płatności składki, składka minimalna,
- wysokość udziału własnego ubezpieczającego lub też procent pokrycia ubezpieczeniowego (ten sam warunek sformułowany w różny sposób),
- wysokość i warunki przyznania limitu „in blanco”,
- okres obowiązywania umowy ubezpieczenia.

Ustalenie przez strony warunków szczegółowych i zawarcie umowy ubezpieczenia nie oznacza, że dostawca już otrzymuje ochronę. Jak wspomniano wcześniej ubezpieczenie kredytu kupieckiego opiera się na zasadzie określania limitów kredytowych dla odbiorców (możemy powiedzieć sum ubezpieczenia dla poszczególnych odbiorców ubezpieczającego dostawcy). Dopiero, gdy takie limity zostały określone należności dostawcy są objęte ochroną. Tu właśnie rozpoczyna się drugi etap zawierania umowy ubezpieczenia – **określanie limitów kredytowych dla odbiorców**.

Limity kredytowe (ubezpieczeniowe) dla odbiorców mogą być przyznawane w sposób automatyczny lub indywidualny.

W pierwszym przypadku sam dostawca określa limit dla odbiorcy a ubezpieczyciel go „in blanco” akceptuje, bez indywidualnego sprawdzania wiarygodności odbiorcy. Oczywiście w umowie ubezpieczenia określone są warunki, jakie muszą być spełnione, aby dostawca miał taki przywilej. Przykłady takich warunków podawaliśmy przy opisie zasad ubezpieczania kredytu kupieckiego. Taki limit akceptowany „in blanco” przez ubezpieczyciela zazwyczaj dotyczy mniejszych odbiorców, gdyż jego wysokość (określona w umowie ubezpieczenia) jest ograniczona. Poza tym udział własny dostawcy jest wyższy w przypadku szkody powstałej z tytułu należności od odbiorców objętych ochroną automatycznie.

Indywidualne określanie limitu kredytowego (ubezpieczenia) dla odbiorcy oznacza, że dostawca składa wniosek o limit dla danego odbiorcy podając w nim proponowaną wysokość limitu jak też odpowiadając na pytania dotyczące współpracy z danym odbiorcą. Chodzi przede wszystkim o doświadczenia z tytułu współpracy, wartość sprzedaży do odbiorcy, stan należności w tym należności przeterminowanych, indywidualne warunki kredytu, jeżeli od-

biegają od standardowych stosowanych przez dostawcę, przyjęte zabezpieczenia. Do wniosku dostawca dołącza posiadane dokumenty odbiorcy (rejestrowe, finansowe, raport wywiadowni gospodarczej). Po otrzymaniu takiego wniosku o limit zakład ubezpieczeń dokonuje oceny ryzyka, tzn. oceny wiarygodności odbiorcy. Podstawą oceny jest nie tylko wniosek i załączone dokumenty, ale też wszelkie inne źródła informacji, w tym własna baza danych. W przypadku braku możliwości pozyskania danych finansowych odbiorcy (bo one w większości przypadków są podstawą oceny) za pośrednictwem dostawcy lub ze źródeł zewnętrznych (sąd rejestrowy, Monitor Polski B, prasa, Internet), ubezpieczyciel często stara się skontaktować bezpośrednio z odbiorcą. Oczywiście może to zrobić wyłącznie za zgodą dostawcy, który może być czasami zainteresowany utrzymaniem w tajemnicy przed swymi kontrahentami faktu ubezpieczania się na wypadek ich niewypłacalności.

Jak widać tak naprawdę to etap określania limitów kredytowych jest kluczowy. Od szybkości określania tych limitów (zwłaszcza podlegających indywidualnej ocenie ubezpieczyciela) zależy, kiedy ochrona ubezpieczeniowa faktycznie zacznie działać.

Najistotniejszym problemem, z jakim praktycznie spotykają się strony umowy na tym etapie, jest brak dostępności wiarygodnej informacji gospodarczej o odbiorcy pozwalającej określić dla niego limit kredytowy. Dotyczy to zwłaszcza aktualnych sprawozdań finansowych odbiorcy. Brak możliwości ich pozyskania często uniemożliwia ubezpieczycielowi określenie limitu kredytowego lub też zmusza go do ustalenia limitu na poziomie niższym od wnioskowanego przez dostawcę. Pomóc może aktywna postawa dostawcy, który mając bezpośredni kontakt ze swym odbiorcą ma czasami możliwość pozyskania jego danych finansowych. Z drugiej strony miarą jakości oferty zakładu ubezpieczeń jest również jego zdolność do pozyskiwania we własnym zakresie informacji niezbędnych do określania limitów kredytowych.

Ponieważ to indywidualna ocena ryzyka dokonywana przez zakład ubezpieczeń jest podstawą ustalenia limitu kredytowego dla danego odbiorcy wysokość określonego limitu nie zawsze odpowiada wnioskowanemu przez dostawcę (nawet przy pełnej dostępności danych finansowych). W takiej sytuacji dostawca ma ubezpieczone należności tylko do limitu wyznaczonego przez ubezpieczyciela. Pamiętać trzeba przy tym, że limit ma charakter obrotowy (odnawialny), więc nawet należności, które na dany dzień nie były ubezpieczone, „wystawały” ponad limit, zostają objęte ochroną w miarę jak wcześniej powstałe należności zostają spłacone.

5.5. OBSŁUGA UMOWY UBEZPIECZENIA

Obsługa umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego z punktu widzenia klienta wygląda trochę inaczej niż obsługa innych umów ubezpieczenia. W większości umów asekuracyjnych, po ich zawarciu, nie wykonuje się dodatkowych czynności (no może poza ewentualnym doubezpieczeniem), a powtórny kontakt z ubezpieczycielem pojawia się dopiero przy zgłaszaniu szkody. W ubezpieczeniach kredytu kupieckiego jest inaczej. Funkcjonowanie umowy opiera się na aktywnej postawie zarówno ubezpieczającego jak i ubezpieczyciela. Prześledźmy, zatem obsługę umowy z punktu widzenia dostawcy wyodrębniając grupy wykonywanych czynności.

Podstawowym obowiązkiem dostawcy jest zgłoszenie odbiorców do ubezpieczenia. Jeżeli strony umowy ubezpieczenia ustalą zakres portfela kontrahentów obejmowany ochroną (wszyscy, część odbiorców), ubezpieczający ma zgłosić wszystkich odbiorców w ustalonym zakresie. Nie może on, więc dokonywać jakiegokolwiek selekcji kontrahentów. Na tym obowiązku opiera się zasada portfelowości ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Wykonanie tego obowiązku zabezpieczane jest określonymi sankcjami. Jeżeli dostawca nawiązuje współpracę z nowym kontrahentem musi on być również zgłoszony do ubezpieczenia. Zgłoszenie do ubezpieczenia polega zazwyczaj na złożeniu wniosku o ustalenie limitu kredytowego dla danego odbiorcy. Ubezpieczyciel dokonuje wtedy oceny ryzyka i ustala limit kredytowy dla nowego odbiorcy. Dopiero po ustaleniu limitu sprzedaż do danego odbiorcy jest obejmowana ochroną. Część kontrahentów może być objęta limitami „*in blanco*” – tych odbiorców nie zgłasza się do ubezpieczenia.

Z kolei, gdy stan należności od danego odbiorcy zaczyna przewyższać wysokość limitu kredytowego ustalonego przez zakład ubezpieczeń dla tego odbiorcy, w umowie może być przewidziany (nie zawsze jest) obowiązek dostawcy **wnioskowania o podwyższenie limitu kredytowego**. Jest to wniosek składany do zakładu ubezpieczeń. Zwraca uwagę, że w przypadku, gdy ubezpieczyciel określił limit kredytowy na poziomie niższym od wnioskowanego przez dostawcę, stan należności od samego początku będzie prawdopodobnie przekraczał wysokość limitu (chyba, że dostawca ograniczy sprzedaż lub skróci kredyt udzielany odbiorcy). W takiej sytuacji należy wyjaśnić, kiedy ubezpieczający ma obowiązek wnioskowania o podwyższenie limitu tzn., przez jaki czas decyzja ubezpieczyciela pozostanie niezmieniona. W tym okresie wnioskowanie o podwyższanie limitu jest bezprzedmiotowe.

O **składce** i sposobach jej opłacania będzie jeszcze mowa – tylko, więc na zasadzie sygnału przytoczyć trzeba, że w związku ze składką ubezpieczający wykonuje następujące czynności w czasie trwania umowy:

- okresowe przekazywanie ubezpieczycielowi deklaracji dotyczącej podstawy naliczania składki (np. jeśli składka wyliczana jest na podstawie zadeklarowanej wartości stanu należności od odbiorców),
- opłacanie składki, które jest również dokonywane okresowo (np. miesięcznie, kwartalnie),
- dopłata składki, jeżeli jest ona rozliczana z dołu lub też zapłacona składka jest niższa od ustalonej w umowie składki minimalnej.

Umowa ubezpieczenia opiera się na współdziałaniu stron w zakresie **informowania o zdarzeniach świadczących o zwiększeniu ryzyka**. Stąd też obowiązki informacyjne ubezpieczającego regulowane w umowie ubezpieczenia.

Najczęściej spotykanym obowiązkiem jest tzw. zgłoszenie prawdopodobnej szkody (zagrożenia szkodą). Dostawca w przypadku zaistnienia oznaczonych okoliczności, świadczących o tym, że istnieje wysokie prawdopodobieństwo powstania szkody, musi poinformować o tym zakład ubezpieczeń. Jako przykłady takich okoliczności można podać:

- przedłużające się opóźnienie dłużnika w regulowaniu należności dostawcy,
- otrzymanie informacji o zgłoszeniu wniosku o upadłość odbiorcy,

- wszczęcie postępowania egzekucyjnego przeciwko kredytobiorcy,
- przekazanie odzyskiwania należności firmie windykacyjnej lub kancelarii prawnej,
- brak możliwości realizacji czeku lub brak zapłaty weksla z powodu braku środków na rachunku dłużnika.

Dodatkowo ubezpieczający zobowiązany jest zazwyczaj do informowania ubezpieczyciela o innych zdarzeniach, które mogą świadczyć o prawdopodobnej niewypłacalności kredytobiorcy (jest to odwołanie do tzw. rzetelności kupieckiej).

Z drugiej strony ubezpieczyciel monitorując sytuację dłużników może pozyskać o nich negatywne informacje. Najczęściej taka informacja skutkuje decyzją o obniżeniu lub cofnięciu limitu kredytowego dla danego odbiorcy.

W sytuacji zagrożenia (rosnącego prawdopodobieństwa powstania szkody) ubezpieczający ma obowiązek podjąć działania w celu zapobieżenia powstaniu szkody lub zmniejszenia jej rozmiarów. Do tej grupy obowiązków można zaliczyć np.:

- wstrzymanie sprzedaży w kredycie kupieckim w przypadku opóźnienia w zapłacie należności (nie zawsze taki obowiązek jest formułowany),
- podejmowania działań w celu polubownego odzyskania należności w przypadku braku ich zapłaty w terminie, np. telefoniczne i pisemne wezwania do zapłaty, wezwania kierowane do poręczycieli, ustalenie przyczyn opóźnienia,
- podjęcie działań prawnych, np. złożenie wniosku o wydanie nakazu zapłaty, realizację przyjętych zabezpieczeń prawnych.

Warto zauważyć, że ubezpieczający przez fakt ponoszenia części ryzyka na własny rachunek (udział własny), jest zazwyczaj zainteresowany podejmowaniem powyższych działań niezależnie od istnienia takich obowiązków w umowie ubezpieczenia.

Oprócz podejmowania działań we własnym zakresie istnieje obowiązek współdziałania z ubezpieczycielem w zakresie odzyskiwania należności. I tak np. zawarcie ugody z odbiorcą wymaga uzgodnienia z zakładem ubezpieczeń. Z drugiej strony to ubezpieczyciel przejmuje na siebie ciężar rozmów z dłużnikiem, może np. starać się przyjąć dodatkowe zabezpieczenia zapłaty na rzecz dostawcy, uzgodnić warunki spłaty zadłużenia.

Kilkakrotnie w tych rozważaniach przewijała się kwestia windykacji należności prowadzonej przez zakład ubezpieczeń. Jest to jedna z podstawowych usług świadczonych przez ubezpieczyciela. Zanim dojdzie do powstania zdarzenia ubezpieczonego, gdy należności od odbiorcy są już przeterminowane, ale nie ma jeszcze niewypłacalności odbiorcy, dostawca ma prawo (a niekiedy też obowiązek) zlecenia prowadzenia windykacji należności ubezpieczycielowi lub wskazanemu przez niego podmiotowi. To czy usługa ta jest odpłatna czy świadczona w ramach składki ubezpieczeniowej jest odrębną sprawą. Zlecając prowadzenie windykacji dostawca upoważnia ubezpieczyciela (wskazany podmiot) do odzyskiwania należności w swoim imieniu. Windykator występuje tutaj jako zleceniobiorca (nie jest wierzycielem). Odzyskiwanie należności może być ograniczone do windykacji przedsądowej (polubownej), ale

może też obejmować sądową egzekucję należności (uzyskanie tytułu egzekucyjnego, klauzuli wykonalności, egzekucję komorniczą). Naturalnie nasuwa się pytanie o pokrycie kosztów windykacji. W tej materii rozwiązania też mogą być różne, jednak najczęściej koszty te są dzielone między dostawcę a ubezpieczyciela. Niebagatelna jest również przyjęta w umowie zasada zaliczania kwot odzyskanych, o czym była mowa wcześniej.

Po zaistnieniu zdarzenia ubezpieczonego (niewypłacalność odbiorcy) następuje **zgłoszenie szkody**. Najczęściej w umowie określony jest termin, w którym szkoda powinna być zgłoszona, jak również sankcje za brak zgłoszenia szkody w terminie.

Jak widać obsługa umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego wymaga dużej aktywności obu stron umowy. Zaawansowani ubezpieczyciele kredytów handlowych oferują możliwość obsługi umów z wykorzystaniem sieci komputerowej. Specjalnie przygotowane platformy internetowe pozwalają na składanie wniosków, przekazywanie informacji, otrzymywanie decyzji o limitach kredytowych, zlecanie windykacji w formie elektronicznej. Przykładem takiej platformy obsługi umów ubezpieczenia kredytu kupieckiego jest Cofanet opracowany przez firmę Coface.

5.6. ZASADY WYPŁATY ODSZKODOWAŃ

Schemat obliczania wysokości szkody i odszkodowania możemy w skrócie przedstawić w następujący sposób:

- w pierwszej kolejności ustalana jest wysokość należności objętych ubezpieczeniem; uwzględnia się więc zwłaszcza zasady obejmowania ubezpieczeniem należności w ramach limitu kredytowego,
- w drugiej kolejności ustalona zostaje – w ramach należności objętych ubezpieczeniem – wartość należności niespłaconych; tutaj uwzględniane są zasady zaliczania na spłatę należności wszelkich kwot odzyskanych od dłużnika, jak też z tytułu zabezpieczeń,
- w trzeciej kolejności ustala się wartość szkody, na którą składać się mogą, albo tylko niespłacone należności ustalone w drugim etapie, albo również – w zależności od warunków ubezpieczenia – inne elementy, np. koszty polubownego lub sądowego odzyskania należności poniesione przez dostawcę,
- ustalona wysokość szkody jest podstawą do zastosowania udziału własnego – w efekcie otrzymujemy wysokość należnego odszkodowania.

W umowie zazwyczaj określona jest minimalna wysokość szkody, która podlega wypłacie, tzw. franszyza integralna. Jeżeli szkoda jest niższa od takiego progu, odszkodowanie nie jest wypłacane. Wartości franszyz integralnych są zazwyczaj niskie i nie mają większego praktycznego znaczenia – celem ich stosowania jest „obcięcie” drobnych szkód. Jednak warto na ten element zwrócić uwagę w kontekście definiowania jednej szkody. Jeżeli za jedną szkodę uważa się daną należność (fakturę), wtedy istnieje wyższe ryzyko, że wartości progowe nie będą przekroczone, a więc odszkodowanie nie będzie wypłacone. Jeżeli za szkodę uważa się sumę należności od niewypłacalnego odbiorcy, ryzyko takie jest zminimalizowane.

5.7. KOSZTY UBEZPIECZENIA

Na koszty ubezpieczenia należności handlowych składają się składka ubezpieczeniowa oraz inne opłaty przewidziane w umowie. Warto podkreślić, że w tym ubezpieczeniu właściwie nie mają zastosowania taryfy składek. Oznacza to, że składka jest ustalana indywidualnie po dokonaniu oceny ryzyka przez zakład ubezpieczeń.

Gdy mowa o składce, w grę wchodzi trzy z nią związane aspekty – **podstawa naliczania składki, jej stopa oraz sposób jej opłacania**. Dopiero analiza rozwiązań na tych trzech płaszczyznach daje prawdziwy obraz kosztów składki. Często popełnianym błędem jest patrzenie wyłącznie na stopę składki, podczas gdy może się zdarzyć, że stopa składki 0,1 proc. daje tak naprawdę wyższą składkę niż stopa 0,2 proc.

Najczęściej stosowana podstawa naliczania składki to wartość sprzedaży z odroczonym terminem płatności. Składka jest, więc naliczana od wartości faktur brutto lub netto (w zależności od tego czy VAT jest objęty ochroną) wystawionych z tytułu sprzedaży kredytowej. Jest to dosyć prosty mechanizm naliczania składki. Wartość sprzedaży najczęściej jest raportowana ubezpieczycielowi w okresach miesięcznych bądź kwartalnych. Samo opłacenie składki następuje z dołu po otrzymaniu od ubezpieczyciela faktury wystawionej na podstawie raportu. Inny mechanizm zakłada, że dostawca opłaca okresowo z góry określone składki a ich rozliczenie następuje po zakończeniu danego okresu ubezpieczenia (np. rocznego). Jeżeli suma zapłaconych składek okresowych jest niższa od składki obliczonej na podstawie sprzedaży rocznej ubezpieczający musi dopłacić różnicę. Mechanizmy opłacania składki mogą być zresztą różne i powinny być one przedmiotem oceny dostawcy przed zawarciem umowy ubezpieczenia.

Inną stosowaną podstawą naliczania składki jest stan należności od odbiorców na dany dzień, np. w ostatnim dniu każdego miesiąca. W takim przypadku należność z tytułu kredytu kupieckiego udzielonego na okres 60 dni będzie dwa razy występowała w podstawie naliczania składki. Im udzielany jest dłuższy kredyt, tym większa składka zostanie opłacona przy tej samej stopie składki (takiej zależności nie ma przy naliczaniu składki od wartości sprzedaży w kredycie). Dlatego też nie można porównywać tylko stopy składek, gdyż stopa 0,1 proc. od stanu należności na koniec miesiąca da wyższą składkę niż 0,2 proc. od wartości sprzedaży przy założeniu 90-dniowego kredytu kupieckiego.

Przy składce od stanu należności kluczowe jest ustalenie jak długo dana należność jest uwzględniana w podstawie naliczania składki w przypadku jej przeterminowania.

Procedury opłacania składki są podobne do tych opisanych wyżej. Stosunkowo najrzadziej spotyka się naliczanie składki od sumy limitów kredytowych określonych dla odbiorców dostawcy.

Indywidualne rozwiązania mogą wprowadzać kombinacje opisanych podstaw naliczania składek.

Oprócz składki umowa ubezpieczenia może przewidywać inne opłaty. Są to najczęściej:

- opłaty związane z określaniem limitów kredytowych przez ubezpieczyciela – zakład ubezpieczeń pobiera opłatę za usługę badania wiarygodności kredytowej danego kontrahenta dostawcy,
- okresowe opłaty za monitorowanie wiarygodności kredytowej odbiorców – np. za każdego odbiorcę, który jest objęty ochroną na koniec roku,
- opłaty za windykację należności na rachunek dostawcy (przed zaistnieniem wypadku ubezpieczeniowego).

Czasami te dodatkowe opłaty (część z nich lub wszystkie) mogą być po prostu uwzględnione w stopie składki.

5.8. KORZYŚCI Z UBEZPIECZANIA NALEŻNOŚCI

Zalety wykorzystywania polisy ubezpieczeniowej do zabezpieczenia ryzyka kredytu kupieckiego można było zapewne dostrzec przy lekturze tej części poradnika. Warto je teraz je podsumować.

Najważniejszą zaletą jest oczywiście odszkodowanie, które minimalizuje stratę z tytułu braku uregulowania należności. Dodać tu należy, że dzięki pewności otrzymania odszkodowania łatwiej można znaleźć źródła finansowania należności (np. przekonać bank do udzielenia obrotowego kredytu bankowego).

Umowa ubezpieczenia ma charakter portfelowy, tzn. w ramach jednej umowy ochroną objęte są należności od wielu odbiorców. Dzięki rozłożeniu ryzyka proponowane warunki mogą być korzystniejsze dla dostawcy. Pozwala to dostawcy również ograniczyć koszty przyjmowania zabezpieczeń od poszczególnych odbiorców.

Ubezpieczenie należności zwiększa wiarygodność ubezpieczającego wobec jego kontrahentów: dostawców, firm leasingowych, faktoringowych, banków itp. Dzięki temu może on negocjować korzystniejsze warunki współpracy.

Cesja praw z umowy ubezpieczenia stanowić może zabezpieczenie kredytu bankowego na działalność bieżącą dostawcy, jak również może zabezpieczać transakcję faktoringu.

W ramach umowy ubezpieczenia zakład ubezpieczeń dokonuje oceny i okresowego monitorowania wiarygodności kontrahentów dostawcy. Pozwala to przedsiębiorstwu skupić się na kwestiach, na których zna się najlepiej – na produkcji, realizacji usług czy sprzedaży – pozostawiając fachowemu doradcy ocenę ryzyka kredytowania odbiorców. W sytuacji pogorszenia się sytuacji odbiorcy, zagrażającej spłacie należności, dostawca jest o tym informowany w formie decyzji o zmniejszeniu lub anulowaniu limitu kredytowego.

Ubezpieczyciel pomaga wprowadzić lub ulepszyć procedury kredytowe stosowane przez dostawcę, procedury przyjmowania zabezpieczeń, proponuje zmiany do umów sprzedaży

wprowadzające klauzule zabezpieczające interes dostawcy. Wykonywanie umowy ubezpieczenia mobilizuje dostawcę do bieżącej kontroli należności, co działa w interesie obu stron umowy ubezpieczenia.

W przypadku opóźnienia kontrahenta w zapłacie należności, jeszcze przed wypłatą odszkodowania, ubezpieczyciel współpracuje z dostawcą w celu odzyskania należności. Najczęściej przejmuje wtedy ciężar windykacji należności. Pozwala to dostawcy utrzymać pozytywne relacje z odbiorcą, a jednocześnie, w wielu przypadkach, odzyskać należność i kontynuować współpracę.

Dzięki ubezpieczeniu należności dostawca może zaoferować odbiorcom korzystniejsze warunki współpracy (rezygnacja z innych zabezpieczeń, dłuższy kredyt kupiecki).

5.9. UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI EKSPORTOWYCH

Zasady ubezpieczenia kupieckiego kredytu eksportowego nie różnią się zasadniczo od reguł ubezpieczania kredytu udzielanego odbiorcom w kraju. Dlatego też możliwe jest obejmowanie ochroną transakcji krajowych i zagranicznych w ramach jednej polisy. Jako elementy specyficzne dla ubezpieczania eksportu można wskazać:

- klasyfikację krajów według nasilenia ryzyka,
- dodatkowe ryzyka, które mogą być pokrywane w ramach polisy ubezpieczenia kredytu kupieckiego,
- nietypowe produkty ubezpieczeniowe,
- istotną rolę ustalenia kursu waluty dla celów ubezpieczeniowych,
- zwiększone wymagania stojące przed ubezpieczycielem,
- wspomaganie Skarbu Państwa ubezpieczeń eksportowych.

Ponieważ zarówno sytuacja gospodarcza, społeczna jak i polityczna jest różna w poszczególnych krajach istnieje też różne prawdopodobieństwo braku zapłaty za dostawy do odbiorców z tych krajów. Zakład ubezpieczeń stara się dokonać oceny ryzyka gospodarczego i politycznego oraz klasyfikować poszczególne państwa według tej oceny. Dlatego też eksport do pewnych krajów jest chętniej ubezpieczany, do innych zaś w ogóle nie jest chroniony. Dotyczy to zarówno ubezpieczenia ryzyka handlowego jak i politycznego, o którym niżej.

W ramach ubezpieczenia kredytu eksportowego, oprócz ryzyka handlowego (zob. zdarzenia obejmowane ochroną), mogą być asekurowane inne ryzyka, w tym w szczególności ryzyko polityczne oraz ryzyko sprzedaży do podmiotów publicznych. W ramach ryzyka politycznego mieści się cała gama zdarzeń, które charakteryzują się tym, że mają charakter siły wyższej a jednocześnie nie są to katastrofy naturalne. Możemy, więc tutaj wymienić takie zdarzenia, jak:

- wydarzenia społeczne, jak np.: wojna międzynarodowa, wojna domowa, rewolucja, przewrót wojskowy, zamieszki, rozruchy, strajki, akty terroryzmu, naciski grup konsumenckich, ekologicznych,

- decyzje administracyjne, przepisy prawne oraz inne przejawy ingerencji państwa w życie gospodarcze, jak np. nacjonalizacja, komunalizacja, wywłaszczenie, konfiskata, moratorium płatnicze, cofnięcie licencji eksportowej lub importowej, wprowadzenie ograniczeń kwotowych lub ilościowych w eksporcie albo imporcie (kontyngenty), blokada realizacji inwestycji, embargo, restrykcje i sankcje handlowe, blokady międzynarodowe, bojkot, jak również inne decyzje, które ograniczają lub uniemożliwiają działalność gospodarczą dłużnika albo też utrudniają lub uniemożliwiają transfer płatności lub towarów (niezależnie przez władze jakiego kraju wydane),
- zakaz transferu waluty za granicę, zakaz lub ograniczenia wymiany waluty krajowej na walutę transakcji kredytowej – tzw. ryzyko transferu.

Z kolei ryzyko sprzedaży do podmiotów publicznych obejmuje niewykonanie zobowiązania przez podmiot publiczny; niewykonanie może polegać na przykład na nieuzasadnionym wypowiedzeniu, przerwaniu realizacji umowy, bezpodstawnym braku akceptacji dostarczonych towarów lub wykonanych usług, odmowie zapłaty.

W przypadku ubezpieczenia ryzyka politycznego odszkodowanie jest wypłacane po upływie kilkumiesięcznego tzw. okresu oczekiwania (*waiting period*) liczonego od dnia, kiedy zobowiązanie dłużnika miało być wykonane. Oczywiście musi być jednocześnie udowodnione, że brak wykonania zobowiązania jest skutkiem zaistnienia zdarzenia zaliczanego do ryzyka politycznego.

Jeszcze innym ryzykiem, jakie może być chronione w ubezpieczeniu kredytu eksportowego jest tzw. ryzyko produkcji. Z tego typu ryzykiem spotyka się producent realizujący specyficzne zamówienie na rzecz kontrahenta zagranicznego, np. wykonujący linię technologiczną, specjalistyczny sprzęt, statek. Ponieważ zanim dojdzie do wysyłki produktu, czyli do powstania ryzyka kredytowego (powstania należności) odbiorca zamówienia może stać się niewypłacalny, jak również mogą zaistnieć zdarzenia zaliczane do przejawów ryzyka politycznego. W efekcie produkcja będzie musiała być przerwana, a jeżeli nawet zostanie dokończona mogą być istotne trudności ze zbyciem specjalistycznej rzeczy, maszyny. Produkty, bowiem mają często charakter jednostkowy i mało przydatny dla innych odbiorców (linia technologiczna opracowana specjalnie do konkretnego zakładu). W ramach ubezpieczenia ryzyka produkcji istnieje możliwość pokrycia poniesionych kosztów produkcji. Oczywiście to, co udało się uzyskać z odsprzedaży produktu jest odejmowane od wysokości szkody.

Do grupy ubezpieczeń kredytów eksportowych, oprócz ubezpieczeń kredytu kupieckiego, zaliczane są też inne produkty. Takimi specyficznymi produktami są np.:

- ubezpieczenie kredytu bankowego, pożyczki udzielanej nabywającemu produkty, towary lub usługi od eksportera,
- ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą, gdzie ubezpieczonym jest albo bezpośredni inwestor (np. nabywający lub tworzący spółkę produkcyjną, budujący fabrykę za granicą) albo też bank lub inna instytucja finansująca inwestycję. Ochroną w takich polisach obejmowane są najczęściej ryzyka typu nacjonalizacja,

konfiskata, wyłączenie, blokada inwestycji, ryzyko transferowe (np. dotyczące dywidend z tytułu posiadanych udziałów), brak możliwości odzyskania mienia (ruchomego), zniszczenie inwestycji w wyniku wydarzeń społecznych, jak np. wojna, rewolucja, rozruchy,

- ubezpieczenie poszukiwania nowych rynków zbytu, które pokrywa koszty wydatkowane na przygotowanie się do ekspansji na rynek zagraniczny, gdy w efekcie nie doszło do zawarcia odpowiednich umów i „wejścia” na rynek zagraniczny.

W przypadku ubezpieczeń kredytów eksportowych zasadnicze znaczenie mają postanowienia dotyczące sposobu wyznaczenia kursu waluty, według którego ma nastąpić wypłata odszkodowania. Pamiętać trzeba, bowiem, że należności w eksporcie zazwyczaj wyrażane są w walutach obcych, natomiast odszkodowanie z umowy ubezpieczenia wypłacane jest w złotych. Po drugie, między fakturowym terminem zapłaty a powstaniem szkody może minąć długi okres zwłaszcza, gdy wypadkiem jest przewlekła zwłoka w zapłacie należności (kilka miesięcy). Wysokość odszkodowania może być różna w zależności od tego, czy datą ustalenia kursu waluty będzie data fakturowego terminu zapłaty należności, data powstania szkody, czy też data wypłaty odszkodowania. Ryzyko kursowe w takim przypadku obciążać może – w zależności od przyjętego rozwiązania – dostawcę albo ubezpieczyciela.

Przed ubezpieczycielem kontraktów eksportowych stają dodatkowe problemy, których rozwiązanie jest niezbędne, aby w ogóle prowadzić tego typu ubezpieczenia.

Ubezpieczyciel taki musi mianowicie:

- umieć oceniać ryzyko poszczególnych krajów; ocena jest wielowymiarowa i musi uwzględniać nie tylko aspekty ekonomiczne, ale też społeczne, polityczne czy religijne; umiejętność oceny ryzyka na tym poziomie wymaga bardzo specjalistycznej wiedzy i wielu lat praktyki,
- mieć dostęp do informacji o kontrahentach zagranicznych, gdyż określa dla nich limity kredytowe; tak naprawdę najlepszym rozwiązaniem dla zakładu ubezpieczeń jest posiadanie za granicą swoich filii, firm siostrzanych (należących do tej samej grupy) lub firm współpracujących; takim partnerom można zlecać pozyskiwanie lokalnych informacji o podmiotach gospodarczych,
- mieć możliwość prowadzenia skutecznej windykacji od dłużników zagranicznych; pamiętajmy, że mówimy o windykacji według lokalnego prawa, a bez międzynarodowej infrastruktury prawniczej nie bardzo jest to realne.

Ubezpieczyciel kontraktów eksportowych musi mieć przygotowane rozwiązania instytucjonalne w zakresie wszystkich trzech aspektów. Wtedy dopiero może zaoferować dobrą usługę eksporterom. Niewątpliwie przewagę mają tutaj ubezpieczyciele należący do wielkich światowych grup ubezpieczeniowych, np. Coface posiada swoje przedstawicielstwa w 58, a poprzez sieć firm współpracujących w 93 krajach świata (CreditAlliance).

Prywatne firmy ubezpieczeniowe nie oferują pełnego pokrycia ryzyk występujących w eksporcie. Nie oferują np. ubezpieczeń od ryzyka politycznego w transakcjach z pewnymi krajami

albo w transakcjach długoterminowych. Wynika to z podstawowej i jak najbardziej zdrowej zasady, jaką kierują się prywatni przedsiębiorcy – dążenie do zysków przy akceptowalnym poziomie ryzyka. Zasadą tą kierują się nie tylko zakłady ubezpieczeń, ale też eksporterzy, inwestorzy, jak i podmioty finansujące.

Z drugiej strony eksport towarów i usług to jeden z najważniejszych mechanizmów napędowych ekonomii kraju, dlatego też państwo zajęło się działalnością proeksportową. Wspomaganie krajowych eksporterów przybiera różne formy – jedną z nich jest wspomaganie ubezpieczeń kredytów eksportowych. Pomoc państwa nie może mieć jednak miejsca tam gdzie ubezpieczyciele prywatni oferują ochronę (z uwagi na wymóg zdrowej konkurencji).

W różnych krajach przyjęto różne formuły pomocy państwa. W Polsce istnieje system gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych. W skrócie polega on na tym, że Skarb Państwa gwarancjami budżetowymi wspomaga ubezpieczanie polskich eksporterów przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA (KUBE). KUBE jest spółką, której głównym udziałowcem jest Skarb Państwa. Korporacja prowadzi działalność dwójakiego rodzaju – ubezpiecza polskich eksporterów na własny rachunek (działalność komercyjna) jak również oferuje ubezpieczenia gwarantowane przez Skarb Państwa. Ten drugi typ ubezpieczeń jest regulowany przez Ustawę z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych (tekst jednolity Dz. U. Nr 59/2001 poz. 609 ze zmianami).

Na podstawie tej Ustawy KUBE może asekurować:

- w zakresie ryzyka nierynkowego (politycznego i katastrof naturalnych) – kupieckie kredyty eksportowe do wybranych krajów, m.in. byłego ZSRR,
- w zakresie ryzyka handlowego – wszystkie kredyty średnio- i długoterminowe (okres kredytowania co najmniej 2 lata).

WARTO ZAPAMIĘTAĆ: Dostępne na rynku oferty ubezpieczenia kredytu kupieckiego zbudowane są na podobnych zasadach, ale dla przedsiębiorcy istotne są szczególnie warunki, które każdy ubezpieczyciel oferuje indywidualnie. Dla zawarcia ubezpieczenia kluczowe jest określenie limitów kredytowych.

W przypadku należności eksportowych, w zależności od kraju, do którego realizowana jest sprzedaż, jak też w zależności od długości transakcji kredytowej eksporter może korzystać z oferty firm komercyjnych albo też z systemu wspomaganie eksportu przez Skarb Państwa. Ubezpieczyciele oferują zazwyczaj ochronę dla sprzedaży krajowej oraz zagranicznej w ramach jednej polisy.

6. WŁAŚCIWE ZAWIERANIE UMÓW ORAZ ZABEZPIECZANIE WIERZYTELNOŚCI

6.1. ZASADY PRAWIDŁOWEGO SPORZĄDZANIA UMÓW

Zanim dojdzie do wydania towarów, wykonania usługi, zawierana jest z kontrahentem umowa. Na tym etapie istnieją możliwości minimalizowania ryzyka. Warto się zatem zastanowić, jak należy sporządzać i zawierać umowy handlowe czy umowy o wykonanie usług, tak aby uniknąć niemiłych niespodzianek. Problematyka sporządzania i zawierania umów jest bardzo szeroka, toteż można przedstawić ją jedynie w skrócie, skupiając się na problemach praktycznych.

Zacznijmy od uwag dotyczących treści zawieranych umów.

Niewątpliwie rzeczą podstawową jest sporządzenie umowy na piśmie, aby nie było następnie wątpliwości, co do jej treści. Ustna umowa jest wprawdzie ważna, ale w przypadku sporu strony mają utrudnioną sytuację dowodową. Zaznaczmy, że zgodnie z orzecznictwem, wystawienie przez sprzedawcę i podpisanie przez kupującego faktury lub rachunku spełnia wymogi dotyczące formy pisemnej umowy. Wątpliwości budzi jednak sytuacja, gdy faktura nie jest podpisana przez kupującego (bo nie ma już takiego wymogu podatkowego). Po drugie treść faktury jest uboga i nie znajdziemy w niej podstaw do rozwiązania rodzących się czasami problemów w relacji sprzedający – kupujący, np. dotyczących reklamacji zgłaszanych przez nabywcę. Mając tylko fakturę musimy odtworzyć treść umowy sprzedaży w oparciu o ogólnie obowiązujące przepisy, zwłaszcza Kodeksu cywilnego. Odrębna umowa sprzedaży, dobrze sporządzona, jest niewątpliwie ułatwieniem.

6.1.1. Podstawowe regulacje

Konstruując treść umowy sprzedaży należy zwrócić szczególną uwagę na następujące uregulowania:

- zasady ponoszenia kosztów związanych z transakcją oraz reguły przejścia na kupującego ryzyka utraty, zniszczenia lub uszkodzenia rzeczy,
- zasady reklamowania wykonania umowy przez sprzedającego,
- prawo reakcji sprzedającego na brak zapłaty lub pogorszenie sytuacji dłużnika,
- zasady okresowego przekazywania informacji przez odbiorcę,
- zasady zaliczania płatności dokonywanych przez odbiorcę,
- zastrzeżenie prawa własności,
- prawo do dokonania cesji praw z umowy,
- zasady rozwiązywania sporów.

Główny cel, jaki powinien przyświecać przedsiębiorcy, jest takie sformułowanie umowy, aby nie było żadnych wątpliwości, co do praw i obowiązków stron – czyli podstaw do ewentualnych sporów. Każdemu z tych uregulowań warto więc poświęcić nieco uwagi.

Ustalenie **zasad ponoszenia kosztów związanych z transakcją oraz reguły przejścia ryzyka utraty, zniszczenia lub uszkodzenia rzeczy na kupującego** pozwala określić kto będzie ponosił koszty związane z transakcją (np. koszty transportu, ubezpieczenia), jak również – kogo będzie obciążała ewentualna utrata, zniszczenie bądź uszkodzenie rzeczy.

W sprzedaży krajowej najczęściej stosowane są w tej materii następujące klauzule:

- odbiór z magazynu sprzedawcy – koszty załadunku ponosi sprzedawca, a transport oraz jego koszty obciążają kupującego; w momencie wydania towaru z magazynu sprzedawcy ryzyko przechodzi na kupującego,
- odbiór wagon stacja załadunku – koszty przewozu do stacji załadunku oraz koszty załadunku na wagon kolejowy ponosi sprzedawca, dalsze koszty kupujący; w momencie załadunku na wagon ryzyko przechodzi na kupującego,
- odbiór wagon stacja przeznaczenia – koszty przewozu do stacji przeznaczenia ponosi sprzedawca, dalsze koszty kupujący; momentem przejścia ryzyka jest dostarczenie towaru do stacji przeznaczenia,
- dostawa do magazynu kupującego – wszelkie koszty ponosi sprzedawca, z wyjątkiem kosztów wyładunku, które ponosi kupujący; ryzyko przechodzi na kupującego z momentem dostarczenia towaru do jego magazynu.

W transakcjach zagranicznych kwestie obowiązków stron umowy i ponoszenia ryzyka regulowane są również przez odpowiednie klauzule. Są to słynne *Incoterms* opracowane przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu oraz mniej znane *Combiterms* – klauzule uzupełniające dotyczące dostaw w kontenerach. Ograniczone ramy tego przewodnika nie pozwalają na szczegółowe omówienie tych klauzul.

Z kolei opisanie **zasad reklamowania wykonania umowy** ma ograniczyć spory powstające na tle rozbieżności stron, co do sposobu wykonania umowy przez sprzedającego. W interesie tego ostatniego jest jasne uregulowanie uprawnień kupującego, jak również trybu i terminów zgłaszania zarzutów, co do wykonania umowy. Szczególnie istotne jest ustalenie jak będzie akceptowana ilość i jakość dostarczonych towarów, czy wykonanych usług, w tym, kto po stronie odbiorcy jest uprawniony do takiej akceptacji (np. kierowca odbierający towar, magazynier, wyznaczony pracownik). Przy okazji warto zapoznać się z przepisami Kodeksu cywilnego dotyczącymi rękojmi za wady fizyczne i prawne (art. 556-576). Część z tych regulacji może być w umowie modyfikowana, z czego warto czasami skorzystać.

W celu zapewnienia sobie swobody postępowania i uniknięcia zarzutów o przyczynienie się do szkody, istotne jest również wpisanie do umowy **prawa sprzedającego do reakcji na brak zapłaty za zrealizowane dostawy lub pogorszenie sytuacji dłużnika**. Uprawnienia takie powinny obejmować prawo do wstrzymania realizacji kolejnych dostaw, prawo zmiany warunków sprzedaży (przejście na system przedpłat lub sprzedaż gotówkową), prawo do realizacji zabezpieczeń, zlecenia prowadzenia windykacji zewnętrznemu podmiotowi, jak również prawo do zmiany limitu kredytowego przyznanego odbiorcy przez dostawcę. Takie uregulowania mogą być szczególnie ważne w kontekście ubezpieczenia należności, gdyż często umowa ubezpieczenia wymaga podjęcia przez sprzedającego określonych działań w sytuacji zagrożenia.

Umowa sprzedaży to miejsce gdzie może się znaleźć również zobowiązanie odbiorcy do **okresowego przekazywania informacji** o swoim przedsiębiorstwie. Nie zawsze jest to możliwe, ale z punktu widzenia ryzyka kredytu kupieckiego – i jego ubezpieczenia – warto zadbać o otrzymywanie raz na jakiś czas (najrzadziej raz w roku) aktualizacji dokumentów rejestrowych odbiorców, jak i ich sprawozdań finansowych. Czasami dostawcy opracowują specjalne ankiety, żeby uprościć obieg takich informacji. Wymogi informacyjne powinny być wprowadzane już na początku współpracy, gdyż potem zazwyczaj ich wprowadzenie budzi duży opór odbiorcy.

O kodeksowych zasadach **zaliczania płatności** wspomniano już wcześniej (zob. Ubezpieczenie należności). Warto jednak dodać, że w celu uniknięcia rozbieżności między zasadami zaliczania płatności określonymi w umowie ubezpieczenia i obowiązującymi w relacji dostawca – ubezpieczyciel, a zasadami w relacji dostawca – odbiorca, przydaje się uregulowanie ich w umowie sprzedaży. Trzeba pamiętać, że Kodeks cywilny dopuszcza swobodne umowne uregulowanie tej kwestii, bo tylko w braku takich uregulowań zastosowanie znajdą przepisy kodeksowe.

Natomiast klauzula **zastrzegająca prawo własności rzeczy sprzedanej do czasu uiszczenia ceny** w pewnych okolicznościach może stanowić zabezpieczenie dla dostawcy. Będzie o tym mowa przy okazji omawiania prawnych zabezpieczeń należności (zob. następną część poradnika).

Zgodnie z zasadami ogólnymi wierzyciel może dokonać przelewu wierzytelności bez zgody dłużnika, chyba że sprzeciwia się to zapisowi umowie, z której wynika wierzytelność. Dlatego też, aby mieć swobodę dokonywania cesji umowy sprzedaży, np. na rzecz faktora, banku finansującego lub firmy windykacyjnej lepiej, aby kwestia przelewu wierzytelności w ogóle nie była uregulowana. Brak regulacji jest w tym przypadku korzystny dla wierzyciela.

I wreszcie ostatnie z uregulowań, na które warto zwrócić uwagę. Pod pojęciem **zasad rozwiązywania sporów** rozumie się zarówno prawo, które ma zastosowanie do umowy, jak i tryb rozstrzygania sporów związanych z umową. Oczywiście jak najbardziej pożądanym rozwiązaniem jest poddanie sporów polskiej jurysdykcji, a umowy polskiemu prawodawstwu. W kontraktach z podmiotami zagranicznymi nie zawsze jest to możliwe, ale i w takich przypadkach należałoby unikać skomplikowanych rozwiązań, np. ustalenie, że spory będą rozstrzygane przez wiedeński sąd arbitrażowy według prawa brytyjskiego.

Oprócz powyższych kwestii umowa może precyzować zasady dokonywania płatności (forma płatności, *direct debiting*), zasady dokonywania prolongat terminów płatności, zasady kredytu kupieckiego (oprocentowanie, upusty za wcześniejszą płatność). Zdajemy sobie sprawę, że zawarcie umowy z odbiorcą zawierającej tak wiele uregulowań, często korzystnych dla dostawcy, może być utrudnione w warunkach rynku odbiorcy. Nie zmienia to faktu, że należy dążyć do jak najpełniejszego zabezpieczenia swoich interesów.

6.1.2. Reguły bezpieczeństwa

Treść umowy jest bardzo ważna, ale reguły bezpieczeństwa przy zawieraniu umowy mają równie kapitalne znaczenie. Przyjrzyjmy się, zatem dwóm dodatkowym aspektom: właściwej reprezentacji odbiorcy przy zawieraniu umowy oraz zawieraniu umowy przez pełnomocnika odbiorcy.

Nie trzeba chyba przypominać, iż jednym z podstawowych obowiązków jest sprawdzenie czy osoby podpisujące umowę sprzedaży ze strony kupującego są właściwie umocowane – codzienna praktyka jednak skłania ostrożności w przyjmowaniu oczywistych stwierdzeń za pewniki. Właśnie, dlatego wspominamy podstawowe zasady reprezentacji przedsiębiorstw w ich poszczególnych formach prawnych:

- przedsiębiorca indywidualny (osoba prowadząca działalność gospodarczą) – sam podpisuje umowy,
- spółka cywilna – każdy wspólnik jest umocowany do reprezentowania spółki w takich granicach, w jakich może prowadzić sprawy spółki; każdy wspólnik może prowadzić sprawy nie przekraczające zwykłego zarządu; w umowie spółki lub uchwale wspólników mogą być wprowadzone inne zasady,
- spółka jawna – każdy wspólnik ma prawo reprezentować spółkę; prawa tego nie można ograniczyć ze skutkiem dla osób trzecich, ale w umowie spółki można pozbawić prawa reprezentowania wspólnika lub ustalić łączną reprezentację,
- spółka komandytowa – spółkę reprezentuje każdy komplementariusz samodzielnie, chyba, że w umowie spółki pozbawiono danego komplementariusza prawa reprezentowania,
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – sposób reprezentowania ustala umowa spółki; jeżeli umowa tego nie reguluje – dwóch członków zarządu lub członek zarządu razem z prokurentem,
- spółka akcyjna – sposób reprezentowania ustala statut spółki; jeżeli statut tego nie reguluje – dwóch członków zarządu lub członek zarządu razem z prokurentem.

Natomiast, jeżeli umowa jest podpisywana przez pełnomocnika obowiązują następujące reguły:

- pełnomocnictwo może być ogólne (upoważnia do czynności zwykłego zarządu), rodzajowe stanowi umocowanie do określonego rodzaju czynności, np. umowy zakupu towarów i obejmuje czynności przekraczające zwykły zarząd) lub szczegółowe (umocowanie do zawarcia ściśle określonej umowy); w razie wątpliwości co do tego czy pełnomocnictwo obejmuje prawo do podpisania danej umowy (np. o dużej wartości) należy wymagać co najmniej pełnomocnictwa rodzajowego,
- jeżeli do dokonania czynności prawnej wymagana jest określona forma, pełnomocnictwo musi być udzielone też w tej formie, np. hipoteka jest ustanawiana w formie aktu notarialnego, a więc pełnomocnictwo do obciążenia nieruchomości hipoteką też musi być notarialne,
- pełnomocnik może udzielić dalszego pełnomocnictwa tylko wtedy, gdy zezwala mu na to treść pełnomocnictwa,

- wygaśnięcie pełnomocnictwa następuje m.in. w razie odwołania pełnomocnictwa, upływu zastrzeżonego terminu, ziszczenia się zastrzeżonego warunku, utraty przez pełnomocnika zdolności do czynności prawnych,
- czynność dokonana przez pełnomocnika po wygaśnięciu pełnomocnictwa jest ważna chyba, że druga strona wiedziała lub z łatwością mogła się dowiedzieć o wygaśnięciu,
- w przypadku zawarcia umowy z przekroczeniem pełnomocnictwa ważność umowy zależy od jej potwierdzenia przez mocodawcę; można wyznaczyć termin do takiego potwierdzenia; umowa niepotwierdzona jest nieważna, ale wierzyciel może żądać wydania spełnionego świadczenia (zwrot towarów) oraz pokrycia szkody przez „fałszywego” pełnomocnika.

W przypadku zawierania umowy przez sytuacja jest uproszczona, gdyż:

- prokura obejmuje z mocy prawa wszelkie czynności sądowe i pozasądowe związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa (nie obejmuje jedynie zbycia przedsiębiorstwa, oddania go do czasowego korzystania, zbycia nieruchomości, obciążania nieruchomości),
- prokury nie można ograniczyć ze skutkiem dla osób trzecich,
- prokura nie może być przeniesiona na inną osobę, ale prokurent może udzielić szczególnego lub rodzajowego pełnomocnictwa.

6.2. ZABEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI – CHARAKTERYSTYKA NAJCZĘŚCIEJ STOSOWANYCH ZABEZPIECZEŃ RZECZOWYCH I OSOBISTYCH

Literatura dotycząca zabezpieczeń prawnych jest bardzo bogata. Nie miejsce tu na szczegółową analizę wszystkich rodzajów zabezpieczeń, ale warto się skupić na krótkim opisie zabezpieczeń częściej przyjmowanych przez sprzedających w kredycie kupieckim oraz zwróceniu uwagi na newralgiczne aspekty poszczególnych rodzajów zabezpieczeń.

Zabezpieczenia prawne dzielimy na osobiste i rzeczowe. Zabezpieczenia osobiste charakteryzuje się tym, że podmiot zabezpieczający odpowiada całym swoim majątkiem (np. wystawca weksła, poręczyciel odpowiadają właśnie w ten sposób), a wierzyciel może dochodzić swych roszczeń z tego majątku. Przy zabezpieczeniach rzeczowych zabezpieczeniem jest określona rzecz (nieruchomość bądź ruchomość) i tylko z tej rzeczy może być egzekwowana należność wierzyciela.

6.2.1. Od weksła do przelewu wierzytelności

Do grona podstawowych zabezpieczeń osobistych należy weksel, poręczenie wekslowe, poręczenie cywilne, dobrowolne poddanie się egzekucji, a także przelew wierzytelności.

Istnieją dwa podstawowe rodzaje weksli – **weksel własny** oraz **weksel trasowany**. Weksel własny to papier wartościowy, sporządzony w formie ściśle określonej przepisami prawa we-

kslowego, zawierający bezwarunkowe przyrzeczenie wystawcy zapłacenia ściśle określonej sumy pieniężnej i stwarzający bezwarunkową odpowiedzialność osób na nim podpisanych. Z kolei weksel trasowany to papier wartościowy, sporządzony w formie ściśle określonej przepisami prawa wekslowego, zawierający bezwarunkowe polecenie wystawcy zapłacenia ściśle określonej sumy pieniężnej i stwarzający bezwarunkową odpowiedzialność osób na nim podpisanych.

W obrocie wekslowym istnieje szereg specyficznych pojęć. Najważniejsze z nich to:

- remitent – osoba wskazana w wekslu, na rzecz, której ma być dokonana zapłata, jest to pierwszy posiadacz weksła,
- awal – poręczenie wekslowe,
- awalista – poręczyciel wekslowy,
- domicyl – miejsce płatności weksła,
- domicyliat – osoba trzecia, u której weksel jest płatny,
- indos – sposób przenoszenia praw z weksła.

Praktycznie rzecz biorąc główną zaletą weksła jest to, że przyspiesza on sądową drogę dochodzenia należności. Na jego podstawie można żądać wydania nakazu zapłaty przeciwko dłużnikowi, co jest tańsze i szybsze od zwykłej drogi uzyskania wyroku zasądającego wierzytelność. Nakaz zapłaty jest, bowiem tytułem egzekucyjnym, na podstawie którego można egzekwować swoją należność z wykorzystaniem komornika. Sam weksel nie ma żadnej wartości, jeżeli dłużnik nie ma majątku.

Czasami mówi się również o innej zalecie weksła, a mianowicie o możliwości jego dyskonta. Chodzi tu o opcję odsprzedania weksła bankowi (innemu podmiotowi), który dostarcza posiadaczowi weksła środki pieniężne, a sam zajmuje się następnie odzyskaniem pieniędzy od wystawcy weksła. Z praktycznego punktu widzenia nie jest to popularna usługa bankowa. Warto też pamiętać, że dyskonto (odsprzedaż) weksła jest najczęściej transakcją warunkową, jeżeli nabywca weksła nie otrzyma zapłaty od dłużnika, zwróci się z roszczeniem zwrotnym do tego, który mu weksel sprzedał, czyli do wystawcy. Prawo wekslowe na to pozwala. Tak, więc dyskonto weksli jest zaciągnięciem krótkoterminowej pożyczki, którą należy zwrócić, jeżeli dłużnik nie wykupi weksła.

W obrocie handlowym najczęściej występują dwojakiemu rodzaju weksle wystawiane przez odbiorców na rzecz dostawców:

- weksel pełny (płatniczy) – wypełniony weksel podpisany przez odbiorcę (wystawca weksła), w którym określone są wszystkie elementy, tzn. suma wekslowa (kwota, którą ma zapłacić odbiorca za dostawę), termin płatności weksła przypadający na koniec uzgodnionego okresu odroczenia płatności, miejsce płatności, no i oczywiście podpis wystawcy weksła; taki weksel może być zdyskontowany,
- weksel in blanco (na zabezpieczenie) – weksel, który nie ma określonej sumy wekslowej ani terminu płatności, a posiada, co najmniej podpis kontrahenta (wystawcy weksła); taki weksel jest wypełniany przez dostawcę w przypadku powstania należności przeterminowanych w stosunku do odbiorcy; do weksła in blanco dołączana

jest tzw. umowa (deklaracja) wekslowa, która określa warunki wypełnienia weksla przez dostawcę; wypełniony weksel jest przedstawiany do zapłaty odbiorcy, a razie jej braku jest podstawą wszczęcia postępowania nakazowego.

Z punktu widzenia interesu przyjmującego weksel dostawcy bardzo istotne jest właściwe podpisanie weksla przez odbiorcę. Oto kilka praktycznych wskazówek:

- podpis powinien być własnoręczny i obejmować, co najmniej nazwisko; nie musi być czytelny, ale w takim przypadku musi być złożony w formie zwykle używanej; gdy podpis jest nieczytelny, warto podać imię i nazwisko podpisującego lub też przystawić jego pieczętkę imienną,
- podpis powinien być złożony pod oznaczeniem firmy wystawcy, która z kolei powinna zawierać oznaczenie formy prawnej,
- podpisać się powinny osoby upoważnione do reprezentowania danego podmiotu zgodnie z rejestrem,
- do złożenia podpisu upoważnia prokura (zgodnie z zasadami określonymi w rejestrze) oraz pełnomocnictwo szczególnie do podpisania weksla; pełnomocnik musi wskazać, że podpisuje się jako pełnomocnik.

Z innych ważkich kwestii wspomnieć warto o tym, że:

- zobowiązanie wekslowe nie może być złożone pod jakimkolwiek warunkiem lub z zastrzeżeniem terminu, gdyż unieważnia to weksel; zobowiązania wekslowego nie można też odwołać, takie oświadczenie wystawcy jest nieważne,
- warto na wekslu *in blanco* wpisywać od razu datę wystawienia, gdyż według tej daty oceniane jest np. czy osoby podpisane na wekslu mogły reprezentować przedsiębiorstwo wystawcy, czyli czy zaciągnęły zobowiązanie wekslowe w imieniu reprezentowanej firmy, czy też w imieniu własnym,
- spółka cywilna nie posiada zdolności wekslowej, weksel w takiej sytuacji powinien być wystawiony przez jednego ze współników a poręczony przez pozostałych,
- deklaracja wekslowa nie jest elementem koniecznym dla ważności weksla własnego *in blanco*,
- opłata skarbową od weksla obciąża wyłącznie jego wystawcę, a weksel z nieopłaconą pełną opłatą skarbową jest jak najbardziej ważny; może powodować jedynie odpowiedzialność wystawcy za niezapłacenie daniny publicznej,
- weksel dla swej ważności nie musi być wystawiony na urzędowym blankiecie wekslowym, byleby zawierał wszelkie niezbędne elementy opisane w Prawie wekslowym,
- aby mieć możliwość egzekucji z majątku wspólnego małżonków, trzeba uzyskać zgodę współmałżonka na zaciągnięcie zobowiązania wekslowego; praktycznie przyjmuje się poręczenie wekslowe od współmałżonka wystawcy weksla.

Na koniec tych rozważań wypada dodać, że z punktu widzenia umowy ubezpieczenia przedstawienie przez odbiorcę weksla płatniczego nie jest traktowane jako dokonanie zapłaty za dostawę.

Natomiast poręczenie wekslowe, czyli poręczenie złożone na wekslu służy wzmocnieniu sytuacji posiadacza weksła, wierzyciela. Ma on wtedy możliwość dochodzenia sumy wekslowej według swojego wyboru – od wystawcy lub poręczyciela, gdyż ich odpowiedzialność jest solidarna.

W tym przypadku warto zwrócić uwagę, że:

- podpis poręczyciela musi być złożony na wekslu – na przedniej stronie weksła wystarczy sam podpis, na odwrotnej stronie weksła musi się pojawić dodatkowo oświadczenie „poręczam”, „aval”, „poręczam za wystawcę”;
- poręczyciel odpowiada samoistnie, tzn. odpowiada nawet, jeżeli brak odpowiedzialności wystawcy weksła; jeżeli na przykład podpis wystawcy został sfałszowany, poręczyciel i tak odpowiada,
- zasady składania podpisu przez poręczyciela są takie same jak zasady składania podpisu przez wystawcę weksła (zob. wyżej),
- poręczyciel może ograniczyć kwotowo swoją odpowiedzialność wpisując np. poręczam do kwoty 100 000 zł,
- poręczenie nie może być udzielone pod warunkiem ani być ograniczone tylko do niektórych zobowiązań wystawcy, takie klauzule powodują, że poręczenie jest nieważne,
- zobowiązania poręczyciela wekslowego nie może być odwołane.

Kolejnym zabezpieczeniem jest **poręczenie cywilne**. Przez taką umowę poręczyciel zobowiązuje się względem wierzyciela wykonać zobowiązanie na wypadek, gdyby dłużnik zobowiązania nie wykonał. Podstawowe kwestie:

- umowa poręczenia, uregulowana w Kodeksie cywilnym w art. 876-887, jest zwierzana między poręczycielem a wierzycielem (sprzedającym),
- oświadczenie poręczyciela musi być złożone na piśmie pod rygorem nieważności,
- zobowiązanie poręczyciela ma charakter akcesoryjny, tzn. poręczyciel odpowiada tak jak odpowiada ten, za kogo poręczył; jeżeli zatem zobowiązanie odbiorcy zostaje ograniczone, np. poprzez umorzenie, tak samo ograniczane jest zobowiązanie poręczyciela,
- poręczyciel może podnieść wobec dostawcy wszelkie zarzuty, jakie przysługują dłużnikowi, np. dotyczące potrącenia, przedawnienia roszczenia,
- można poręczyć za dług przyszły do wysokości z góry oznaczonej, ale takie poręczenie może być odwołane do czasu powstania długu,
- w razie opóźnienia dłużnika w wykonaniu zobowiązania wierzyciel musi poinformować o tym poręczyciela.

Natomiast **dobrowolne poddanie się egzekucji przez dłużnika** jest uregulowane w art. 777 ust. 4 lub 5 Kodeksu postępowania cywilnego. Jest ono przyjmowane przez wierzycieli z uwagi na to, że stanowi tytuł egzekucyjny, co przyspiesza drogę do egzekucji komorniczej. Nie trzeba, bowiem uzyskiwać wyroku sądu zasądającego należność, a wystarczy na takim tytule egzekucyjnym uzyskać klauzulę wykonalności (pieczętkę sądu potwierdzającą, że roszczenie może być dochodzone w drodze egzekucji komorniczej). Oczywiście, jeżeli

dłużnik nie ma majątku lub majątek ten jest już obciążony prawami rzeczowymi (hipoteką, zastawem rejestrowym), takie dobrowolne poddanie się egzekucji niewiele nam da.

Kilka podstawowych uwag:

- dobrowolne poddanie się egzekucji dokonywane jest w formie aktu notarialnego,
- przy akcie musi być obecny dłużnik, obecność wierzyciela nie jest konieczna,
- w akcie dłużnik poddaje się dobrowolnie egzekucji na wypadek niewykonania obowiązku określonego w akcie, czyli w przypadku kredytu kupieckiego, zapłaty za dostawy,
- w akcie musi być określony termin świadczenia, spełnienie, którego jest zabezpieczone dobrowolnym poddaniem się egzekucji.

Ostatni w tej grupie zabezpieczeń **przelew wierzytelności** (cesja) polega na przeniesieniu wierzytelności przysługującej odbiorcy na dostawcę. Warto pamiętać, że:

- przelew wierzytelności jest uregulowany w Kodeksie cywilnym w art. 509-518,
- odbiorca może dokonać przelewu w bez zgody swego dłużnika w każdej sytuacji z wyjątkiem takiej, w której: jest to sprzeczne z ustawą, jest to sprzeczne z zastrzeżeniem umownym, jest to sprzeczne z właściwością zobowiązania; najczęściej pojawia się umowne ograniczenie cesji,
- jeżeli wierzytelność jest stwierdzona pismem, przelew też powinien być pisemny,
- wraz z przelewaną wierzytelnością przechodzą na nabywcę (dostawcę) wszelkie związane z nią prawa (np. poręczenie),
- dłużnik wierzytelności przelanej ma przeciwko dostawcy (nabywcy wierzytelności) wszelkie prawa, jakie miał wobec odbiorcy (zbywcy wierzytelności) w momencie powzięcia wiadomości o przelewie.

6.2.2. Od zastrzeżenia prawa własności po hipotekę

Wśród zabezpieczeń rzeczowych najczęściej stosowane jest zastrzeżenie prawa własności rzeczy sprzedanej, zastaw rejestrowy oraz hipoteka.

Zastrzeżenie prawa własności rzeczy sprzedanej to klauzula umowna oparta na art. 589-590 Kodeksu cywilnego. Zgodnie z treścią tych artykułów strony w umowie sprzedaży mogą zastrzec skutek nie uiszczenia ceny za wydaną rzecz ruchomą (w przypadku nieruchomości zastrzeżenie takie jest nieważne) w odniesieniu do prawa własności tej rzeczy. Strony mogą postanowić np. że wprawdzie własność rzeczy przechodzi na kupującego w momencie jej wydania ale w przypadku nie uiszczenia ceny w terminie następuje automatyczne przeniesienie własności rzeczy na sprzedawcę. W razie wątpliwości, co do skutków umownego zastrzeżenia prawa własności (niejasne uregulowania umowne) przyjmuje się, że własność rzeczy pozostaje przy sprzedającym aż do czasu uiszczenia ceny i dopiero wtedy przechodzi na kupującego. W braku zapłaty własność rzeczy nie przechodzi na kupującego i dostawca może żądać wydania rzeczy.

Ponieważ rzecz zostaje wydana kupującemu zastrzeżenie własności dla swej ważności musi być stwierdzone pismem.

To, jak wydaje się, interesujące dla dostawcy zabezpieczenie obciążone jest dosyć poważnym ryzykiem. Otóż zgodnie z regułami Kodeksu cywilnego (art. 92§2 w związku z art. 169) nabywca rzeczy od osoby nieuprawnionej staje się jej właścicielem jeżeli działa w dobrej wierze a rzecz została mu wydana. Jeżeli więc kontrahent dostawcy sprzeda i wyda rzecz przed uiszczeniem należności dostawcy, to zastrzeżenie prawa własności przestaje działać, chyba, że kolejny nabywca rzeczy wiedział o takim zastrzeżeniu (a raczej tego nie wie, bo przecież rzecz nie jest specjalnie oznaczana). Możemy powiedzieć, że zastrzeżenie działa jedynie do czasu odsprzedaży rzeczy przez naszego odbiorcę.

Jednak i w takiej sytuacji istnieje pewne utrudnienie. Jeżeli w przypadku upadłości odbiorcy lub skierowania do niego egzekucji przez innych wierzycieli dostawca chciałby odebrać rzecz będącą w końcu jego własnością (bo jeszcze za nią nie zapłacono), musi wykazać, że zastrzeżenie prawa własności miało tzw. datę pewną. Dana czynność ma datę pewną, jeśli jest ona urzędowo poświadczona (np. przez notariusza) albo, gdy istnieje jakiś dokument urzędowy, w którym stwierdzono datę danej czynności albo też na dokumencie obejmującym czynność (u nas umowa sprzedaży) umieszczono jakąkolwiek wzmiankę organu państwowego lub samorządowego (może to być np. adnotacja o opłacie skarbowej). W praktyce takie wymogi formalne są rzadko stosowane w zakresie umów sprzedaży. Wydaje się, że zastrzeżenie prawa własności może być skuteczniej stosowane przy sprzedaży dóbr inwestycyjnych, np. maszyn, urządzeń – istnieje wtedy możliwość oznaczenia rzeczy jako objętych takim zastrzeżeniem.

Natomiast **zastaw rejestrowy** to zastaw na rzeczach ruchomych lub prawach majątkowych wpisany do rejestru zastawów. Warto zapamiętać, że:

- zastaw rejestrowy uregulowany jest w Ustawie z 6 grudnia 1996 r. o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów (Dz. U. nr 149 z 1996 r. poz. 703),
- przedmiotem zastawu mogą być rzeczy ruchome oraz prawa majątkowe, jeżeli są zbywalne,
- przedmiotem zastawu mogą być także rzeczy i prawa, które zostaną nabyte w przyszłości,
- ustanowienie zastawu następuje na podstawie umowy pisemnej, pod rygorem nieważności, między właścicielem rzeczy, praw (zastawca, w naszym przypadku najczęściej kupujący) a wierzycielem (dostawcą) oraz wpisu do rejestru zastawów,
- rzeczy obciążone zastawem, a także papiery wartościowe i inne dokumenty mogą być pozostawione w posiadaniu zastawcy lub wskazanej osoby trzeciej,
- wniosek o dokonanie wpisu do rejestru zastawów powinien być złożony w terminie miesiąca od daty zawarcia umowy zastawniczej,
- kolejności zaspokajania się z przedmiotu zastawu decydują daty wpisów do rejestru zastawów,
- zbycie przedmiotu zastawu rejestrowego powoduje wygaśnięcie zastawu, jeżeli nabywca nie wiedział i przy zachowaniu należytej staranności nie mógł wiedzieć o zastawie albo rzecz obciążona zalicza się do rzeczy nabywanych zwykle w zakresie działalności gospodarczej zastawcy i rzecz została wydana nabywcy,
- wierzyciel może zaspokoić się z rzeczy zastawionej przed innymi wierzycielnościami z wyjątkiem kosztów egzekucyjnych, alimentów, należności za pracę, odszkodowań; Skarb Państwa może się zaspokoić przed wierzycielem jedynie, jeżeli ustawowe pra-

- wo zastawu zostało ujawnione w rejestrze zastawów skarbowych przed ustanowieniem zastawu rejestrowego na rzecz wierzyciela,
- umowa zastawnicza może przewidywać inny sposób zaspokojenia wierzyciela, tzn. przez przejęcie na własność przedmiotu zastawu lub jego sprzedaż (muszą być spełnione określone warunki).

Hipoteka, czyli ograniczone prawo rzeczowe, to prawo, na mocy, którego wierzyciel może dochodzić zaspokojenia z nieruchomości, bez względu na to czyją stała się ona własnością i z pierwszeństwem przed innymi wierzycielami osobistymi (z określonymi w prawie wyjątkami).

Hipotekę regulują przepisy ustawy z 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece (Dz.U. nr 124 z 2001 r. poz. 1361). Jej przedmiotem mogą być nieruchomości oraz inne prawa ujawniane w księgach wieczystych – np. użytkowanie wieczyste, spółdzielcze prawo do lokalu. Do ustanowienia hipoteki potrzebne jest oświadczenie właściciela nieruchomości (jego pełnomocnika) złożone w formie aktu notarialnego oraz wpis hipoteki w księdze wieczystej. Hipoteka powstaje z chwilą jej wpisu do księgi wieczystej z mocą od daty złożenia wniosku o dokonanie wpisu – okres między złożeniem wniosku o wpis hipoteki a dokonaniem wpisu może być dosyć długi i wynosić kilka miesięcy.

Rozróżnia się następujące rodzaje hipotek: zwykła (umowna), kaucyjna, przymusowa, ustawowa. Hipoteka ustawowa (na zabezpieczenie roszczeń z tytułu podatków czy składek ubezpieczenia społecznego) ma pierwszeństwo przed innymi hipotekami; jedynym ograniczeniem jest to, że wniosek o wpis hipoteki ustawowej powinien być złożony do sądu w terminie jednego miesiąca od powstania zaległości podatkowej. Z kolei do ustanowienia hipoteki przymusowej nie potrzeba oświadczenia właściciela nieruchomości – może być ona ustanowiona na wniosek wierzyciela w postępowaniu egzekucyjnym lub zabezpieczającym. Na zabezpieczenie roszczeń dostawcy wobec odbiorcy najczęściej ustanawiana jest hipoteka kaucyjna (do określonej kwoty maksymalnej).

6.3. SPECYFIKA ZABEZPIECZANIA NALEŻNOŚCI OD KONTRAHENTÓW ZAGRANICZNYCH

W przypadku kontraktów zawieranych z podmiotami zagranicznymi niekiedy stosuje się mechanizmy płatności i zabezpieczenia, które właściwie niwelują ryzyko kredytowe (potwierdzona akredytywa dokumentowa, weksel trasowany zaakceptowany przez bank kontrahenta zagranicznego, gwarancja zapłaty banku zagranicznego). Takie zabezpieczenia nie są zbyt częste, a najważniejszym zadaniem eksportera jest sprawdzenie wiarygodności banku, który ponosi odpowiedzialność za zapłatę.

Czasami, jeżeli w ogóle uda się zmusić kontrahenta zagranicznego do przedstawienia zabezpieczenia, przedsiębiorca otrzymuje propozycję listu od firmy matki tego kontrahenta, szumnie nazywanego „listem gwarancyjnym”. W liście tym znajduje się zwykle oświadczenie firmy matki o tym, że wie o transakcji zawieranej przez przedsiębiorstwo zależne oraz zapewnienie, że przedsiębiorstwo to będzie realizowało swoje zobowiązania. Taki *letter of comfort* niestety

nie ma wielkiego znaczenia prawnego – nie można na jego podstawie kierować roszczenia do firmy wystawiającej taki list. Dopóki w treści dokumentu nie znajdują się jasne sformułowania pozwalające traktować taki list jako gwarancję zapłaty, nie można spać spokojnie.

Co powinno się, zatem znaleźć w treści listu – gwarancji? Po pierwsze musi być wyraźne zobowiązanie firmy matki do uregulowania długów firmy zależnej ze wskazaniem, o jakie długi chodzi (z tytułu transakcji określonego rodzaju realizowanych z danym przedsiębiorstwem). Po drugie najlepiej, jeśli to zobowiązanie będzie wzmocnione klauzulami o jego bezwarunkowości oraz nie odwoływalności (idealnie, żeby jeszcze znalazło się stwierdzenie, że firma matka ureguluje długi na nasze pierwsze żądanie). Po trzecie w liście gwarancyjnym powinno być jak najmniej warunków i wymogów formalnych realizacji zapłaty przez firmę matkę.

Klauzule szczególnie osłabiające wartość listu gwarancyjnego to uzależnienie wypłaty od bezsporności wierzycelności do kontrahenta zagranicznego, uzależnienie wypłaty od potwierdzenia przez wyrok sądowy lub orzeczenie arbitrażu istnienia i wysokości wierzycelności albo od uznania tej wierzycelności przez kontrahenta zagranicznego, albo wprowadzenie możliwości odwołania gwarancji przez wystawcę.

Ogólnie warto mieć z góry przygotowaną treść listu gwarancyjnego (w różnych językach), wtedy to wierzyciel może wystąpić z propozycją. Przygotowując wzór takiego listu można się posługiwać regułami opracowanymi przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu pod nazwą „Jednolite reguły dotyczące gwarancji płatnych na pierwsze żądanie” (*IIC Uniform rules for demand guarantees*), zatwierdzone przez MIH w grudniu 1991 r., wydane w kwietniu 1992 r. (Publikacja MIH nr 458).

Na koniec tej części rozważań jeszcze dwie uwagi. W kontraktach z podmiotami zagranicznymi z niektórych krajów z większym powodzeniem można stosować opisaną wyżej klauzulę zastrzegającą prawo własności rzeczy sprzedawanej do czasu uregulowania ceny – wynika to z faktu, że niektóre ustawodawstwa krajowe, np. niemieckie, skuteczniej chronią wierzyciela, który zastrzegł taką klauzulę. W transakcjach zagranicznych można używać również zabezpieczeń wekslowych, gdyż instytucja weksla jest powszechnie znana w większości krajów europejskich – krajowe prawa wekslowe oparte są na Konwencji genewskiej z 1930 r. (opublikowanej w Dz.U. nr 26 z 1937 r. poz. 175), stąd uregulowania dotyczące obrotu wekslowego są podobne.

WARTO ZAPAMIĘTAĆ: Zawarcie umowy z kontrahentem powinno nastąpić przed wydaniem mu towaru lub wykonaniem usługi, bo to jest pierwszym warunkiem zminimalizowania ryzyka handlowego.

Ale to nie wystarczy – umowa bezwzględnie musi być zawarta na piśmie, powinna zawierać precyzyjne określenie zasad nawiązywanej współpracy, by nie mogło być wątpliwości, co do praw i obowiązków każdej ze stron. Kolejnym warunkiem – co trzeba zawsze egzekwować i sprawdzić – jest podpisanie umowy przez osobę upoważnioną. To jednak także nie wystarczy. Powszechną procedurą jest odpowiednie zabezpieczanie należności, co w zasadzie powinno gwarantować spłatę powstałych zobowiązań finansowych.

7. FAKTORING – BEZPIECZEŃSTWO I FINANSOWANIE

7.1. DEFINICJA USŁUGI FAKTORINGU

W obecnych warunkach wymiany handlowej prawie wszystkie firmy sprzedają z odroczonej terminem płatności, a kredyt kupiecki stał się najważniejszym kredytem w obrocie gospodarczym. W takiej sytuacji wzrost wolumenu sprzedaży jest spowalniany przez lukę finansową wywołaną udzieleniem kredytu kupieckiego. Przedsiębiorca, który na zapłatę od kontrahenta czeka nawet do kilku miesięcy, jest zmuszony do poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania bieżącej działalności. Rezultatem jest wzrost roli alternatywnych do kredytu form finansowania. Rynek usług finansowych oferuje leasing, fundusze pomocowe, emisje krótkoterminowych papierów dłużnych, pożyczki z sektora pozabankowego, a także faktoring.

Jedną z najmłodszych spośród wymienionych powyżej usług finansowych dostępnych na polskim rynku jest faktoring. Pierwszą ofertę faktoringu w Polsce przygotował w 1990 roku Bank Gospodarstwa Krajowego⁵. Jednak zdecydowany, dynamiczny rozwój nastąpił od połowy lat dziewięćdziesiątych. Od tego czasu faktoring stawał się coraz bardziej popularnym źródłem zewnętrznego finansowania. Natomiast od 2000 roku można powiedzieć, że polski rynek faktoringu przeżywa prawdziwy boom. Pojawiają się nowi gracze, rozszerza się zakres usług faktoringowych i coraz mniej jest przedsiębiorstw, które nie słyszały o tej formie finansowania.

Usługa faktoringu może być zdefiniowana jako nabycie na zasadzie cesji przez faktora (instytucja finansowa) od faktoranta (dostawca) krótkoterminowej, pieniężnej wierzytelności handlowej przed terminem jej płatności. Współpraca z faktorem z założenia powinna być długookresowa i dotyczyć produktu masowego, gdyż do finansowania pojedynczych transakcji stosuje się inne produkty finansowe.

Opisując pojęcie faktoringu w oparciu o definicję Ottawską z 1988 r.⁶, która analizuje usługę od strony funkcjonalnej (bliższej przedsiębiorcy), faktoring to usługa, w której muszą być spełnione przynajmniej dwie z poniższych czynności:

- 1) finansowanie, czyli nabywanie bezspornych i niewymagalnych wierzytelności od dostawcy,
- 2) rozliczanie nabytych wierzytelności,
- 3) inkaso wszelkich należności od kontrahentów (dłużników wierzytelności) objętych umową,
- 4) przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahentów.

Przedsiębiorca, korzystając z usługi faktoringowej, ma zapewnione płynne finansowanie dostaw do swoich odbiorców i nie musi czekać na termin płatności, jaki jest ustalony na fakturze. W praktyce w ciągu 3 dni po otrzymaniu kopii faktury lub elektronicznej informacji o fakturze, a nawet szybciej, przedsiębiorca otrzymuje zaliczkę na poczet finansowanych należności.

⁵ K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii i w praktyce*, Wydawnictwo BART, Warszawa 1996, s. 39.

⁶ Źródło: Polski Związek Faktorów (PZF), www.faktoring.pl

Jak wynika z powyższych definicji faktoring to nie tylko finansowanie należności, dlatego opisując usługi faktoringowe mówi się często o zarządzaniu należnościami. Klienci instytucji faktoringowych przekazują, czyli zlecają zewnętrznej, wyspecjalizowanej instytucji takie funkcje jak rozliczanie czy inkaso należności. Faktor, korzystając ze swojego doświadczenia, posiadanego *know-how* oraz specjalistycznego oprogramowania informatycznego, jest w stanie prowadzić sprawozdawczość obiegu należności, zdyscyplinować niesolidnych dłużników, a w razie konieczności wyegzekwować należności. W zależności od konstrukcji umowy dostawca może także przenieść na faktora ryzyko niewypłacalności kontrahenta (odbiorcy), co pozwala na uniknięcie ryzyka handlowego związanego z ewentualnym bankructwem lub problemami płatniczymi kontrahentów.

7.2. ASPEKTY PRAWNE UMOWY FAKTORINGOWEJ

Umowa faktoringowa w Polsce, podobnie jak w wielu krajach europejskich, należy do tzw. umów nienazwanych. Jej podstawy oparte są na przepisach art. 509-518 kodeksu cywilnego, dotyczących cesji wierzytelności, jednak nie należy utożsamiać jej z klasyczną umową przewleku wierzytelności. Poza cesją wierzytelności usługa faktoringowa zobowiązuje faktora do świadczenia określonego zestawu czynności, w szczególności związanych z zarządzaniem wierzytelnościami.

Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 r. nie określa faktoringu jako czynności bankowej, stąd na prowadzenie działalności faktoringowej i świadczenie usług z nią związanych nie jest wymagane uzyskanie zezwolenia Prezesa Narodowego Banku Polskiego. Faktorzy nie muszą również uzyskać zgodny na prowadzenie działalności od Komisji Nadzoru Finansowego, jak ma to miejsce w przypadku towarzystw ubezpieczeniowych czy funduszy inwestycyjnych. Podmioty prowadzące działalność faktoringową powinny jednak spełniać następujące warunki: posiadać odpowiednie *know-how*, posiadać lub mieć stały dostęp do relatywnie dużego kapitału obrotowego, dysponować wyspecjalizowanym zapleczem kadrowym oraz dysponować odpowiednimi systemami informatycznymi, które pozwolą zapewnić sprawną i bezpieczną obsługę transakcji faktoringowych. Z tego względu największe firmy oferujące faktoring w Polsce to albo faktorzy, związani z dużymi bankami, albo banki, mające w swojej ofercie, obok wielu różnych form finansowania, usługi faktoringowe.

Chociaż działalność faktoringowa nie jest dokładnie uregulowana w prawie polskim, to należąc do rynku finansowego, znajduje się pośrednio pod wpływem i regulacjami związanymi z innymi usługami finansowymi. Najwyraźniej jest to widoczne w przypadku faktoringu z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta, zwanym faktoringiem pełnym lub faktoringiem bez regresu. Ten rodzaj faktoringu funkcjonuje w olbrzymiej większości w oparciu o ubezpieczenie należności, a działalność ubezpieczeniowa jest bardzo szczegółowo i restrykcyjnie uregulowana przez prawo polskie i europejskie. Ubezpieczycielem należności może być instytucja, która zgodnie z wymogami prawnymi nie będzie prowadziła innej niż stricte ubezpieczeniowa działalność i uzyska zezwolenie Komisji Nadzoru Finansowego na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej w odpowiednim zakresie (chodzi tu zgodę na prowadzenie działalności w grupie

14 dotyczącej ubezpieczenia kredytu w II Dziale, obejmującym pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe.) Z tego względu faktor nie może prowadzić działalności ubezpieczeniowej, dlatego oferując faktoring z przejęciem ryzyka stosuje przeważnie model, gdzie sam reasekuruje nabywane wierzytelności (**model jednej umowy**) albo model, gdzie wykorzystuje ubezpieczenie swojego klienta (**model dwóch umów**).

W pierwszym przypadku faktor zawiera z wyspecjalizowanym towarzystwem ubezpieczeniowym umowę, na mocy której sam zabezpiecza należności wykupione od dostawców. Przedsiębiorca ma niejako wbudowane przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahentów w umowę faktoringową. Faktor do ubezpieczenia przekazuje należności wielu swoich klientów, dlatego może z ubezpieczycielem wynegocjować lepsze stawki niż w przypadku umowy zawieranej indywidualnie przez przedsiębiorcę (faktoranta). Faktorant nie ma natomiast możliwości negocjacji poszczególnych zapisów umowy ubezpieczeniowej oraz nie będzie miał informacji o stawkach i opłatach ubezpieczeniowych.

W modelu dwóch umów, przedsiębiorca zawiera osobno umowę ubezpieczenia i umowę faktoringową. W takim układzie w umowach znajduje się zapis o cesji praw do przyszłych odszkodowań z umowy ubezpieczenia na instytucję finansującą, czyli faktora. Rozwiązanie to może być stosowane przez faktorów w sytuacji, kiedy firma pragnąca sfinansować swoją bieżącą działalność posiada już polisę ubezpieczenia należności. Pewną niedogodnością w modelu dwóch umów może być utrudniona efektywna komunikacja pomiędzy dwoma różnymi instytucjami finansowymi, jakimi są faktor i ubezpieczyciel. Ma to szczególne znaczenie przy rozwijaniu biznesu i obejmowaniu umową faktoringową nowych kontrahentów.

Wyjątkiem może być model, w którym faktor i ubezpieczyciel to jedna instytucja, a w zasadzie grupa kapitałowa (bo prawo zakazuje ubezpieczycielom prowadzenia innej niż ubezpieczeniowa działalności, o czym była mowa powyżej). Takie rozwiązanie pod nazwą *Coface Complete*, oferuje jako jedyna na polskim rynku Coface Poland. Przedsiębiorcy mogą od samego początku osobno negocjować warunki ubezpieczenia i faktoringu, proces decyzyjny pomiędzy instytucjami jest dużo szybszy i łatwiejszy, a finansowanie ubezpieczonych należności można uruchomić w dowolnym czasie. Rozwiązanie tego typu można zastosować zarówno, kiedy klient nie posiada umowy ubezpieczenia należności, jak i w przypadku, kiedy wykupił już wcześniej taką umowę.

7.3. RODZAJE PRODUKTÓW FAKTORINGOWYCH

Jedną z ważniejszych cech faktoringu jest jego elastyczność. Produkty faktoringowe mogą przyjmować różne konstrukcje, a przedsiębiorcy mogą znaleźć wariant najlepiej odpowiadający specyfice ich działalności. W zależności od najistotniejszych kryteriów usługi faktoringowe dzieli się według kryterium:

1. umiejscowienia ryzyka niewypłacalności kontrahenta – faktoring niepełny (zwany również niewłaściwym lub z regresem) lub faktoring pełny (zwany również właściwym lub bez regresu),

2. rynku docelowego – faktoring w obrocie krajowym lub faktoring w obrocie zagranicznym,
3. powiadomienia kontrahenta o zawarciu umowy faktoringowej – faktoring jawny (otwarty) lub faktoring tajny,
4. momentu otrzymywania zapłaty za sprzedaną wierzytelność – faktoring wymagalnościowy lub faktoring zaliczkowy.

Kryterium umiejscowienia ryzyka niewypłacalności kontrahenta

Najbardziej znaczącym, wpływającym na funkcje spełniane przez usługę faktoringową, jest kryterium ulokowania ryzyka transakcji. Według tego kryterium faktoring przyjmuje postać **faktoringu niepełnego** lub **faktoringu pełnego**.

W **faktoringu niepełnym** przedsiębiorca korzysta z finansowania, a faktor zarządza wierzytelnością, lecz nie przejmuje ryzyka niewypłacalności kontrahenta (odbiorcy) i nie podejmuje się automatycznego windykowania niezapłaconej należności. W przypadku, kiedy dłużnik nie spłaci w terminie płatności całej wierzytelności, faktor ma prawo regresu wierzytelności i przenosi ją zwrrotnie na klienta. Przedsiębiorca jest wtedy zobowiązany zwrócić wypłaconą wcześniej zaliczkę i czeka go proces odzyskiwania należności. Na szczęście faktorzy zapewniają często opcję poszerzenia usługi o pakiet windykacji. Przy tej konstrukcji produktu należności objęte faktoringiem zostają wykazane w bilansie i nie poprawiają wskaźników finansowych. Faktoring niepełny to wciąż najbardziej popularny na polskim rynku rodzaj faktoringu (ponad 2/3 udziału w rynku, zgodnie z danymi GUS, za 2007), choć z roku na rok jego znaczenie maleje.

W **faktoringu pełnym** przedsiębiorca korzysta z finansowania, a faktor zarządza wierzytelnością i przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahenta (odbiorcy). W przypadku braku zapłaty od kontrahenta, faktor po umówionym okresie (tolerowany okres opóźnienia, czyli tzw. okres regresu) windykuje należność bezpośrednio od kontrahenta. Faktor nie dochodzi należności od dostawcy (swojego klienta), bo w tej usłudze nie następuje regres wierzytelności do klienta. Faktoring pełny łączy korzyści wynikające z zabezpieczenia ryzyka braku zapłaty, jak również finansowania należności. Firma korzystająca z tego rodzaju faktoringu uzyskuje poprawę struktury bilansu i wskaźników płynności, gdyż może wyksięgować należności z bilansu, zamieniając je na gotówkę. Obecnie następuje dynamiczny rozwój faktoringu pełnego, co jest szczególnie widoczne w przypadku transakcji zagranicznych⁷.

Kryterium rynku docelowego

Przyjmując za podstawę kategoryzacji kierunek obrotu towarowego rozróżniamy **faktoring krajowy** lub **faktoring zagraniczny** (zwany również eksportowym). Obydwie formy usługi są zbudowane na zasadzie faktoringu pełnego bądź niepełnego. Faktoring krajowy to zdecy-

⁷ Źródłem są doświadczenia pracowników Coface (pracujących także w innych firmach faktoringowych), mówiące że coraz więcej firm i na coraz większe wartości obrotu korzysta z faktoringu pełnego i eksportowego z przejęciem ryzyka. Informacje takie są potwierdzone również przez Polski Związek Faktorów <http://www.faktoring.pl/index.php?part=6>, ale nie jest to źródło tej wypowiedzi.

dowanie częściowej występująca w Polsce forma faktoringu (ok. 89 proc. udziału w rynku), ale podobnie jak w przypadku faktoringu niepełnego, maleje jego udział w rynku. Największe wzrosty odnotowuje obecnie faktoring pełny, zagraniczny.

Kryterium powiadomienia kontrahenta o zawarciu umowy faktoringowej

Interesujący jest podział usług faktoringowych według kryterium powiadomienia kontrahenta o zawarciu umowy faktoringowej, w którym wyróżniamy faktoring **tajny** lub **faktoring jawny**. Podstawowa różnica wynika stąd, że kontrahent faktoranta *jest* bądź *nie jest* powiadomiony o fakcie objęcia umową faktoringową należnych od niego wierzytelności. W przypadku faktoringu tajnego kontrahent może być jedynie informowany o zmianie numeru konta, na które winien wnieść zapłatę należną faktorantowi lub płatności dokonywane są na rachunek Faktoranta, który zobowiązany jest zwrócić Faktorowi inkasowane środki pieniężne.

Kryterium momentu otrzymywania zapłaty za sprzedaną wierzytelność

Ostatnim z wymienionych kryteriów wyodrębnienia form faktoringu jest moment otrzymywania zapłaty za sprzedaną wierzytelność. Czas, w którym dokonywana jest zapłata należna faktorantowi pozwala wyodrębnić dwie formy – **faktoring wymagalnościowy** lub **faktoring zaliczkowy**.

W **faktoringu wymagalnościowym** faktor dokonuje płatności na rzecz faktoranta z tytułu wierzytelności dopiero w terminie płatności faktury lub w ustalonym okresie po terminie płatności. Istotą tej formy jest fakt, iż faktorantowi nie zależy na funkcji szybkiego finansowania, a jedynie na otrzymaniu zapłaty w dokładnie określonym czasie w przyszłości. Usługa jest przeznaczona dla przedsiębiorstw dysponujących odpowiednimi zasobami finansowymi i dużą płynnością, które chcą skorzystać z funkcji przejęcia przez faktora ryzyka niewypłacalności kontrahenta oraz przekazać czynności związane z zarządzaniem oraz inkasem wierzytelności do zewnętrznej, wyspecjalizowanej instytucji finansowej.

Faktoring zaliczkowy polega na zaliczkowym finansowaniu wierzytelności z przyszłym terminem zapłaty. Faktor dokonuje płatności na rzecz faktoranta w formie zaliczki przeważnie w okresie do 3 dni po otrzymaniu kopii faktury lub elektronicznej informacji o fakturze. Na polskim rynku dominuje faktoring zaliczkowy, z zaliczkami w wysokości 80–90 proc. wartości wierzytelności. Pozostałą część faktorzy wypłacają w momencie spłaty wierzytelności przez kontrahenta.

Przedstawione powyżej różne rodzaje usługi faktoringowej w zależności od wybranego kryterium mogą wzajemnie się przenikać, tworząc ostateczny produkt faktoringowy odpowiadający potrzebom klienta. W praktyce usługa jest kompletowana w odpowiedni pakiet i łącząc poszczególne kryteria, występuje np. w formie faktoringu niepełnego, krajowego, jawnego, zaliczkowego lub faktoringu pełnego, zagranicznego, jawnego, wymagalnościowego. Klient decydując się na określone rozwiązanie, chce mieć świadczoną usługę, która skutecznie rozwiąże problemy wynikające z udzielonego kredytu kupieckiego.

7.4. KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z USŁUGI FAKTORINGOWEJ

Zgodnie z przedstawioną powyżej definicją i w nawiązaniu do konwencji ottawskiej produkt faktoringowy realizuje najważniejsze korzyści poprzez cztery podstawowe funkcje:

1. Finansowanie
2. Rozliczanie nabytych wierzytelności
3. Inkaso nabytych wierzytelności
4. Przejęcie ryzyka niewypłacalności

Finansowanie

Finansowanie to najważniejsza funkcja faktoringu i z jej charakterem wiąże się przewaga tego instrumentu nad innymi formami finansowania. Faktoring to forma krótkoterminowego finansowania, dlatego płynność finansowa to podstawowa korzyść płynąca z jego zastosowania. Beneficjenci usługi faktoringowej mogą wręcz natychmiast upłynnić swoje należności, nie czekając na terminy płatności. Bieżący dostęp do środków finansowych pozwala na:

- Zwiększenie produkcji i zaspokojenie rosnącego popytu na oferowane produkty czy świadczone usługi
- Terminową regulację zobowiązań, np. wobec organów państwowych jak US, ZUS albo wobec instytucji finansowych przy spłatach kredytu czy rat leasingowych
- Uzyskanie rabatów lub skont u dostawców za wcześniejszą płatność oraz wzmocnienie relacji handlowych, dzięki terminowym płatnościom
- Przeznaczenie dostępnych środków finansowych na nowe inwestycje
- Wydłużenie odbiorcom terminów płatności, które czasem wynika z wymogów rynku, ale może być też źródłem przewagi konkurencyjnej i sposobem na zwiększenie lojalności swoich kontrahentów
- Poprawę wskaźników finansowych opisujących obszar płynności i zamianę w bilansie należności na gotówkę (w faktoringu pełnym), co wpływa na lepszą ocenę wywiadowni gospodarczych oraz instytucji finansowych

Powyższe korzyści przekładają się pośrednio lub bezpośrednio na wzrost obrotu prowadzący do wzrostu zysku. Środki finansowe uzyskane z faktoringu można przeznaczyć na dowolny cel, dlatego to przedsiębiorca decyduje, w jaki sposób je wykorzysta i jakie korzyści mu faktoring przyniesie. Faktoring nie powoduje powstania zadłużenia i poprawia wskaźniki płynności, a przeznaczając otrzymane środki na regulację zobowiązań, zadłużenie jeszcze się zmniejsza, wpływając jeszcze bardziej korzystnie na strukturę bilansu. To z kolei przekłada się na większą zdolność kredytową i wzrost zaufania instytucji finansowych, a także kontrahentów oraz inwestorów, co umożliwi pozyskanie kolejnej dawki krótkoterminowego kapitału lub kapitału długoterminowego na inwestycje, ale często już na lepszych warunkach finansowych (a wtedy koszty finansowe faktoringu zostają w całości lub części pokryte dzięki uzyskanym oszczędnościom).

Jednym z wyróżników usługi faktoringowej jest fakt, że jest to finansowanie płynne, powiązane z wielkością obrotu. Oznacza to, że wzrost obrotu (wynikający często z rozwoju przed-

siębiorstwa) prowadzi do automatycznego i proporcjonalnego wzrostu finansowania. Z tego względu finansowanie w usłudze faktoringowej pozwala w elastyczny sposób zarządzać płynnością finansową przedsiębiorstwa, a wartość finansowania jest zawsze dostosowana do potrzeb dostawcy.

Rozliczanie nabytych należności

Faktorzy w ramach umowy faktoringowej zajmują się również rozliczaniem nabytych należności. Usługa faktoringowa zdejmuje z przedsiębiorcy ciężar dodatkowych czynności związanych z ewidencjonowaniem i analizowaniem terminowości płatności swoich odbiorców. Efektywne prowadzenie rozliczeń z odbiorcami umożliwiają faktorom zaawansowane systemy informatyczne, które dodatkowo zapewniają klientom stały dostęp do aktualnych informacji o należnościach. Przedsiębiorca może w ten sposób obniżyć koszty stałe i odciążyć pracowników zajmujących się rozliczeniami oraz monitoringiem spłat. Outsourcing powyższych czynności do wyspecjalizowanej instytucji umożliwia oszczędność czasu i skupienie się przedsiębiorcy na podstawowej działalności.

Inkaso nabytych wierzytelności

Każdy przedsiębiorca wykonuje czynności zmierzające do pobrania należności w terminie płatności lub krótko po nim, jak telefony do opóźniających się dłużników, wezwania do zapłaty faktur, wezwania do zapłaty odsetek. Przy obecnym tempie pracy i pojawiającym się spiętrzeniu obowiązków, powyższe czynności ponaglące często nie są wykonywane terminowo i systematycznie. Ponadto, upominanie się o niewielkie płatności wydaje się czasem niestosowne, szczególnie w momencie, kiedy trwają negocjacje nt. kolejnych dużych kontraktów. Skorzystanie z usługi faktoringowej jest w stanie wyzwolić nas z tych obowiązków. Faktorzy oferują też usługi windykacyjne, w przypadku kiedy dłużnicy nie spłacają faktur w terminie. Odzyskiwanie należności może odbywać się na drodze polubownej, jak i drodze sądowej oraz może stanowić uzupełnienie własnych działań windykacyjnych lub być w całości przekazane do zewnętrznej instytucji. Faktor posiada doświadczoną grupę pracowników oraz narzędzia informatyczne, dzięki którym jest w stanie wykonywać czynności inkasa w sposób bardziej efektywny i tańszy.

Czynności rozliczeń oraz inkasa nabytych należności wykonywane przez firmy faktoringowe wpływają na obniżenie kosztów finansowych, związanych z oferowaniem odbiorcom kredytu kupieckiego. Spowodowane jest to poprawą dyscypliny płatniczej odbiorców oraz zmniejszeniem ich chęci do kredytowania się kosztem dostawcy, co z kolei wpływa na zmniejszenie się ogólnej ilości wierzytelności przeterminowanych.

Przejęcie ryzyka niewypłacalności

Funkcja gwarancyjna (inaczej: *del credere*) polega na przejęciu przez faktora ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Podobnie jak majątek trwały czy zapasy, należności są ważnym (a bywa, że najważniejszym) składnikiem aktywów, który należy zabezpieczyć. Nigdy nie

mamy pewności, że nasz kontrahent ureguluje należność, a praktyka gospodarcza pokazuje, że bankrutują nawet najbardziej wiarygodni partnerzy handlowi. Skorzystanie z usługi przejęcia ryzyka niewypłacalności kontrahentów pozwala w pełni zabezpieczyć przedsiębiorcę przed skutkami braku zapłaty przez dłużników, które wynikają z przewlekłych opóźnień, upadłości czy bankructw.

Przejęcie ryzyka niewypłacalności występujące w faktoringu pełnym, pozwala na:

- Bezpieczną sprzedaż i pewność otrzymania zapłaty za sprzedane towary lub usługi
- Spokojne i rozsądne planowanie przepływów pieniężnych
- Poprawę struktury bilansu poprzez wyksięgowanie należności (konwersja należności na gotówkę)

Funkcja gwarancyjna jest szczególnie istotna w transakcjach zagranicznych, gdzie wiedza o sytuacji finansowej odbiorców, zwyczajach płatniczych lub uwarunkowaniach kulturowych jest często niewystarczająca, żeby właściwie ocenić ryzyko transakcji handlowej.

Faktorzy w ramach usługi faktoringowej wykonują także wiele czynności dodatkowych, które są niezbędne do właściwego funkcjonowania produktu, a przynoszą kolejne korzyści dla faktorantów. Instytucje faktoringowe przed podpisaniem umowy, jak i w trakcie jej trwania, przeprowadzają działania mające na celu minimalizację ryzyka transakcji, które obejmują:

1. Ocenę wiarygodności odbiorców
2. Wyznaczenie limitów kredytowe
3. Monitoring sytuacji finansowej odbiorców
4. Analizę branży
5. Analizę zabezpieczeń i charakteru wymiany handlowej pomiędzy faktorantem i odbiorcami

Powyższe czynności nie tylko pozwalają lepiej kontrolować ryzyko handlowe przez przedsiębiorcę i zwiększają bezpieczeństwo transakcji handlowych, ale również wpływają na obniżenie kosztów z tytułu strat na należnościach (zmniejszenie prawdopodobieństwa wystąpienia tzw. złych długów) i podejmowanych czynności windykacyjnych.

7.5. KIEDY NALEŻY KORZYSTAĆ Z USŁUG FAKTORINGOWYCH

Konieczność sprostania wymaganiom rynku – stale wydłużające się terminy płatności – powoduje, że przedsiębiorcy poszukują dodatkowych źródeł finansowania działalności. W porównaniu z tradycyjnymi formami krótkoterminowego finansowania, takimi jak kredyty obrotowe, faktoring wyróżnia się dużo większą elastycznością oraz możliwością dostosowania poziomu gotówki do aktualnego poziomu sprzedaży. Faktor w ramach umowy nabywa i będzie nabywał bieżące, nieprzeterminowane wierzytelności handlowe o terminie zapłaty nawet do 180 dni. W miarę spłacania wierzytelności przez kontrahentów przedsiębiorca może przedstawiać do wykupu kolejne wierzytelności należne od kontrahentów objętych umową.

Z faktoringu powszechnie korzystają firmy, które:

- Sprzedają towary lub usługi z odroczoneymi terminami płatności (w kredycie kupieckim) na zasadzie transakcji o charakterze ciągłym (nie jest to jednorazowa sprzedaż i produkt jest masowy, a nie na konkretne zamówienie);
- Prowadzą działalność charakteryzującą się sezonowością;
- Mają zwiększone potrzeby finansowe i potrzebują szybkiego dostępu do gotówki;
- Prowadzą aktywną strategię sprzedaży, zwiększając obroty, wchodząc na nowe rynki i finansując swoich kontrahentów poprzez wydłużanie kredytów kupieckich;
- Posiadają awersję do ryzyka związanego niewypłacalnością kontrahentów – prowadzą strategię mającą na celu minimalizację ryzyka, redukcję strat i tzw. złych długów oraz zdyscyplinowanie odbiorców skutkujące skróceniem okresu spływu należności;
- Mają problemy z pozyskaniem dodatkowego finansowania zewnętrznego (np. kredytu bankowego) lub mają niewystarczające kapitały własne (ograniczone samofinansowanie);
- Chcą poprawić strukturę bilansu i wskaźniki finansowe, a przez to zwiększyć zdolność kredytową oraz zaufanie instytucji finansowych, inwestorów, kontrahentów, wywiadowni handlowych.

Jak widać, korzystanie z faktoringu wskazane jest nie tylko wtedy, kiedy pojawia się zagrożenie płynności finansowej, kiedy gotówka jest zamrożona w fakturach niezapłaconych przez odbiorców a odroczone terminy zapłaty komplikują zarządzanie finansami firmy. Faktoring może być również narzędziem strategicznym, wbudowanym w realizację przyjętych przez firmę celów. Instrument ten przestaje być już postrzegany tylko jako ostatnia „deska ratunku” dla firm mających poważne problemy finansowe, staje narzędziem ułatwiającym zarządzanie należnościami i ich finansowanie.

Faktoring jest również często wykorzystywany, kiedy pozyskanie środków z innych, zewnętrznych źródeł finansowania jest niemożliwe bądź poważnie utrudnione. W wielu przypadkach zdarza się, że firmy mają już w pełni wykorzystane limity w bankach bądź nie posiadają odpowiednich zabezpieczeń, aby dostać kolejny kredyt. Wtedy dobrą alternatywą staje się faktoring. Wynika to przede wszystkim z jego elastyczności i coraz większej dostępności. W poniższej tabeli przedstawione zostało porównanie kredytu obrotowego i faktoringu w kontekście najważniejszych kryteriów charakteryzujących obie usługi.

Podpisując umowę faktoringową klient odzyskuje czas poświęcony dotychczas na kontrolę stanu należności, faktur i dokumentów sprzedaży, przelewów bankowych oraz proces odzyskiwania należności. Faktoring pozwala przedsiębiorcy skupić się na podstawowej działalności – planowaniu i realizacji procesu rozwoju swojego przedsiębiorstwa. Co jest bardzo istotne – faktoring jest instrumentem, który umożliwia uwolnienie się od ryzyka niewypłacalności odbiorców i zapewnia stałe monitorowanie ich sytuacji finansowej i płatniczej.

Kryterium	Kredyt obrotowy	Faktoring
Ocena zdolności kredytowej	<ul style="list-style-type: none"> • Oparta wyłącznie na kredytobiorcy i jego standingu finansowym, bardziej rygorystyczna • Nacisk na przeszłość finansową 	<ul style="list-style-type: none"> • Oparta na odbiorcach (dłużnikach) i dostawcy (klient) oraz jakości wierzycielności • Nacisk na przyszłość i możliwości rozwojowe
Cel wykorzystania	<ul style="list-style-type: none"> • Określony i kontrolowany przez kredytodawcę 	<ul style="list-style-type: none"> • Dowolny
Zabezpieczenia	<ul style="list-style-type: none"> • Trudne i czasochłonne: hipoteka, zastaw rejestrowy, przewłaszczenie, poręczenie itp. • Wysokie koszty ustanawiania 	<ul style="list-style-type: none"> • Łatwe i szybkie: Cesja wierzycielności, weksel in blanco • Niskie koszty ustanawiania
Finansowanie	<ul style="list-style-type: none"> • Bardziej sztywne, powiązane z wartością zabezpieczeń • Wartość finansowania do 50–70 proc. obrotu brutto 	<ul style="list-style-type: none"> • Elastyczne i automatyczne, wzrost finansowania proporcjonalny do wzrostu obrotu • Wartość finansowania do 80–90 proc. obrotu brutto
Splata zadłużenia	<ul style="list-style-type: none"> • Splata kredytobiorca 	<ul style="list-style-type: none"> • Splacają odbiorcy (brak zadłużenia)
Ograniczanie ryzyka braku zapłaty	<ul style="list-style-type: none"> • Brak 	<ul style="list-style-type: none"> • Ochrona przed nieterminowymi płatnościami – monitoring odbiorców i windykacja • Przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorców
Wpływ na bilans i wskaźniki finansowe	<ul style="list-style-type: none"> • Obciąża pasywa firmy i obniża zdolność kredytową 	<ul style="list-style-type: none"> • Nie obciąża pasywów firmy i nie obniża zdolności kredytowej, bo zachodzi po stronie aktywów zamiana należności na gotówkę

WARTO ZAPAMIĘTAĆ: Faktoring od kilku lat rozwija się bardzo dynamicznie i stał się już powszechnie wykorzystywanym instrumentem krótkoterminowego finansowania działalności gospodarczej. Usługi faktoringowe spełniają swoje cele poprzez cztery podstawowe funkcje tj. finansowanie, rozliczanie nabytych wierzycielności, inkaso nabytych wierzycielności oraz przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorców. Z ostatnią wymienioną funkcją jest związany dynamiczny rozwój faktoringu pełnego (tzw. faktoringu bez regresu), który łączy korzyści płynące z finansowania i ubezpieczenia należności. Przedsiębiorcy coraz częściej oczekują od produktów faktoringowych zabezpieczenia ryzyka transakcji handlowych, dlatego faktorzy, we współpracy z ubezpieczycielami należności, oferują faktoring z przejęciem ryzyka oparty na modelu jednej umowy albo na modelu dwóch umów. Jednym z wyróżników usługi faktoringowej jest również fakt, że jest to finansowanie płynne, powiązane z wielkością obrotu. Oznacza to, że wzrost obrotu (wynikający często z rozwoju przedsiębiorstwa) prowadzi do automatycznego i proporcjonalnego wzrostu finansowania. Korzystanie z faktoringu wskazane jest zatem nie tylko wtedy, kiedy pojawia się zagrożenie płynności finansowej, kiedy gotówka jest zamrożona w fakturach niezapłaconych przez odbiorców a odroczone terminy zapłaty komplikują zarządzanie finansami firmy. Faktoring może być również narzędziem strategicznym, wbudowanym w realizację przyjętych przez firmę celów.

8. ZARZĄDZANIE NALEŻNOŚCIAMI W FIRMIE

8.1. ZNACZENIE KONTROLI NALEŻNOŚCI

Udzielanie kredytów kupieckich oraz zarządzanie portfelem należności może doprowadzić do przewagi firmy wobec jej konkurentów. Taka polityka przedsiębiorstwa powinna być zgodna z jego aktualnymi celami biznesowymi oraz dostosowana do strategii marketingowej i finansowej. Zarządzanie przepływami środków pieniężnych ma nie tylko sprzyjać odzyskiwaniu należności, ale także służyć zwiększaniu sprzedaży i zysków oraz utrwalaniu relacji z klientami.

Efektywne zarządzanie kredytem kupieckim pomaga w budowaniu stabilnych i długotrwałych relacji z klientami oraz pozyskiwaniu informacji o odbiorcach i ich potrzebach. Jednocześnie umożliwia opracowanie indywidualnych strategii w zakresie udzielania kredytu kupieckiego, a ściślej – terminów odroczenia płatności oraz wysokości przyznawanych limitów kredytowych.

Skuteczne wykorzystywanie zalet sprzedaży realizowanej na warunkach kredytowych możliwe jest wtedy, gdy firmy dostrzegą zarówno jej znaczenie dla zwiększania obrotów, jak i potencjalne korzyści wynikające z poprawy funkcjonalności całej ich działalności. Kredyty kupieckie odgrywają coraz ważniejszą rolę w biznesie. Są decydującym czynnikiem konkurencyjnym wykorzystywanym przy zdobywaniu nowych klientów, budowaniu relacji pomiędzy dostawcą a odbiorcą, promowaniu jakości produktów i wartości firmy oraz jej dobrej kondycji finansowej.

Nie jest to proste. Działania takie wymagają doświadczenia i wiedzy, a także zabierają czas, często przekraczając możliwości – zwłaszcza relatywnie niewielkich – podmiotów gospodarczych. Na polskim rynku funkcjonują już jednak specjalistyczne firmy prowadzące taką właśnie działalność.

Decyzję o skorzystaniu z usług firmy kompleksowo zarządzającej należnościami uznać trzeba za strategiczną, bo często ma znaczący wpływ na całokształt działalności firmy. W zależności od zasobów wewnętrznych przedsiębiorstwa, profesjonalnej firmie można przekazać całość lub część etapów procesu zarządzania należnościami. Praktyka wykazuje, że im bardziej firmy skupiają się na odpowiednim przygotowaniu do kooperacji, tym mniej zaangażowania będą wymagały od nich kolejne etapy współpracy z kontrahentami.

Nawet stosunkowo proste rozwiązania dotyczące zarządzania ryzykiem kredytowym przynoszą gospodarczym podmiotom znaczne korzyści w walce konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa, które wykorzystują takie narzędzia, jak sprawdzanie wiarygodności kredytowej klientów, negocjowanie i pisemne ustalanie warunków umowy lub kontrola limitów kredytowych, z reguły mają mniej nieściągalnych należności, a ich klienci spłacają swoje należności w krótszych terminach. Wśród dostępnych instrumentów mających bezpośred-

nie przełożenie na politykę finansową są także raporty gospodarcze, ubezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego lub windykacja należności.

Przedsiębiorstwa korzystające z tych instrumentów wyróżniają się skutecznymi procedurami zarządzania ryzykiem i chętniej inwestują w technologie wspierające proces podejmowania decyzji finansowych. W konsekwencji są w stanie monitorować współpracę z kontrahentami, w znacznym stopniu ograniczając koszty. Bieżąca kontrola terminów płatności dodatkowo pozwala na odpowiednio wczesne informowanie przedsiębiorców o ewentualnych zaległościach.

W rezultacie firma może skrócić okres spłaty wszystkich swoich należności, poprawić przepływ gotówki oraz analizować historię płatniczą swoich odbiorców. W przypadku przedsiębiorstw korzystających z ubezpieczenia należności, to ubezpieczyciel sprawdza zdolność kredytową wszystkich klientów firmy, sugeruje poziom limitów kredytowych oraz ostrzega przed możliwością wystąpienia opóźnień w płatnościach. Takie informacje mogą być szczególnie przydatne przy podejmowaniu decyzji marketingowych oraz decyzji dotyczących dalszych kontaktów z danym klientem.

8.2. ZADANIA WEWNĘTRZNEGO DZIAŁU WINDYKACJI

Pojęcie „windykacja” wywodzi się z czasów starożytnego Rzymu i postępowania zwanego *rei vindicatio*, co oznacza „rzeczy wydobycie”, a w dowolnym tłumaczeniu „postępowanie wydobywcze”. Miało ono na celu odzyskanie rzeczy, które znalazły się w posiadaniu osoby nieuprawnionej. Nie trzeba się przy tym domyślać, iż samo to pojęcie wiązało się ze skutecznością podjętego działania.

Upływ dwóch tysięcy lat w zasadzie nie zmienił istoty windykacji. Windykator nadal ma za zadanie odzyskać wierzytelność. Dziś jednak czas płynie znacznie szybciej niż jeszcze kilkadziesiąt lat temu, bowiem nowoczesne środki przekazu pozwalają na błyskawiczne przekazanie własnych dyspozycji, co w ujęciu biznesowym oznacza niepomiarne szybszy obieg pieniądza – a tym samym nawarstwianie się w czasie ewentualnie poniesionych strat finansowych.

Współczesną windykację od starożytnej wyróżnia zatem szybkość działania – ale nie tylko to. Podstawowym zadaniem wewnętrznego działu windykacji przedsiębiorstwa powinno być nie tylko odzyskiwanie wierzytelności w możliwie najkrótszym czasie, ale też i odbywać się to powinno przy minimalnym nakładzie własnych środków. Oszczędności obowiązują wszędzie.

Skuteczność windykacji zależy od szybkości rozpoczęcia działań mających na celu odzyskanie należności. Z badań statystycznych wynika, iż istnieje ścisła zależność między okresem przeterminowania płatności a skutecznością odzyskania takiego długu. Dlatego działania windykacyjne należy rozpoczynać już w momencie, gdy mija termin realizacji płatności danej wierzytelności.

Trzeba sobie jednak uzmysłwić, iż efektywność systemu windykacyjnego zależy w takim samym stopniu od działań windykacyjnych, jak i od czynności przygotowawczych. Skalę windykacji – była już o tym mowa w innym kontekście – można skutecznie ograniczyć poprzez sprawny system przyznawania kredytu kupieckiego, odpowiednie zabezpieczenia prawne i finansowe, monitoring płatności i wdrożenie systemu natychmiastowej reakcji na jakiegokolwiek odstąpienia kontrahenta od zawartej umowy.

Natomiast gdy już dochodzi do windykacji, to efektywność jej systemu powinna być mierzona średnim czasem spływu należności w skali roku – a zatem również wskaźnikiem złych długów, a nie pojedynczymi sukcesami w odzyskiwaniu należności trudnych.

Windykację zaczyna przypomnienie o upływie terminu spłaty należności, a w przypadku takiej konieczności – ustalenie optymalnego harmonogramu wywiązywania się dłużnika z zobowiązań. Gdy dojdzie do takiej ugody – trzeba nadzorować jej wykonywanie, co jednak w wielu przypadkach sprowadza się jedynie do przypominania dłużnikowi o kolejnych terminach spłaty zobowiązań lub o ich upływie.

Wewnętrzna windykacja powinna być prowadzona konsekwentnie – dłużnik powinien mieć świadomość, iż wierzyciel pozostanie głuchy na wszelkie argumenty dotyczące „nadzwyczajnych” okoliczności sprawiających, iż nie reguluje on w terminie należności. Poprzez działania windykacyjne dłużnik powinien mieć świadomość, że spłata należności jest nieuchronna, a jeśli będzie zwodził wierzyciela, to następnym krokiem będzie postępowanie sądowe, które obciąży go dodatkowymi kosztami poniesionymi na zastępstwo procesowe, opłaty sądowe, a także komornicze.

Zasób środków oddziaływania na dłużnika jest niestety ograniczony, a skuteczność takich działań bywa problematyczna.

8.3. ROLA I MIEJSCE FIRMY WINDYKACYJNEJ W PROCESIE WINDYKACJI NALEŻNOŚCI

8.3.1. Samodzielnie czy z fachowcem?

Są firmy, które w ogóle nie korzystają z usług zewnętrznych przedsiębiorstw windykacyjnych – nagminnym argumentem jest brak środków finansowych, bo utarło się przekonanie, że ich usługi są zbyt drogie – ale coraz częściej obowiązuje wariant łączony, to znaczy rozdziela się zadania przeznaczone dla własnego działu windykacji i realizowane przez firmę zewnętrzną.

Rozdział tych zadań z reguły jest płynny i zależy od indywidualnych preferencji lub uwarunkowań wynikających ze specyfiki działania danej firmy. Na przykład dział wewnętrzny windykuje należności tylko do pewnego okresu ich przeterminowania – 30 lub 60 dni, a po upływie takiego umownego terminu obowiązki przejmuje windykator zewnętrzny. Bywa niekiedy, że przedsiębiorstwo chce utrzymać wypracowane dobre kontakty z klientem, więc jeśli nawet

zalega on z płatnością, to w obawie przed tzw. „ciężką”, a więc w pewnym sensie bezwzględ-
ną, windykacją zewnętrzną, odzyskiwaniem takiego długu zajmuje się własna komórka. Wła-
snymi siłami dokonuje się niekiedy windykacji tzw. łatwych należności, zaś sprawy skompli-
kowane przekazuje się specjalistom zewnętrznym. Takich wariantów rozdziału długów do
windykacji między własną a zewnętrzną komórkę może być wiele.

Równocześnie praktyka ostatnich miesięcy wskazuje, że coraz więcej firm, zwłaszcza dyna-
micznie się rozwijających, których obroty – a zatem i kontakty z kontrahentami – rosną sko-
kowo, decyduje się powierzyć firmie zewnętrznej całość spraw związanych nie tylko z win-
dykacją należności, ale również monitoringiem wszelkich płatności. Najczęściej motywem
podjęcia decyzji o wykorzystaniu outsourcingu w tym obszarze jest z jednej strony chęć
zachowania lub odzyskania płynności finansowej firmy, niskie koszty outsourcingowanych
zadań (zwykle wynagrodzenie prowizyjne zależne od skuteczności), z drugiej zaś – ograni-
czenie ryzyka ekonomicznego, szczególnie w obszarach wymagających inwestycji takich
jak utrzymywanie własnych działów windykacji, zakup kosztownych technologii teleinfor-
matycznych, itp. Ekonomiczne uzasadnienie outsourcingu usług windykacyjnych przede
wszystkim powinno jednak zainteresować przedsiębiorstwa borykające się z problemami
restrukturyzacji i pragnące zbudować solidne podstawy finansowe swojej działalności.

Czynności służące odzyskiwaniu należności, zlecane wyspecjalizowanym firmom zewnętr-
znym są wyjątkowym rodzajem outsourcingu. Nie dość, że przynoszą korzyści natury ogólnej,
to dodatkowo są jednym z nielicznych sposobów odzyskiwania środków finansowych.

Zaletą firmy zewnętrznej jest to, że odciąża ona przedsiębiorstwo z działalności pozastatu-
towej, jaką jest windykacja długów. Jeśli się weźmie pod uwagę, że własna komórka win-
dykacyjna wymaga zatrudnienia pracownika lub kilku pracowników (wynagrodzenia, inne
świadczenia), stworzenia zaplecza technicznego (meble biurowe, telekomunikacja, kompu-
ter, systemy informatyczne) – a są to koszty niebagatelne, to bardzo często okazuje się, iż
korzystanie z usług firmy zewnętrznej jest po prostu tańsze.

Niekwestionowaną zaletą zewnętrznej firmy windykacyjnej jest także skuteczność jej działa-
nia, nieporównywalnie lepsza niż wewnętrznej komórki windykacyjnej. Firma taka zatrudnia
wyspecjalizowanych, w pełni profesjonalnych windykatorów, z reguły dysponuje znacznie
lepszym zapleczem windykacyjnym, począwszy od liczniejszych źródeł dostępu do informa-
cji o dłużniku – także zagranicznym, znacznie obszerniejszej, systematycznie gromadzonej
bazie danych o podmiotach gospodarczych, aż po większe instrumentarium technik windy-
kacyjnych.

Istnieją także argumenty negatywne, według których zalecana jest ostrożność w nawiązywa-
niu kontaktów z zewnętrznym windykatorem. Chociaż w większości mają one czysto subiek-
tywny charakter, ich pomijanie także nie wydaje się słuszne.

Dla wielu firm takim negatywnym korzystania z wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa win-
dykacyjnego jest niejako automatyczne przekazanie do publicznej wiadomości informacji

o kłopotach ze ściąganiem należności, co niekiedy traktowane bywa nawet jako zachęcanie innych kontrahentów danej firmy do nieprzestrzegania terminów własnych płatności. Takie stanowisko ma jednak słabe merytoryczne uzasadnienie.

Znacznie bardziej uzasadnione są obawy, że zewnętrzny windykator „nieodpowiednio” – czyli zbyt rygorystycznie – potraktuje wieloletniego klienta, który zalega wprawdzie z płatnościami, ale bezkompromisowe ściąganie od niego długu grozi przecięciem nici sympatii, jak się w międzyczasie w stosunkach z nim wytworzyła. Tak rzeczywiście może się zdarzyć.

Niepokój może także budzić fakt, iż nawiązanie współpracy z zewnętrzną firmą grozi naruszeniem tajemnicy handlowej, a przynajmniej „przeciekaniem” informacji na temat bieżącej działalności i najbliższych planów do konkurencji, co może spowodować zachwianie pozycji rynkowej takiego podmiotu gospodarczego.

Trzeba też brać pod uwagę fakt, iż wśród około 600 istniejących dziś firm windykacyjnych są także i takie, które działają poza wszelkimi akceptowanymi standardami, nie przestrzegają żadnych zasad biznesowych, a – choć zdarza się to coraz rzadziej – bazują na nieuczciwości. Zlecając windykację swoich należności firma przekazuje w obce ręce składnik własnego majątku, co może okazać się niewypałem. Znane są przypadki, gdy windykator odzyskuje wprawdzie dług, ale środki nigdy nie trafiają na rachunek wierzyciela.

Dlatego też warto się zastanowić nad wyborem firmy windykacyjnej, z którą chce się podjąć współpracę.

8.3.2. Kryteria wyboru firmy windykacyjnej

Decyzja o wyborze zewnętrznej firmy windykacyjnej nie powinna być podejmowana pod wpływem impulsu także jeśli zawierana umowa dotyczy odzyskania incydentalnej wierzytelności. Nawet wówczas niezbędna jest rozważa, a w przypadku nawiązywania stałej współpracy dokonanie kompleksowej oceny firmy windykacyjnej powinno być wręcz obowiązkowe.

Niezależnie od czynników czysto subiektywnych istnieje dziewięć podstawowych obiektywnych przesłanek wyboru firmy windykacyjnej. Podstawą powinna być solidność i skuteczność, doświadczenie rynkowe, forma i okres zapłaty oferowany przez tę firmę. Szczególną uwagę należy zwracać na:

- kompleksowość oferowanych usług zarządzania wierzytelnościami;
Idealna firma powinna oferować działania profilaktyczne, a więc przeprowadzać ocenę ryzyka kredytowego kontrahenta (wywiad gospodarczy), monitorować to ryzyko, co wymaga jego ciągłej aktualizacji, nadzorować bieżące płatności (monitoring wierzytelności), a także dysponować wyspecjalizowaną kadrą umożliwiającą korzystanie z doradztwa prawnego.
Oferta takiej firmy powinna zawierać usługi związane z windykacją polubowną wierzytelności, ich restrukturyzacją oraz możliwością ich osobowego i rzeczowego zabezpieczenia.

Ważnym elementem – zwłaszcza przy niepowodzeniu windykacji polubownej – jest ofiarowanie przez firmę windykacyjną pomocy w dochodzeniu należności na drodze sądowej i ewentualne nadzorowanie egzekucji komorniczej, a także reprezentowanie wierzyciela w postępowaniu układowym lub upadłościowym kontrahenta.

- profesjonalizm działania;

Ten aspekt zagadnienia nie powinien się sprowadzać do znajomości procedur prawnych dochodzenia i zabezpieczania roszczeń czy znajomości mechanizmów przepływu środków w poszczególnych branżach. Ważna jest również specjalizacja w dochodzeniu należności – czy to od osób fizycznych, czy też od podmiotów gospodarczych, bo sposoby ich windykacji mogą się zasadniczo różnić. Warto także spytać przedstawicieli ocenianej firmy o stosowane w praktyce techniki negocjacyjne, bowiem bardzo często ma to decydujące znaczenie dla powodzenia windykacji.

Należy się również upewnić, czy stosowane techniki negocjacyjne nie grożą zachwianiem dobrych partnerskich stosunków z kontrahentem, zwłaszcza jeśli są to kontakty długofalowe i perspektywiczne.

- specjalizację firmy;

Przedsiębiorcę zainteresowanego windykacją swoich należności z reguły interesuje określona grupa dłużników – dobrze jest zatem sprawdzić, czy oceniana firma specjalizuje się w dochodzeniu roszczeń od docelowej dla niego grupy dłużników. Ważna jest przy tym specjalizacja w windykacji długów branżowych, bo w niektórych z sektorach gospodarki windykacja musi uwzględniać specyfikę branży, na przykład sezonowość produkcji czy jej dystrybucji.

Generalnie jednak na rynku obrotu wierzytelnościami najistotniejszy jest podział na firmy windykujące należności konsumenckie i wierzytelności gospodarcze.

- zasięg działania;

Dla skuteczności windykacji długu może mieć znaczenia fakt, czy firma podejmująca się odzyskania należności działa na terenie danego regionu, czy też całego kraju, w szczególności, gdy dłużnik ma siedzibę w odległej miejscowości.

Jeszcze większe znaczenie przywiązywać trzeba do możliwości działania windykatora na obszarze Europy, a nawet całego świata. Ten czynnik jest szczególnie istotny dla eksporterów – zwłaszcza rozpoczynających działalność w handlu zagranicznym.

- zgodność podejmowanych działań z obowiązującym prawem;

W zasadzie stosowanie przez firmę windykacyjną metod nacisku na dłużnika, które nie wykraczają poza przepisy prawa powinno być pierwszym kryterium wyboru.

Ale i tak należy upewnić się czy podejmowane przez firmę windykacyjną działania są zgodne z obowiązującymi przepisami prawa – zwłaszcza jeśli chodzi o przestrzeganie przepisów dotyczących ochrony danych osobowych, przepisów o ochronie dóbr osobistych oraz przestrzegania postanowień umownych. Niestety – tego, jakby się zdawało oczywistego dla zleceniodawcy kryterium, nadal nie spełnia spory odsetek działających na rynku firm windykacyjnych.

- warunki umowy o świadczenie usług zarządzania należnościami;
 Wstępne ustalenia między firmami są niezwykle istotne, bowiem w znacznej mierze decydują o zaufaniu i pomyślności dalszej współpracy, a więc i jej o efektach. Ważny jest zakres umocowania danej firmy do działania w imieniu klienta, stosowane metody działania wobec dłużnika, zasady komunikowania się z wierzycielem, jawność prowadzenia działalności, a także – co oczywiste – czas realizacji usługi.
 Z ustaleń szczegółowych warto zwrócić uwagę na zasady rozliczania się windykatora i klientem, a więc na czas przekazywania zwindykowanych kwot na rachunek bankowy wierzyciela, a także zasady przechowywania kwot zwindykowanych na odrębnym rachunku bankowym.
- koszty oferowanych usług;
 Ten punkt jest obecnie przedmiotem bezpośrednich konsultacji, bo firmy windykacyjne z zasady nie dysponują sztywnym cennikiem swoich usług. Jeszcze do niedawna klient obligatoryjnie obciążany był zarówno opłatami wstępnymi, jak i stałymi, a niezależnie od tego miał obowiązek wносить opłaty prowizyjne w zależności od wartości odzyskanego przez windykatora długu. Dziś warto negocjować wysokość stawek prowizyjnych i stałych opłat, natomiast coraz częściej się zdarza, iż efektem rozmów jest całkowita rezygnacja firmy windykacyjnej z opłat wstępnych.
- doświadczenie na rynku zarządzania i windykacji wierzytelności;
 Działający od niedawna windykatorem nie musi oznaczać złego partnera biznesowego, ale jest oczywiste, że w tej branży zebrane na rynku doświadczenie ma olbrzymie znaczenie. Prekursorzy rynku wyznaczyli i doskonalili schematy działania, co ściśle związane było ze skutecznością windykacji – dlatego warto sprawdzić od kiedy działa dana firma windykacyjna.
- skuteczność działania.
 Jest to czynnik, którego wiarygodność można podważać, bo nie istnieje obiektywne kryterium porównania windykacji każdego długu – trzeba przecież uwzględnić specyfikę branży, w której powstał, odsetek odzyskania wierzytelności w stosunku do rzeczywistych możliwości płatniczych dłużnika i wiele innych czynników, co sprawia, iż efektów windykacji różnych długów nie da się sprowadzić do wspólnego mianownika. Tak więc skuteczność działania bywa różna, co nie zawsze jest równoznaczne z negatywną oceną pracy windykatora.
 Pewnym miernikiem skuteczności firmy windykacyjnej może być natomiast liczba jej dotychczasowych klientów oraz klientów, którzy systematycznie korzystają z jej usług. Renomowane firmy nie ukrywają listy swoich podstawowych klientów – warto zwrócić się do nich z prośbą o opinię na temat współpracy z windykatorem.

Na koniec tego tematu jeszcze dwie uwagi wykraczające poza kryteria oceny firmy windykacyjnej, ale mogące mieć znaczenie przy wyborze partnera do odzyskiwania długów.

Miernikiem wiarygodności firmy windykacyjnej może być także jej przynależność do organizacji branżowych. W Polsce działają dwie takie organizacje – Związek Firm Windykacyjnych i Wywiadowni Gospodarczych oraz Polski Związek Windykacji.

Przy wyborze firmy windykacyjnej należy też zwrócić uwagę na możliwość uzyskania szerokiego, szybkiego i bezpośredniego dostępu do aktualnego stanu powierzonych spraw. W oferowanym przez coraz więcej firm dostępie do komputerowego systemu on-line można znaleźć informacje o wszystkich nawiązywanych przez negocjatorów z poszczególnymi dłużnikami. O każdej porze – bo często jest to usługa całodobowa – można sprawdzić ile pieniędzy zostało odzyskane, a ile jeszcze pozostało do zwindykowania. Bez dostępu do tych informacji nie ma możliwości szybkiej kontroli czy powierzone sprawy są prowadzone w należyty sposób. Natomiast dzięki systemowi on-line zleceniodawca nie tylko na bieżąco kontroluje prowadzone negocjacje, ale też może szybko wpływać na strategię przyjętą przez windykatora wobec wybranego dłużnika.

8.4. MONITORING PŁATNOŚCI JAKO NARZĘDZIE SZYBKIEJ POPRAWY SPŁYWU NALEŻNOŚCI

Jednym z elementów zarządzania należnościami jest ich monitoring, czyli usługa dla firm chcących poprawić terminowość spłat swoich należności, przede wszystkim poprzez zwiększenie dyscypliny płatniczej swoich odbiorców. Jest to usługa dla tych przedsiębiorstw, które prowadzą działalność w zakresie B2B, a więc sprzedających produkty lub usługi innym firmom.

Przedmiotem monitoringu są najczęściej duże pakiety faktur. Klient może zdecydować się na monitoring pełny – obejmujący wszystkie przysługujące mu wierzytelności, bądź wybrać opcję monitoringu niepełnego – selekcyjną, wybierając tym samym należności kierowane do obsługi. Cała idea tej usługi i siła jej efektywności opiera się na wczesnym rozpoczęciu działań, to jest na nadzorowaniu należności już od momentu wystawienia faktury.

Taka usługa pozwala na wczesne wykrycie nierzetelnych odbiorców, wyraźne zwiększenie skuteczności windykacji, bowiem monitorowane wcześniej należności można szybciej i łatwiej odzyskać w przypadku, gdy odbiorca zwleka z zapłatą. Łatwo także zauważyć obniżenie kosztów obsługi należności, co jest naturalną konsekwencją mniejszego zaangażowania pracowników w proces nadzoru spływu należności, a co ważniejsze – również ograniczenie poziomu ryzyka związanego z kredytowaniem swoich kontrahentów.

Windykator ustala ze swoim klientem zasady działań, biorąc pod uwagę stosunki z odbiorcami, specyfikę branży, średnią wartość należności, ilość wystawianych faktur w ciągu miesiąca, terminy płatności oraz indywidualne wymagania kontrahenta. Dodatkowo – by nie zakłócać dobrych relacji z odbiorcami – na etapie monitoringu kontaktuje się z nimi w imieniu klienta.

8.4.1. Technika monitoringu

W zależności od przyjętych zasad i firmy, która przeprowadza monitoring, usługa ta najczęściej obejmuje takie oto działania:

- Pierwszy telefon przed terminem płatności – celem tej rozmowy jest przede wszystkim potwierdzenie otrzymania faktury przez płatnika i przypomnienie o konieczności terminowego jej uregulowania;

- Drugi telefon w terminie wymagalności lub po jego upływie – podczas tej rozmowy potwierdzone jest dokonanie płatności, a jeżeli to nie nastąpiło następuje ponowne przypomnienie o uregulowaniu zapłaty i ustalany jest termin spłaty zobowiązania;
- Trzeci telefon lub czasami list następuje po upływie uzgodnionego terminu; celem tego kontaktu jest ostateczne wezwanie do zapłaty i poinformowanie firmy o skierowaniu sprawy do windykacji w przypadku braku wpłaty.

Monitoring trwa około 30 dni, zaś po tym terminie należności, które nie zostały uregulowane, przechodzą automatycznie do windykacji pozasądowej.

Koniecznym warunkiem prawidłowego przebiegu monitoringu jest stała współpraca między zleceniodawcą a firmą monitorującą. Przekazywanie wymaganych informacji odbywa się najczęściej za pomocą systemu komputerowego. Klienci przekazują pakiety faktur do nadzoru, zestawienia terminowych wpłat oraz inne ważne informacje mogące mieć wpływ na przebieg rozmów z odbiorcami. Natomiast firma windykacyjna informuje klienta na bieżąco o przebiegu i wynikach prowadzonych działań.

Dla firm mających duże ilości należności, wprowadzenie tego systemu w swoich strukturach wiązałoby się z dużym zaangażowaniem pracowników działów finansowych i windykacji oraz znacznymi kosztami przygotowania nowych stanowisk pracy przeznaczonych specjalnie w tym celu.

8.4.2. Wymierne korzyści

O rosnącej popularności tej usługi decydują szybko odczuwalne efekty. Specjaliści są zdania, że firmy korzystają z wprowadzenia monitoringu swoich należności odczuwają w dwóch płaszczyznach czasowych.

I tak w krótkim okresie zauważalne jest znaczne skrócenie spływu należności. Następuje też znacząca poprawa bieżącej płynności finansowej wierzyciela. Równocześnie ma miejsce obniżenie kosztów obsługi klienta – ze względu na znacznie niższy koszt obsługi należności.

Natomiast w aspekcie długofalowym poprawia się dyscyplina płatnicza odbiorców (poprzez świadomość ścisłej i konsekwentnej kontroli regulowania należności przez wierzyciela), ograniczony też zostaje poziom ryzyka związanego z kredytowaniem swoich kontrahentów. Zmniejsza się – co także jest niebagatelne – udział należności trudnościamiściągalnych w całym portfelu, zaś należności trafiające w dalszej kolejności do windykacji są młodsze i dzięki krótszemu okresowi przeterminowania łatwiej ściągalne.

Nie bez znaczenia wydaje się także i to, że uporządkowanie systemu nadzoru należności pozwala na ich pełną kontrolę i zwiększa komfort pracy osób odpowiedzialnych za finanse firmy. Fachowcy podkreślają również, iż prowadzenie monitoringu na ogół nie wpływa negatywnie na stosunki klientów z kontrahentami.

8.4.3. Monitoring to nie wszystko

Warto jednak pamiętać, że monitoring płatności jest zaledwie jednym z wielu narzędzi dostępnych w pakiecie usług realizujących kompleksowe zarządzanie należnościami w przedsiębiorstwie. Jego stosowanie nie zastąpi jednak codziennych czynności i procedur, które w dzisiejszym obrocie handlowym są na etapie prewencji konieczne.

Elementem takich działań może być pieczęć prewencyjna. Jest to narzędzie dyscyplinujące kontrahenta do terminowego regulowania zobowiązań. Umieszczenie pieczęci na wystawianych fakturach lub innych dokumentach handlowych jest sygnałem ostrzegawczym dla kontrahenta, ponieważ informuje, że w przypadku opóźnienia płatności wierzyciel – lub reprezentujący go windykator – podejmie natychmiastowe działania windykacyjne. Uświadomienie odbiorcom konsekwencji wynikających z opóźnienia w zapłacie oraz przekazanie im informacji o współpracy z firmą windykacyjną jest często najzupełniej wystarczającym środkiem zapobiegawczym. Oczywiście posiadacz pieczęci prewencyjnej sam decyduje kiedy i w stosunku do kogo chce zastosować takie działanie prewencyjne – najczęściej najlepiej stosować ją w przypadku firm, które już wcześniej sprawiały problemy płatnicze lub dopiero zaczęły wykazywać pogorszenie w dyscyplinie płatniczej.

W tym miejscu warto też wspomnieć o dodatkowym elemencie działalności prewencyjnej – ustaleniach majątkowych. Chodzi o zebranie informacji o majątku firmy, którą producent czy usługodawca jest zainteresowany – jej ruchomościach i nieruchomościach, jej wiarytelnościach czy kontaktach bankowych. Takie ustalenia mają wprawdzie na celu głównie przyspieszenie działań na poszczególnych etapach windykacji oraz zwiększenia jej skuteczności – bez względu na to, czy ma ona charakter przedsądowy, czy też sądowy – ale jeśli zarządzaniem należnościami zajmuje się wyspecjalizowana firma zewnętrzna, wstępne ustalenia majątkowe przeprowadzane są już na etapie poznawania potencjalnego kontrahenta.

Optymalne zarządzanie należnościami wymaga, by nigdy nie rezygnować z przeprowadzania oceny sytuacji kontrahenta czy to przed zawarciem kontraktu, czy też w trakcie jego trwania. Trzeba też ściśle przestrzegać reguł przyznawania kredytu kupieckiego i kontrolować jego wykorzystanie, a także dbać o prawidłowe zabezpieczanie zawieranych umów od strony formalno-prawnej i finansowej.

A z przeprowadzonych analiz wynika, że skuteczność kompleksowej usługi zarządzania należnościami, która łączy monitoring i windykację, waha się w granicach od 85 do nawet 97 proc. w zależności od branży. Taki sukces można odnieść tylko, gdy działania rozpoczyna się wcześnie i są prowadzone w sposób konsekwentny i perfekcyjnie skoordynowany w czasie.

8.5. ZASADY SKUTECZNEJ WINDYKACJI PRZEDSĄDOWEJ

Na pierwszy rzut oka windykacja jest prosta, przejrzysta i nie wymaga żadnej szczegółowej i specjalistycznej wiedzy, a zajmować się nią mogą praktycznie wszyscy. Jednak nic bardziej mylnego. Wszystkie rozmowy, czynności i ustalenia zmierzające do odzyskania wierzytelności powinny wynikać z wcześniej uzgodnionego planu działania specjalisty.

Przedsiębiorca powinien mieć świadomość, iż windykacja może być z powodzeniem prowadzona we własnym zakresie, a kwestia czy i kiedy wybrać partnera zewnętrznego zależy od analizy kosztów oraz jakości i częstotliwości własnych wewnętrznych działań. Bez względu jednak na to, czy należności są zarządzane bezpośrednio przez wierzyciela, czy przez firmę zewnętrzną, zawsze muszą wystąpić podstawowe elementy windykacji. Jedynym problemem jest ich umiejętne wykorzystanie.

Cel tych działań jest prosty: chodzi o możliwie najszybsze odzyskanie należności, które na tym etapie wymaga zawarcia ugody z dłużnikiem i przygotowanie harmonogramu spłat. Do tego niezbędna jest analiza należności, szybka ocena profilu dłużnika, ustalenie osób decyzyjnych w jego firmie i przeprowadzenie negocjacji warunków płatności.

8.5.1. Potrzebna jest elastyczność

Przygotowując windykację w konkretnej sprawie należy dokonać wstępnej weryfikacji firmy, która nie uregulowała należności. Poza identyfikacją ważne jest określenie z jakim typem dłużnika ma się do czynienia, bo w zależności od tego specjalista będzie mógł dobrać odpowiednie działania.

Techniki windykacyjne przeszły w ostatnich latach ogromną ewolucję. Nie ma jednak sztywnych reguł – każdego klienta trzeba traktować indywidualnie. Nawet jeśli w żaden sposób nie można skontaktować się z dłużnikiem, to i tak istnieją sposoby na jego ujawnienie. To tajemnica zawodowa każdego dobrego windykatora.

Potrzebna jest elastyczność. Choć jednocześnie każdy renomowany windykator używa dopasowanych narzędzi egzekwowania długu. Nową zasadą jest zmiana narzędzi – nie można bowiem, twierdzą specjaliści, przyzwyczajać dłużnika do procedury standardowej.

Ścieżka dojścia do sukcesu, jakim jest odzyskanie należności, jest prosta: telefon – mail – po naglenie – telefon – pismo – wizyta, ale istnieje mnóstwo wariantów posługiwania się tymi narzędziami. Podstawowym narzędziem są różnego rodzaju wezwania do zapłaty wysyłane we wszelkich możliwych i dostępnych formach – pisemnej, maila, faksu, SMSa, wiadomości głosowych. Wezwania te muszą zawierać podstawowe dane dotyczące zadłużenia, ale również powinny wskazywać, jakie dalsze czynności zostaną podjęte w przypadku bezskutecznego upływu terminu zapłaty. Rzeczą istotną jest, aby następne działania były konsekwentnie realizowane i aby dłużnik miał świadomość nieuchronności kolejnych, coraz bardziej zaawansowanych etapów windykacji.

Z drugiej zaś strony trzeba pamiętać, iż nie należy „wytaczać najcięższych dział” już przy pierwszym kontakcie z dłużnikiem, ponieważ znacznie zawęża to pole działania i negocjacji. Jeśli na przykład w pierwszym wezwaniu używa się argumentu, iż w przypadku braku zapłaty w ciągu trzech dni sprawa ostatnie skierowana do sądu, to każde działanie odbiegające od tego scenariusza będzie odebrane przez dłużnika jako brak konsekwencji. A jest ona kluczowym elementem w całym procesie windykacji.

Liczy się szybkość działania. Czasem już w dniu, kiedy ma wpłynąć do dłużnika pismo z przypomnieniem o niespłaconej wierzytelności, składa się mu wizytę. Często dłużnik bywa zdziwiony, że już w dniu przejścia przez windykatora sprawę otrzymuje wezwanie do zapłaty faksem i mailem, a równocześnie podejmowane są wobec niego działania telefoniczne, podczas gdy wierzyciel ostatni raz kontaktował się z nim kilkanaście dni a nawet tygodni wcześniej. W przypadku braku jakiegokolwiek reakcji dłużnika oraz pewności, iż pisma są doręczane prawidłowo – zalecane jest wysłanie co najmniej jednego pisma za zwrotnym potwierdzeniem odbioru – należy od razu przystąpić do sporządzania pozwu. Często samo wysłanie pozwu powoduje, że dłużnik budzi się i spłaca część lub nawet całość zadłużenia.

8.5.2. Nie tylko psychologia

Warunkiem skutecznie prowadzonej windykacji pisemnej jest wsparcie jej profesjonalnie prowadzoną rozmową telefoniczną. Przy korespondencji listowej można skorzystać z różnego rodzaju dostępnych (lepszyc lub gorszych) wzorów, ale w przypadku rozmowy telefonicznej trzeba mądrze przeprowadzić kilka z góry zaplanowanych czynności. Specjaliści są zdania, iż oczekiwane efekty przynieść może dopasowania środków represyjnych do danego typu dłużnika.

To nie jest łatwe. Sztuka windykacji, to odrębna dziedzina wiedzy. Prowadzone są specjalne szkolenia. Ćwiczony jest sposób podejścia, odpowiedni sposób mówienia, nawet odpowiedni tembr głosu. Ta dziedzina nie jest martwa – ciągle się rozwija przy udziale specjalistów z różnych branż, także psychologów i socjologów.

Ważna jest presja. Dłużnik powinien mieć świadomość zwiększającego się nacisku zmierzającego do odzyskania przez wierzyciela należnych pieniędzy, powinno dotrzeć do niego, iż nie uniknie spłaty zadłużenia.

8.5.3. Windykacja terenowa

Kolejnym istotnym elementem skutecznej windykacji przedsądowej jest umiejętnie wpleciona w cały proces windykacja terenowa. Nie istnieje jeden scenariusz określający kiedy należy ją wprowadzić, ale zastosowana w odpowiednim momencie stanowi olbrzymie wsparcie dla zespołu specjalistów prowadzących wcześniejsze działania. Wizytę powinni przeprowadzać odpowiednio przeszkoleni, posiadający wiedzę prawną negocjatorzy, którzy są w stanie osiągnąć efekt lub przynajmniej nawiązać negocjacje. Najważniejszym elementem wizyty jest bezpośrednia ocena stanu majątkowego i możliwości spłaty zadłużenia.

Jak z tego wynika, windykacja to proces, do którego należy umiejętnie dobrać środki i narzędzia. Obrazowo rzecz ujmując każdy specjalista profesjonalnie prowadzący działania windykacyjne powinien mieć do dyspozycji odpowiedni zestaw narzędzi, a także dysponować wiedzą i doświadczeniem pozwalającym mu na skuteczny wybór któregoś z nich. Im większe doświadczenie, lepsza znajomość branży, szersza wiedza prawna, tym większe możliwości wywierania presji podczas negocjacji z dłużnikiem. To zaś zwiększa prawdopodobieństwo skutecznych działań.

8.6. PODSTAWOWE ORAZ NIESTANDARDOWE NARZĘDZIA I METODY WINDYKACJI NALEŻNOŚCI

Pierwszy etap odzyskiwania należności po wstępnych działaniach (monitoring) stanowi postępowanie polubowne – następne to postępowanie sądowe i egzekucyjne – i obejmuje: negocjacje telefoniczne, wysyłkę pisemnych wezwań do zapłaty, wysyłkę przypomnień w formie SMS (również głosowych), maili, powiadamianie o zadłużeniu przez IVR, etc.

Negocjacje telefoniczne. Przez cały czas obsługi portfela negocjatorzy – z reguły specjalnie wyznaczeni do prowadzenia spraw danego klienta – telefonują do dłużników, w ustalonym indywidualnie cyklu, którego model powstaje w oparciu o charakter wierzytelności i specyfikę dłużników – celem jest skłonienie dłużnika do zapłaty należności; jeśli negocjacje pozostają bezskuteczne, sprawa kierowana jest do windykacji bezpośredniej lub na drogę postępowania sądowego;

Intensywny mailing listowny

Do dłużnika kierowanych jest kilka – z reguły 4-5 – pism kolejno uwzględniających stan faktyczny, o treści konsekwentnie wynikającej z poprzednich monitów i uwzględniającej założenia cyklu. Wysyłka korespondencji ma na celu udzielenie dłużnikom informacji o zadłużeniu, wspomaga również intensywne działania negocjatorów telefonicznych, kontaktujących się z dłużnikami;

Powiadomienia SMS

Wśród podejmowanych w stosunku do dłużników działań, przesyła się również powiadomienia o aktualnej wysokości zadłużenia na telefony komórkowe w formie SMS oraz na telefony stacjonarne w formie SMS głosowych;

Powiadomianie o zadłużeniu przez IVR

IVR (*interactive voice respons*) to system automatycznego „prowadzenia” ruchu przychodzącego po funkcjach menu przez sugerowanie w zapowiedzi głosowej wybierania kolejnych funkcji z klawiatury telefonu. Ta zaawansowana technologicznie i jednocześnie tania metoda coraz częściej pozwala na rozpoznanie osoby dzwoniącej (numer PESEL, karty, pożyczki itp.), poinformowanie dłużników o aktualnej wysokości zadłużenia, terminie płatności raty, pozwalając obniżyć koszty prowadzenia procesu windykacji;

Terenowe wizyty bezpośrednie

Wizyty bezpośrednie terenowych negocjatorów uruchamiane są dla osiągnięcia jak najwyższych skuteczności na obsługiwanych portfelach wierzytelności, w sytuacjach: odmowy zapłaty, niedotrzymanej deklaracji spłaty długu lub braku bezpośredniego kontaktu telefonicznego z dłużnikiem (np.: brak telefonu) oraz przy braku zwrotu listów, a także braku jakiegokolwiek kontaktu z dłużnikiem, zwrotu pism. Podstawowym obowiązkiem negocjatorów terenowych, obok odzyskania należności, jest uzyskanie od dłużnika pisemnej deklaracji spłaty, zobowiązania lub oświadczenia, ugody zawierającej ustalony wcześniej z klientem harmonogram spłat długu;

Działania operacyjne windykacji bezpośredniej

Wszystkie działania terenowe negocjatorów są wsparte bezpośrednim kontaktem telefonicznym z centralą firmy, który umożliwia zasięganie na bieżąco informacji o stanie rachunku, wcześniejszych ustaleniach i deklaracjach spłaty. Kontrola pracy negocjatorów terenowych jest prowadzona przez bezpośrednich przełożonych, na podstawie raportów z wizyt oraz raportów dziennych.

Czas trwania takiego postępowania polubownego jest zamknięty i ściśle określany w umowach z klientami. W zależności od rodzaju wierzytelności (m.in. okresu ich przeterminowania, średniej kwoty zadłużenia), specyfiki dłużników oraz strategii przyjętej wobec dłużników ustala się cykl czynności podejmowanych w stosunku do dłużników w ramach zarządzania konkretnym portfelem. Standardowe cykle trwają od 90 do 180 dni, a dla potrzeb monitorowania spłat ratalnych okresy te są zazwyczaj dłuższe – do 270 dni, ale mogą też kształtować się inaczej.

8.7. WINDYKACJA NA DRODZE SĄDOWEJ – OD PRZYGOTOWANIA DOKUMENTÓW DO EGZEKUCJI KOMORNICZEJ

Windykacja na drodze sądowej należności pieniężnych wynikających ze stosunków gospodarczych jest obecnie jednym z największych problemów, z którymi borykają się polscy przedsiębiorcy. Większość pozwów wpływających do sądów gospodarczych stanowią pozwy o zapłatę wynikające z umowy sprzedaży bądź z tytułu wykonywanych usług. Praktycy twierdzą że przy dochodzeniu tych roszczeń decyduje przede wszystkim efekt czasowy, który jest zazwyczaj powiązany z wypłacalnością dłużnika.

Postępowanie sądowe nie prowadzi bezpośrednio do odzyskania wierzytelności, ale umożliwia jej zasądzenie, a co się z tym wiąże stwierdza bezsporność i wymagalność wierzytelności, pozwala uniknąć jej przedawnienia, a ponadto daje możliwość przymusowego egzekwowania roszczenia w postępowaniu egzekucyjnym.

Windykację sądową można prowadzić na własny rachunek, a więc za pośrednictwem zatrudnianego prawnika, albo przez kancelarię prawną lub zlecić jej prowadzenie firmie windykacyjnej.

W większości dużych firm windykacyjnych postępowania sądowo-egzekucyjne są stałym elementem procesu odzyskiwania należności jednak skala wykorzystania tego narzędzia jest dotąd bardzo mała. Po pierwsze szybciej i taniej jest próbować osiągnąć porozumienie z dłużnikami w drodze polubownej. Po drugie firmy windykacyjne nie zawsze są przygotowane technologicznie i organizacyjnie do masowej obsługi sądowej dziesiątek czy setek tysięcy spraw. Gwarantują to jedynie duże podmioty gospodarcze, których dotychczasowe działanie można sprawdzić czy to poprzez zapoznanie się z ich listą referencyjną, czy też dostępne informacje internetowe.

Proces windykacji sądowej, który jeszcze do niedawna wykorzystywany był zgoła sporadycznie, szybko zyskuje na randze, a jego skala systematycznie rośnie. Wierzyciele i firmy windykacyjne są coraz bardziej konsekwentni. Jeśli pomimo wielokrotnych prób ugodowego zamknięcia sprawy dłużnik nie wykazuje woli współpracy i spłaty zadłużenia, to sprawy automatycznie kończą się w sądzie.

Zmieniają się przepisy, które pozwalają dochodzić swoich praw w sądzie. Także same sądy zmieniają swoją organizację pracy i stają się coraz bardziej wydolne. Wnoszenie pozwów, nawet w masowy sposób, ma coraz większy sens, bo czas od wniesienia pozwu do uzyskania orzeczenia sukcesywnie się skraca.

Coraz częściej wierzyciele decydują się na wejście na drogę sądową również po to, aby edukować społeczeństwo w kierunku nieuchronnego ponoszenia konsekwencji za swoje decyzje – także dotyczące zakupów na kredyt. Składając pozwy nawet w przypadkach niskich kwot, chcą wzbudzić w odbiorcach swoich towarów czy usług przeświadczenie, że działają konsekwentnie do końca. W tych okolicznościach firmy windykacyjne muszą zaproponować masowym wierzycielom sprawny, operacyjnie tani, ale szczelny proces windykacji sądowej. Dobrze zorganizowany proces powinien dawać gwarancję, że z przyczyn formalnych nie będzie dochodziło do przegrania sprawy. Praktycznie w 99 proc. przypadków racja leży bowiem po stronie wierzycieli. Są to po prostu odmowy spłaty bezspornych należności, gdzie dokumentacja sprawy jest pełna.

Jeśli jednak wierzyciel samodzielnie występuje na drogę sądową, powinien zwrócić uwagę na szereg elementów, które mogą decydować o powodzeniu tego przedsięwzięcia. Wcześniej jednak warto podjąć próbę polubownego załatwienia sporu.

8.7.1. Polubowne załatwienie powstałego sporu

W przypadku, gdy dłużnik zalega z płatnościami, pierwszym krokiem wierzyciela powinno być dążenie do polubownego załatwienia powstałego sporu. Zgodnie z polskim prawem warunkiem rozpoczęcia windykacji sądowej jest wezwanie dłużnika do zapłaty, a dopiero kolejnym krokiem jest przeprowadzenie postępowania ugodowego.

Uгода z dłużnikiem

Zawarcie ugody polega na tym, że strony decydują się na określone ustępstwa. Przedmiotem ugody może być na przykład rezygnacja przez wierzyciela z odsetek lub rozłożenie płatności

na raty. Gdyby jedna ze stron próbowała się uchylać od zawartej ugody, druga strona może dochodzić swoich praw przed sądem. Strony mogą zawrzeć ugodę w dowolnej formie, jednak ze względów dowodowych korzystnie jest zachować formę pisemną.

W razie wszczęcia postępowania przed sądem, na każdym etapie postępowania strony mogą zawrzeć ugodę sądową, która dotyczy bezpośrednio przedmiotu postępowania i której zawarcie prowadzi do umorzenia postępowania toczącego się przed sądem.

Przed wniesieniem pozwu strona może również zaważać dłużnika do próby ugodowej. W takiej sytuacji sąd przeprowadza postępowanie pojednawcze, które może zakończyć się podpisaniem przez strony ugody.

Mediacja

Strony mogą również skorzystać z mediacji, która polega na tym, że na podstawie umowy stron lub na podstawie postanowienia sądu kierującego strony do mediacji, rozpoczyna się postępowanie, którego celem jest zawarcie przez strony ugody. Umowa o mediację powinna wskazywać przedmiot mediacji, osobę mediatora albo sposób jego wyboru. We wniosku o wszczęcie mediacji należy dokładnie określić: strony, żądanie oraz przytoczyć okoliczności uzasadniające żądanie.

Sąd może tylko raz w ciągu całego postępowania skierować strony do mediacji, co nie wyklucza dobrowolnego zawarcia przez strony ugody w późniejszym czasie. Kierując sprawę do mediacji sąd wyznacza mediatora, jednakże strony mogą wybrać innego mediatora.

Zaletą postępowania mediacyjnego jego szybkość oraz niski koszt, a także fakt, iż ugoda zawarta przed mediatorem po jej zatwierdzeniu przez sąd ma moc ugody zawartej przed sądem. Zawarcie ugody w drodze mediacji pozwala również stronom na odzyskanie części kosztów sądowych, co oznacza w praktyce zwrot 3/4 uiszczzonego wpisu sądowego. Na stronach ciążył będzie jednak obowiązek zapłaty wynagrodzenia mediatora.

Należy również pamiętać o tym, że wszczęcie postępowania mediacyjnego skutkuje przerwaniem biegu terminu przedawnienia roszczeń pieniężnych, co jest równoznaczne z rozpoczęciem biegu tego terminu od nowa.

Zapis na sąd polubowny

Inną drogą rozstrzygnięcia sporu, bez konieczności angażowania się w proces przed sądem powszechnym, jest zastrzeżenie w umowie podpisanej przez strony albo w osobnym porozumieniu specjalnej klauzuli o zapisie na sąd polubowny. Strony mogą poddać pod rozstrzygnięcie sądu polubownego spory o prawa majątkowe lub spory o prawa niemajątkowe – mogące być przedmiotem ugody sądowej, z wyjątkiem spraw o alimenty.

Zapis na sąd polubowny powinien wskazywać przedmiot sporu lub stosunek prawny, z którego spór wyniknął lub może wyniknąć. Strony mogą poddać spór pod rozstrzygnięcie stałego sądu polubownego lub sądu powołanego do rozpoznania jednej konkretnej sprawy.

W postępowaniu przed sądem polubownym nie stosuje się w zasadzie przepisów postępowania cywilnego. Strony mogą więc ustalić własny regulamin funkcjonowania sądu, wskazać liczbę arbitrów, miejsce rozpoznania sprawy etc. Zawarcie umowy o poddanie sporu pod rozstrzygnięcie przez sąd polubowny wyklucza rozpoznanie sprawy przez sąd powszechny, pod warunkiem podniesienia przez pozwanego zarzutu zapisu na sąd polubowny, przed wudaniem się w spór co do istoty sprawy.

Wyrok sądu polubownego lub ugoda przed nim zawarta mają moc prawną równą z wyrokiem sądu lub ugodą zawartą przed sądem, po ich uznaniu przez sąd albo po stwierdzeniu przez sąd ich wykonalności, co oznacza, że taki wyrok staje się tytułem wykonawczym i tym samym może być podstawą do wszczęcia postępowania egzekucyjnego.

Jeśli nie jest możliwe polubowne załatwienie sporu z dłużnikiem, wierzycielowi pozostaje droga sądowa.

8.7.2. Sprawdzenie przedawnienia

Przed skierowaniem sprawy na drogę sądową należy sprawdzić czy należność nie uległa przedawnieniu. Roszczenie wynikające z tytułu sprzedaży dokonanej w zakresie działalności przedsiębiorstwa przedawniają się w zasadzie z upływem dwóch lat, choć istnieją też inne unormowania. Roszczenia w zakresie umowy przewozu przedawniają się z upływem roku od dnia dokonania przewozu – w przypadku przewozu osób, a w przypadku przewozu rzeczy – od dnia dostarczenia przesyłki.

Pozostałe roszczenia wynikające z obrotu gospodarczego, o ile przepisy nie stanowią inaczej, przedawniają się z okresem trzech lat. W takim przypadku po upływie terminu przedawnienia ten, przeciwko komu przysługuje roszczenie (dłużnik) może uchylić się od jego zaspokojenia. Oznacza to, że dłużnik podnosząc zarzut przedawnienia może skutecznie uniemożliwić wierzycielowi egzekucję należności. Po upływie okresu przedawnienia dłużnik może zrzec się korzystania z zarzutu przedawnienia. W takim przypadku możliwa jest egzekucja należności z majątku dłużnika.

Terminy przedawnienia nie mogą być skracane ani przedłużane przez czynność prawną, na przykład przez umowę między przedsiębiorcami. W praktyce jednak pamiętać należy, iż przedawnienie jest przerywane przez każdą czynność przed sądem lub innym organem powołanym do rozpatrywania spraw lub egzekwowania roszczeń, względnie przez uznanie roszczenia przez osobę, przeciwko której roszczenie przysługuje. Po każdym przerwaniu przedawnienie biegnie na nowo.

8.7.3. Porządek w dokumentach

Zdarza się, iż przedsiębiorcy nie przywiązują wagi do prawidłowego obiegu dokumentów, na przykład w przypadku sprzedaży towarów z odroczonym terminem płatności. Takie błędy mają istotny wpływ na koszty dochodzenia należności na drodze sądowej, bowiem najczęściej udowodnienie roszczenia następuje w postępowaniu procesowym. To z kolei wiąże się z dużym nakładem ekonomicznym, poczynając od wpisu sądowego, a często kończąc na kosztach opinii biegłych i rzeczoznawców. W tym przypadku istotnym czynnikiem jest również czas, gdyż z reguły postępowania sądowe mogą się ciągnąć do kilku lat.

Oprócz braku umowy najczęściej spotykanym błędem w przypadku umowy sprzedaży w kredycie kupieckim jest brak potwierdzenia odbioru towaru przez dłużnika. Jest to o tyle istotne, iż sąd wydaje nakaz zapłaty na podstawie dołączonej do pozwu umowy, dowodu spełnienia

wzajemnego świadczenia niepieniężnego oraz dowodu doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, jeżeli powód (na przykład sprzedawca) dochodzi należności zapłaty świadczenia pieniężnego lub odsetek w transakcjach handlowych określonych w ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Potwierdzenie odbioru towaru, na przykład dokument W-Z, ma zatem procesowo ogromne znaczenie.

Z ekonomicznego punktu widzenia posiadanie wymienionych wyżej dokumentów powoduje możliwość nieuiszczenia wpisu sądowego. Przy dużych kwotach oznacza to oszczędność nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych. Posiadając dokumenty umożliwiające otrzymanie nakazu zapłaty, nawet gdy dłużnik po wydaniu nakazu wnieśli zarzuty, wierzyciel nie musi dopłacać wpisu uzupełniającego. W takiej sytuacji to dłużnik zobowiązany jest do pokrycia wpisu.

Częstym błędem przedsiębiorców jest mylenie form prawnych swoich kontrahentów i błędne umieszczanie tych danych na fakturach. W przypadku uznania długu należy sprawdzić, czy podpisały go osoby uprawnione do reprezentacji dłużnika, porównując sposób reprezentacji z wypisem z KRS bądź ewidencji działalności gospodarczej. W sytuacji, gdy pod uznaniem długu widnieją nieczytelne podpisy może pojawić się problem ich identyfikacji. Zważywszy, że uznanie długu przerywa bieg przedawnienia, sprawdzenie reprezentacji dłużnika powinno być podstawową czynnością wierzyciela. W przypadku spółki z o.o., która powinna być reprezentowana przez dwóch członków zarządu łącznie, a uznanie długu zostało podpisane tylko przez jednego z nich, jest ono bezwartościowe. Pamiętać także należy, że potwierdzenie salda przez głównego księgowego, także nie jest prawidłowym uznaniem długu.

8.7.4. Gdy dokumenty są w porządku

Sprawdzenie dokumentów jakimi się dysponuje, to początek drogi. Jeśli roszczenie – na przykład z tytułu sprzedaży – jest dostatecznie udokumentowane, to przed skierowaniem pozwu do sądu w trybie nakazowym bądź upominawczym należy podjąć pisemną próbę polubownego odzyskania należności. Polega ona w praktyce na wysłaniu do dłużnika ostatecznego przedsądowego pisemnego wezwania do zapłaty, najlepiej za zwrotnym potwierdzeniem odbioru.

Wezwanie do zapłaty jest o tyle ważne, iż zgodnie z Kodeksem postępowania cywilnego (Kpc) wierzyciel powinien dołączyć do pozwu odpis reklamacji lub wezwania do dobrowolnego spełnienia żądania i oświadczenia co do stanowiska dłużnika w tym przedmiocie oraz informację lub odpisy pism świadczących o próbie wyjaśnienia spornych kwestii w drodze rokowań.

Jeżeli taka próba polubownego odzyskania należności nie zostanie podjęta wierzyciel jest zobowiązany do dosłania powyższego wezwania. Ponadto naraża się na ryzyko przegrania kosztów postępowania sądowego.

Przy wysłaniu wezwania do zapłaty, istotne jest posiadanie dokładnych danych dotyczących miejsca zamieszkania/siedziby dłużnika. Dane te uzyskać można z Krajowego Rejestru

Sądowego w przypadku spółek prawa handlowego i z ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez urzędy gminy bądź miasta w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W przypadku dochodzenia roszczeń od osób fizycznych, jeżeli dane z ewidencji działalności gospodarczej są niewystarczające, można wystąpić o udostępnienie danych adresowych dłużnika do Centralnego Biura Adresowego prowadzonego w ramach struktur MSWiA.

Ustalenie danych rejestrowych dotyczących siedziby lub miejsca zamieszkania dłużnika są o tyle istotne, że przypadku zmiany siedziby przez dłużnika, bez uaktualnienia tychże w rejestrze przedsiębiorców, przyjmuje się, że dane uwidocznione w rejestrze są aktualne.

Właściwość sądu. Przed skierowaniem pozwu, należy rozważyć tzw. właściwość sądu. W przypadku postępowania nakazowego i upominawczego pozew może być skierowany – z zastrzeżeniem wyjątków – do sądu właściwości ogólnej albo sądu miejsca wykonania zobowiązania.

Przez właściwość ogólną rozumie się miejsce zamieszkania osoby fizycznej bądź siedzibę osoby prawnej będącej stroną pozwu. Natomiast przez miejsce wykonania zobowiązania w przypadku, kiedy zobowiązanie ma związek z przedsiębiorstwem dłużnika lub wierzyciela rozstrzyga siedziba przedsiębiorstwa.

Od tych reguł istnieją odstępstwa, polegające np. na wyborze sądu, w ramach tzw. właściwości umownej. Zgodnie z kpc, strony mogą umówić się na piśmie o poddanie sądowi pierwszej instancji, który według ustawy nie jest właściwy, sporu już wynikłego lub sporów mogących w przyszłości wyniknąć z oznaczonego stosunku prawnego.

Może także zaistnieć taka sytuacja, że dłużnik zaprzestął prowadzenia działalności gospodarczej i nie spłacił zobowiązań – wówczas sądem właściwym przestaje być sąd gospodarczy, a staje się nim sąd cywilny.

Ważne formularze

Przy kierowaniu pozwu do sądu, gdy wartość przedmiotu sporu nie przekracza 5 000 zł, pozew, odpowiedź na pozew, sprzeciw od wyroku zaocznego i pisma zawierające wnioski dowodowe powinny być sporządzane na urzędowych formularzach.

Dochodzenie kwot na drodze sądowej poniżej 5 000 zł jest o tyle pracochłonne, iż w przypadku pozwu przeciwko spółce cywilnej, w skład której wchodzi trzech wspólnicy, należy pozwać każdego ze wspólników. W praktyce oznacza to przygotowanie trzech pozwów na urzędowych formularzach.

Część sądów uznaje, że jedno roszczenie może być dochodzone jednym pozvem. Przy czym za jedno roszczenie sądy te uznają jedną fakturę. W praktyce oznacza to, że w wyżej opisanym przypadku spółki cywilnej, w przypadku kwoty 5 000 zł, na którą składają się faktury po 100 zł, należy sporządzić 50 pozwów przeciwko trzem wspólnikom, co daje 150 formularzy. Zdarza się także, że poszczególne wydziały sądów gospodarczych stosują odmienną praktykę – jedne uznają roszczenie w wysokości 5 000 zł, na które składają się

poszczególne faktury jako całość, inne stosują zasadę opisaną wyżej. Z tychże powodów należy starać się uzyskać od dłużnika na przykład zabezpieczenie w formie weksla, co pozwala zaoszczędzić znaczny czas.

Wpis sądowy

Po skierowaniu pozwu do sądu nie można zapomnieć o uiszczeniu wpisu sądowego. O obowiązku zapłaty wpisu, sąd informuje odrębnym pismem. W przypadku niezapłacenia wpisu w wyznaczonym przez sąd terminie, sąd zwraca pozew. Następstwa prawne tego są o tyle groźne, że zwrócony pozew nie wywołuje skutków prawnych, co w praktyce może doprowadzić na przykład do przedawnienia roszczenia.

Na etapie wezwania do uiszczenia wpisu sąd także wzywa do uzupełnienia innych braków formalnych. Po ich uzupełnieniu, jeżeli sąd uzna roszczenie za dostatecznie udowodnione wydaje nakaz zapłaty. W przeciwnym przypadku sąd kieruje sprawę do postępowania zwykłego, co wiąże się z obowiązkiem po stronie wierzyciela do uiszczenia wpisu uzupełniającego.

8.7.5. Postępowanie nakazowe

Jeżeli dłużnik nie uiści całej należności, pomimo skierowania do niego wezwania do zapłaty, wierzyciel może wystąpić do sądu z pozwem. Jeżeli dysponuje on odpowiednimi dokumentami, które uprawdopodobniają słuszność jego roszczenia, wierzyciel może wystąpić z wnioskiem o wydanie wyroku w postępowaniu nakazowym. Zaletą tego postępowania jest stosunkowa szybkość (pозew doręczany jest dłużnikowi jednocześnie z nakazem zapłaty) oraz niewielki koszt. Od pozwu skierowanego do postępowania nakazowego płaci się bowiem jedynie 1/4 podstawowego wpisu w sprawach cywilnych, przy czym stawka ta wynosi zwykle 5 proc. wartości przedmiotu sporu. Ponadto jeżeli dłużnik zaskarży nakaz zapłaty wydany w postępowaniu nakazowym, składając w ciągu 14 dni od jego doręczenia zarzuty, obowiązek dopłaty pozostałej części wpisu będzie spoczywał na dłużniku. Inaczej wygląda sytuacja, gdy sąd wyda nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym. W takiej sytuacji, gdy dłużnik w ciągu 14 dni złoży sprzeciw od nakazu, to na wierzycielu ciąży obowiązek opłacenia wpisu. Jeżeli sąd uzna, że sprawa nie podlega rozpoznaniu w postępowaniu nakazowym lub upominawczym, skieruje ją na drogę postępowania zwykłego.

Jeżeli wierzyciel dysponuje jednak odpowiednimi dokumentami, ma szansę na uzyskanie nakazu wydanego w postępowaniu nakazowym. Sąd wyda taki nakaz, jeżeli wierzyciel dochodzi roszczenia pieniężnego lub świadczenia innych rzeczy zamiennych, a okoliczności uzasadniające dochodzone żądanie są udowodnione dołączonym do pozwu: dokumentem urzędowym, zaakceptowanym przez dłużnika rachunkiem, wezwaniem dłużnika do zapłaty i pisemnym oświadczeniem dłużnika o uznaniu długu, zaakceptowanym przez dłużnika żądaniem zapłaty, zwróconym przez bank i nie zapłaconym z powodu braku środków na rachunku bankowym.

Nakaz wydany w postępowaniu nakazowym ma tę zaletę, że stanowi tytuł zabezpieczenia, wykonalny bez nadawania mu klauzuli wykonalności, co pozwala wierzycielowi nawet na dokona-

nie wpisu do księgi wieczystej hipoteki przymusowej na nieruchomości dłużnika. Warto również wiedzieć, iż nakaz zapłaty wydany na podstawie weksla posiada rygor natychmiastowej wykonalności, co oznacza że stanowi od razu tytuł egzekucyjny, pozwalający na skierowanie sprawy na drogę postępowania egzekucyjnego – oczywiście po uzyskaniu klauzuli wykonalności.

Jeżeli jednak dłużnik w ciągu 14 dni od doręczenia nakazu zapłaty wniesie do niego zarzuty, sąd wyznacza rozprawę. W razie bezczynności dłużnika, nakaz staje się prawomocny, co oznacza, że po uzyskaniu klauzuli wykonalności, można na jego podstawie wszcząć postępowanie egzekucyjne.

8.7.6. Postępowanie egzekucyjne

W razie uzyskania przez wierzyciela tytułu egzekucyjnego, którym może być w szczególności prawomocny lub podlegający natychmiastowemu wykonaniu wyrok sądu, ugoda zawarta przed sądem, wyrok sądu polubownego, ugoda zawarta przed tym sądem, ugoda zawarta przed mediatorem, a także akt notarialny, w którym dłużnik poddaje się egzekucji, ma on prawo wystąpić do sądu o nadanie klauzuli wykonalności tytułowi egzekucyjnemu, a następnie wszcząć postępowanie egzekucyjne, składając wniosek do właściwego komornika.

W swoim interesie wierzyciel powinien zadbać o to, aby w samym wniosku wskazać komornikowi składniki majątku, które posiada dłużnik. Sposobem na uzyskanie takich informacji jest wywiad gospodarczy, ale nie zawsze konieczne jest uciekanie się do tego właśnie sposobu pozyskiwania informacji, bowiem niekiedy okazuje się, że sam wierzyciel posiada wiadomości o majątku dłużnika. Na przykład w razie dokonania przez dłużnika zapłaty chociaż części należności, wierzyciel posiada numer rachunku bankowego dłużnika. Ponadto cenne mogą się okazać informacje uzyskane od samego dłużnika, np. o tym, czy dłużnik pozostaje w związku małżeńskim, na temat nieruchomości dłużnika, samochodu itp.

W razie trudności w uzyskaniu tych informacji, wierzyciel może zlecić komornikowi poszukiwanie majątku dłużnika za wynagrodzeniem. Wierzyciel ma także prawo do złożenia wniosku o zobowiązanie dłużnika do wyjawienia majątku, jeżeli zajęty w egzekucji majątek dłużnika nie rokuje zaspokojenia egzekwowanych należności lub jeżeli wierzyciel wykaże, że na skutek prowadzonej egzekucji nie uzyskał w pełni zaspokojenia swej należności. Do wniosku należy dołączyć odpis protokołu zajęcia lub inne dokumenty uzasadniające obowiązek wyjawienia majątku, a jeżeli wniosek złożono przed wszczęciem egzekucji, także tytuł wykonawczy.

Jeżeli sąd zobowiąże dłużnika do złożenia takiego oświadczenia, wierzyciel będzie mógł uzyskać informacje na temat przedmiotów dłużnika i miejsca ich położenia, a także wierzycielności i innych praw majątkowych. Wierzyciel może również żądać wyjawienia majątku przed wszczęciem egzekucji, jeżeli uprawdopodobni, że nie uzyska zaspokojenia w pełni swej należności ze znanego mu majątku albo przypadających dłużnikowi bieżących świadczeń periodycznych za okres trzech miesięcy. Skutkiem odmowy złożenia oświadczenia przez dłużnika może być skazanie dłużnika przez sąd na grzywnę, a także przymusowe doprowadzenie do sądu, jak również zastosowanie aresztu na czas nie przekraczający miesiąca.

Niedawna nowelizacja Kodeksu Postępowania Cywilnego wprowadziła oprócz wymienionej wyżej instytucji także szereg korzystnych dla wierzycieli zmian w sposobach egzekucji należności oraz nowe uprawnienia wierzycieli. Między innymi zostały skrócone terminy czynności podejmowanych w trakcie egzekucji z nieruchomości, a także wprowadzono nowe formy zabezpieczenia wierzycieli, na przykład zakaz zbywania spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu, a także ustanowienie zarządu przymusowego nad przedsiębiorstwem. Ponadto postanowienie o udzieleniu zabezpieczenia przeciwko dłużnikowi pozostającemu w związku małżeńskim będzie skutkowało możliwością dokonania zabezpieczenia na majątku wspólnym małżonków.

W praktyce skuteczność komorników wynosi – tak przynajmniej określają przeprowadzane badania – 24–30 proc.

8.7.7. Specjalista pomoże

Gdy dbałość o szczegóły wykracza poza możliwości czasowe przedsiębiorcy, także i tę sferę spraw do załatwienia może powierzyć zewnętrznej firmie. Renomowane firmy windykacyjne z reguły oferują współpracę w zakresie windykacji sądowej zarówno w trybie postępowania nakazowego, jak i upominawczego. Po złożeniu odpowiedniego zlecenia i udzieleniu pełnomocnictwa procesowego dla adwokata lub radcy prawnego współpracującego z takim podmiotem, podejmuje on następujące działania:

- dostarcza informację o wymaganych dokumentach, umożliwiających skierowanie sprawy na drogę postępowania nakazowego i informację o kosztach oraz wzór pełnomocnictwa;
- weryfikuje od strony formalno-prawnej przekazane dokumenty i przekazuje je wraz z pełnomocnictwem adwokatowi lub radcy prawnemu,
- pełnomocnik procesowy przygotowuje pozew w postępowaniu nakazowym, upominawczym albo wydaje pisemną opinię z uzasadnieniem, że sprawa nie nadaje się do trybu nakazowego lub upominawczego, z jednoczesnym podaniem kosztów postępowania zwykłego;
- pełnomocnik procesowy po wydaniu przez sąd nakazu zapłaty i uprawomocnieniu nakazu występuje o nadanie klauzuli wykonalności.

W przypadku, gdy adwokat lub radca prawny wyda opinię, iż sprawa nie nadaje się do postępowania w trybie nakazowym (na przykład ze względu na braki w dokumentacji), gdy sąd przekaze sprawę z postępowania nakazowego do postępowania zwykłego lub po wydaniu nakazu zapłaty dłużnik wniesie zarzuty od nakazu zapłaty, windykacja może być prowadzona na zlecenie w trybie sądowego postępowania zwykłego.

Natomiast nadzór postępowaniem egzekucyjnym obejmuje:

- złożenie wniosku o wszczęcie egzekucji,
- nadzorowanie prawidłowości przebiegu postępowania, składanie wniosków,
- złożenie wniosku o nadanie klauzuli wykonalności na przykład przeciwko małżonkowi dłużnika,

- w razie potrzeby – zaskarżenie czynności komornika lub zastosowanie właściwego środka przeciwko jego bezczynności,
- skierowanie do sądu wniosku o zobowiązanie dłużnika do wyjawienia majątku,
- wpisanie danych dłużnika do rejestru dłużników niewypłacalnych w Krajowym Rejestrze Sądowym.

WARTO ZAPAMIĘTAĆ: Trzeba gromadzić dowody świadczące o bezsporności należności i ustanawiać zabezpieczenia osobowe (na przykład poręczenie, weksel) bądź rzeczowe (zastaw, zastaw rejestrowy, hipoteka). Nawet po uzyskaniu nakazu zapłaty i skierowaniu sprawy do postępowania komorniczego, komornikowi należy wskazać sposób egzekucji, a więc dane dotyczące ruchomości, nieruchomości, wierzytelności przysługujących dłużnikowi czy innych praw majątkowych. Bez tych danych egzekucja komornicza może okazać się bezskuteczna. Tak więc monitoring i wiedza o dłużniku często jest nieodzowna przy windykacji na drodze sądowej.

8.8. WINDYKACJA NALEŻNOŚCI Z ZAGRANICY

Polscy przedsiębiorcy często stają przed dylematem czy rozwijać sprzedaż z zagranicznym kontrahentem, choć może być ona obciążona dużym ryzykiem, czy też pozostać na rynku lokalnym, gdzie do odzyskania należności jest znacznie prostsze. Dla wielu firm jest to bariera, której przekroczenie grozi bolesnymi konsekwencjami finansowymi.

W miarę jak polskie firmy podbijają międzynarodowe rynki, nawarstwiają się kłopoty z wyegzekwowaniem zapłaty za dostarczony towar lub świadczoną usługę. Praktyka pokazuje, że stopień regulowania zobowiązań przez zachodnich partnerów nie odbiega od standardów znanych na rodzimym rynku.

Równocześnie wśród wielu polskich przedsiębiorców pokutuje jeszcze przekonanie, że zagraniczne długi są nie do odzyskania i należy je uznawać jako należności utracone bezpowrotnie.

Wątpliwości takie mają swoje częściowe uzasadnienie. Jednak nie trzeba od razu się zniechęcać, bo przecież zdecydowana większość firm zagranicznych reguluje swoje zobowiązania w terminie, a odzyskanie należności wcale nie jest aż tak trudne. Nie zmienia to jednak faktu, iż przede wszystkim trzeba ocenić rzeczywisty poziom ryzyka niewypłacalności potencjalnego partnera zagranicznego.

8.8.1. Na co zwracać uwagę

Każdy przedsiębiorca przy podejmowaniu współpracy z kontrahentami zagranicznymi polski przedsiębiorca powinien przede wszystkim wyzbyć się przekonania, że wszystkie firmy zagraniczne, zwłaszcza zachodnie, są partnerami godnymi zaufania i zdyscyplinowanymi

w regulowaniu zobowiązań. Praktyka pokazuje, że kultura płacenia zachodnich partnerów daleko odbiega od powszechnie występujących wyobrażeń.

Popularną metodą unikania płacenia jest składanie, w oparciu o rzekome wady, reklamacji zamówionych i otrzymanych od polskiego przedsiębiorcy towarów. Przykładów nie trzeba szukać daleko – nawarstwianie się problemów z odzyskaniem należności widać szczególnie u naszych zachodnich sąsiadów. Stan niemieckiej gospodarki wyraźnie odbija się na liczbie roszczeń wobec tamtejszych przedsiębiorstw.

Warto pamiętać, że szczególnie w odzyskiwaniu należności z zagranicy niezwykle ważna jest dokumentacja. Należy zatem pilnować wszelkich umów, faktur, potwierdzeń przyjęcia towaru, ustaleń dotyczących sposobu dostawy i jakości towaru. Pozwoli to ograniczyć możliwość uznania długu jako należności spornej, np. ze względu na niezgodne z zamówieniem opakowanie lub termin dostawy.

Polski przedsiębiorca, podejmując współpracę z kontrahentami zagranicznymi, powinien dowiedzieć się o możliwości wyegzekwowania należności w przypadku, gdy pojawi się taka potrzeba (przy założeniu, że należności nie są ubezpieczone). Wprawdzie nadal windykacją międzynarodową zajmuje się u nas zaledwie kilka firm, ale skuteczność ich działania sprawia, iż warto pokusić się o odzyskanie należnych pieniędzy, nawet jeśli handlową transakcję zawarto kilkanaście miesięcy wcześniej.

8.8.2. Podstawy windykacji

W większości krajów Unii Europejskiej stosowane są uproszczone i niedrogie procedury upominawcze. Firmy windykacyjne często podlegają licencjonowaniu.

Systemy prawne Polski i krajów Unii Europejskiej są do siebie zbliżone, jednak istnieje wiele drobnych, ale ważnych różnic, które wpływają na sposób prowadzenia postępowania służącego odzyskaniu należności.

Spośród wielu metod odzyskiwania należności od odbiorców zagranicznych, najczęściej stosowaną, a zarazem samym najbardziej dostępną dla przedsiębiorców, jest postępowanie upominawcze. Działania wykonywane w ramach monitorowania dłużnika lub prowadzenia negocjacji nie wymagają specjalistycznej wiedzy z zakresu prawa, jednak w przypadku podjęcia przez wierzyciela decyzji o dochodzeniu należności na drodze sądowej, wskazane jest zaangażowanie profesjonalnej kancelarii. Jednym z mankamentów takiego rozwiązania jest konieczność dokonania wyboru odpowiedniej kancelarii – jest to często utrudnione, gdyż firmy pierwszy raz korzystające z jej usług mają ograniczone możliwości sprawdzenia jej wiarygodności.

Szukając zagranicznej kancelarii prawnej można skorzystać z usług profesjonalnego pośrednika, można także liczyć na pomoc w pionach ekonomiczno-handlowych polskich ambasad. Pracownicy tych instytucji mogą dopomóc w znalezieniu dobrej kancelarii specjalizującej się

w prowadzeniu spraw klientów zagranicznych, a czasem także udostępnić listę złożonych wniosków o upadłość. Czasami – jeśli jest to konieczne – pomagają również znaleźć prawnika posługującego się językiem polskim.

Niemcy

Nasi przedsiębiorcy najczęściej zmuszeni są dochodzić swoich należności na rynku niemieckim, głównym odbiorcą polskich towarów i usług. Postępowanie upominawcze w prawie niemieckim rozpoczyna się z chwilą wydania na wniosek wierzyciela sądowego wezwania do zapłaty. Jest to rodzaj upomnienia wystawionego przez sąd, ale nie jest jednak równoznaczne z wydaniem wyroku.

Dłużnik w wezwaniu zostaje pouczone o konieczności złożenia zażalenia w terminie 14 dni, jeżeli w jego ocenie wymieniona należność nie przysługuje wierzycielowi. Nie jest wymagane uzasadnienie takiego zażalenia, jednak jeżeli potwierdzone zostanie, iż należność rzeczywiście przysługuje wierzycielowi, dłużnik zobowiązany zostaje do pokrycia kosztów dalszego postępowania.

Jeżeli dłużnik nie złoży sprzeciwu w wyznaczonym terminie, wierzyciel występuje o wydanie wykonanego nakazu zapłaty. Na tym etapie dłużnik również może złożyć sprzeciw w ciągu 14 dni. Brak sprzeciwu spowoduje przekazanie sprawy do komornika. Wówczas wierzyciel ma prawo dochodzić swojej należności przez okres 30 lat, aż do całkowitej spłaty.

W przypadku, gdy próby komornika zmierzające do odzyskania należności pozostaną bezskuteczne, wierzyciel może wnioskować złożenie przez dłużnika zapewnienia z mocą przyrzeczenia. Zgodnie z tą procedurą dłużnik zobowiązany jest do złożenia oświadczenia dotyczącego swojego stanu majątkowego. Komornik może przesunąć termin wydania zapewnienia, jeżeli dłużnik zobowiąże się do spłaty długu w ciągu 6 miesięcy. W sytuacji, gdy mimo zastosowanych środków dłużnik nadal odmawia złożenia oświadczenia, wierzyciel może złożyć wniosek o aresztowanie dłużnika na okres maksymalny 6 miesięcy, w celu wymuszenia na nim złożenia takiego oświadczenia. Złożenie takiego oświadczenia powoduje umieszczenie danych dłużnika w spisach niewypłacalnych przedsiębiorców. Jednocześnie informacja ta przekazywana jest do banków, co powoduje utratę wiarygodności kredytowej dłużnika oraz zakaz, pod groźbą kary, zaciągania nowych kredytów.

Hiszpania

Bardzo zbliżone do niemieckiego jest hiszpańskie prawo obowiązujące w przypadku postępowania upominawczego. Procedura dochodzenia należności od dłużników uległa znacznemu uproszczeniu w ramach reformy cywilnego prawa procesowego.

Postępowanie upominawcze rozpoczyna się z chwilą złożenia wniosku przez wierzyciela. Wniosek może dotyczyć należności do 30 000 euro, co jest jedną z różnic między postępowaniem hiszpańskim a niemieckim, w którym nie ma żadnego ograniczenia kwotowego.

Wniosek składany jest w sądzie właściwym dla siedziby dłużnika, jeżeli natomiast nie jest ona znana, wniosek należy złożyć w sądzie właściwym dla miejsca, w którym przypuszczalnie może znajdować się dłużnik. Sąd z urzędu zobowiązany jest do sprawdzenia powyższych informacji. Wniosek ten nie podlega żadnym formalnym wymaganiom, a do jego zgłoszenia nie jest wymagalna reprezentacja prawnika. W odróżnieniu do niemieckiej procedury, w przypadku hiszpańskiego dłużnika konieczne jest udokumentowanie długu. W dalszej ko-

lejności sąd sprawdza, czy złożone dokumenty stanowią podstawę do wydania wezwania zapłaty. W przypadku braku przeciwwskazań wystawione zostaje wezwanie.

Podobnie, jak w prawie niemieckim, wezwanie musi zostać dostarczone, przy czym obowiązują tu ogólne regulacje dotyczące dostarczania korespondencji. Po otrzymaniu wezwania dłużnik może: zapłacić w ciągu 20 dni, wnieść zarzut wobec wezwania lub zachować się pasywnie. Wnieście przez dłużnika zarzutu wobec wezwania powoduje skierowanie sprawy do rozpatrzenia postępowaniu zwykłym. W sytuacji, gdy kwota roszczenia przekracza 900 euro, dłużnik zobowiązany jest do wyznaczenia reprezentanta (prawnika). Jeżeli zaś dłużnik nie wnieście zarzutu w terminie do 20 dni, sąd wydaje postanowienie o egzekucji, które jest jednocześnie tytułem egzekucyjnym.

Włochy

Także prawo włoskie ma w swoich zapisach procedurę postępowania upominawczego. Idea tego postępowania jest podobna, a jego celem jest szybkie i niezbyt kosztowne odzyskanie wierzytelności.

Jedną z niewielu różnic pomiędzy włoskim postępowaniem upominawczym, a procedurami opisanymi wcześniej jest termin, jaki ma dłużnik na złożenie sprzeciwu. Od momentu wydania przez sąd wezwania do zapłaty dłużnik ma 40 dni na wniesienie sprzeciwu. W takim wypadku tryb postępowania ulega zmianie na zwykły, chyba że wierzyciel udowodni, iż sprzeciw dłużnika nie ma podstaw. Jeżeli zaś dłużnik nie wnieście zażalenia, sędzia na wniosek wierzyciela wydaje nakaz zapłaty. Od tego momentu dłużnik ma dodatkowe 10 dni na dobrowolną spłatę, po tym okresie wszczynana jest egzekucja z majątku. Ważną różnicą jest również konieczność wyznaczenia prawnika do reprezentacji w przedmiotowym postępowaniu.

Francja

Francuskie postępowanie upominawcze ma podobną strukturę jak postępowanie niemieckie. Nie wymaga angażowania prawnika, jest proste, relatywnie tanie, choć okres oczekiwania na uzyskanie tytułu jest znacznie dłuższy w porównaniu z jego niemieckim odpowiednikiem. Od momentu złożenia wniosku do chwili uzyskania decyzji sądu może upłynąć nawet miesiąc. Po dostarczeniu wezwania dłużnikowi ma on jeden miesiąc na złożenie sprzeciwu. Po tym okresie wierzyciel lub jego reprezentant może składać wniosek o nadanie klauzuli wykonalności.

Wielka Brytania

Przy windykacji wierzytelności w Wielkiej Brytanii wykorzystuje się sposoby znane doskonale z naszego podwórka: pisemne wezwania, telefony, wizyty w domach dłużników czy też siedzibach firm. Jednak prawo ściśle reguluje możliwość ustawicznego nawiedzania dłużnika w domu czy też telefonicznych monitów w sprawie płatności. Zbyt częste takie wizyty mogą być uznane za nękanie i jako takie stanowią przestępstwo, co może się skończyć nieprzyjemnie dla windykatora.

Proces dochodzenia wierzytelności poza sferą negocjacji z dłużnikiem jest ściśle sformalizowany i przebiega w kilku etapach. Najpierw wierzyciel wysyła upomnienie o braku terminowej płatności. Wezwanie powinno zawierać informacje ściśle identyfikujące dłużnika, musi być dostarczone do miejsca jego siedziby lub zamieszkania oraz określać wierzytelność

i tytuł z jakiego powstała, a także konsekwencje niezastosowania się do wezwania. Jeśli pozostanie bez echa – dłużnik powinien otrzymać pismo żądające uznania zobowiązania i zapłaty w ciągu 14 dni albo złożenia na piśmie zarzutów co do zasadności wezwania.

Jeśli i to zostanie zignorowane, wierzyciel występuje do sądu o wydanie wyroku nakazującego zapłatę wierzytelności. Po wydaniu wyroku sąd przesyła go do dłużnika, wzywając go do spełnienia świadczenia w ciągu 28 dni. Wyrok jest ważny przez sześć lat od jego wydania i zostaje zapisany na koncie dłużnika przez ten okres. Informacje o nim można uzyskać od działających w Wielkiej Brytanii biurach informacji kredytowej (w większości krajów Unii Europejskiej istnieją takie, które – ściśle kontrolowane przez państwo – dysponują informacjami mogącymi określić wiarygodność kredytobiorcy czy kontrahenta. Jeśli jednak dłużnik spłaci zobowiązanie w oznaczonym terminie 28 dni, wyrok nigdy nie zostanie zarejestrowany na jego koncie.

Proces sądowego dochodzenia wierzytelności, jak w większości krajów UE, zarezerwowany jest dla prawniczej profesji, sąd wiele firm windykacyjnych połączonych jest z kancelariami prawnymi, które pomagają wierzycielom w występowaniu przed sądem.

8.8.3. Samodzielnie czy z pomocą?

Nierzetelni zagraniczni odbiorcy wymagają specjalnej „obsługi”. W sytuacji, gdy dostawca próbuje samodzielnie skłonić zagranicznego dłużników do zapłaty, bardzo często wpada w pułapkę coraz większych kosztów. A przecież wielokrotnie i długie rozmowy telefoniczne czy wysłanie pisemnych monitów, często nie przynosi satysfakcjonujących efektów. Z drugiej strony zagraniczny kontrahent liczy, iż odległość dzieląca go od polskiego dostawcy, nieznamość miejscowego prawa, a także bariera językowa, zniechęcą wierzyciela do dalszych działań.

8.8.4. Kryteria wyboru firmy

Jednym ze sposobów dochodzenia należności za zagranicą jest powierzenie tego zadania doświadczonej międzynarodowej firmie windykacyjnej. Podstawą działalności takiej firmy jest wykwalifikowany personel i dostęp do informacji o kondycji finansowej poszczególnych podmiotów gospodarczych. Wyszkolona kadra znająca zawiłości prawa międzynarodowego jest w stanie przeprowadzić skuteczne postępowanie windykacyjne. Nie bez znaczenia jest dostęp do bazy danych, umożliwiający szybkie i dokładne sprawdzenie sytuacji finansowej oraz statusu prawnego kontrahenta w poszczególnych krajach.

Wynagrodzenie za windykację coraz częściej jest naliczane według zasady, że klient płaci za usługę ustalony odsetek odzyskanej przez pośrednika kwoty. Innymi słowy prowizja pobierana jest za skuteczność.

WARTO ZAPAMIĘTAĆ: Wszystkie przedstawione postępowania mają charakter uproszczony, a ich celem jest odzyskanie należności w sposób łatwy, szybki i bez zbędnych kosztów. Nie można jednak zapomnieć, iż zlecenie prowadzenia sprawy zagranicznej

kancelarii nie gwarantuje skutecznego jej załatwienia. Zdarzają się sytuacje, w których wybór niesprawdzonego wcześniej reprezentanta, nie dysponującego pełną wiedzą dotyczącą procedur i prawa miejscowego, powoduje komplikacje w prowadzeniu sprawy, nawet jeśli z założenia była ona prosta i rokowała nadzieję na pozytywne rozwiązanie.

Zanim wierzyciel zdecyduje się na podjęcie tych kroków, warto skorzystać z pomocy wyspecjalizowanych, międzynarodowych firm, których zakres działania oraz doświadczenie przewyższają możliwości pojedynczego podmiotu. Część z nich w ramach swoich usług proponuje klientom pomoc i pośrednictwo w prowadzeniu spraw przed zagranicznymi sądami. Korzystając z takiego pośrednictwa wierzyciel nie musi martwić się o jakość świadczonych usług lub bieżącą kontrolę sprawy, może natomiast skoncentrować się na prawdziwym przedmiocie prowadzonej przez siebie działalności.

Coface Poland to pierwsza i jedyna w Polsce firma posiadająca w swoim portfelu pełną ofertę zarządzania i finansowania należności.

Firma świadczy usługi w czterech liniach biznesowych:

- ubezpieczenie należności
- faktoring
- wywiadownia handlowa
- windykacja należności

W skład grupy w Polsce wchodzi firmy:

- **Coface Austria Kreditversicherung AG Oddział w Polsce**
ubezpieczyciel należności
- **Coface Poland Factoring Sp. z o.o.**
firma świadcząca usługi faktoringowe
- **Coface Poland Credit Management Sp. z o.o.**
wywiadownia gospodarcza biuro windykacji należności

W skład grupy wchodzi także **Kompass Poland Sp. z o.o.** – czołowy dostawca informacji o firmach i produktach.

W Polsce Coface obecny jest od 1992 roku. Wśród kilku tysięcy klientów firmy są przedsiębiorstwa z sektora finansowego (banki, ubezpieczyciele, firmy faktoringowe i leasingowe), producenci, dystrybutorzy i firmy handlowe, eksporterzy. W centrali w Warszawie, a także w oddziałach w Poznaniu, Katowicach, Szczecinie, Gdańsku i Wrocławiu pracuje ponad 300 pracowników i współpracowników.

Kompetencje Coface w zakresie analizy ryzyka krajów i spółek znane są od lat wszystkim uczestnikom handlu międzynarodowego, eksporterom i inwestorom oraz przedstawicielom banków. Coface – utworzony w 1946 – jest jednym ze światowych liderów w branży ubezpieczeń i zarządzania należnościami, a w ubezpieczeniu należności eksportowych zajmuje 1 miejsce na świecie. Coface obsługuje ponad 130 000 klientów w czterech podstawowych grupach usług – ubezpieczenia krajowe i eksportowe, informacja gospodarcza i rating, zarządzanie i windykacja należności oraz faktoring. W 65 krajach, w oddziałach Coface pracuje 7 000 osób, a poprzez sieć CreditAlliance grupa świadczy usługi w 100 krajach. We Francji Coface zarządza gwarancjami eksportowymi udzielanymi przez rząd. Posiada ocenę AA wydaną przez Fitch Ratings, ocenę Aa3 wydaną przez Moody's oraz A+ agencji Standard & Poor's. Coface jest największym na świecie ubezpieczycielem kredytów eksportowych, w 2006 roku otrzymała wyróżnienie „najlepszy ubezpieczyciel kredytu eksportowego” od Trade Finance Magazin.

Kontakt:

Coface Poland, Al. Jerozolimskie 136, 02-305 Warszawa
tel. (22) 465 00 22, fax (22) 465 00 25
e-mail: sales@coface.pl, www.coface.pl

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

Funkcjonująca od 1 stycznia 2008 r. Enterprise Europe Network jest europejską siecią oferującą bezpłatne, kompleksowe usługi informacyjno-szkoleniowe i doradcze dla małych i średnich przedsiębiorstw. Sieć, powstała na bazie dwóch uprzednio działających na rzecz sektora MSP sieci: Euro Info Centres i Innovation Relay Centres, łączy w sobie ich dorobek i zalety.

Enterprise Europe Network świadczy na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw szerokie spektrum usług, które mają pomóc w pełni rozwinąć ich potencjał i zdolności innowacyjne. Dodatkowo pełni ona także rolę pośrednika umożliwiającego instytucjom Unii Europejskiej pełniejszą orientację w potrzebach małych i średnich przedsiębiorstw.

Ośrodki sieci afiliowane przy różnych organizacjach wspierających rozwój gospodarczy, takich jak izby przemysłowo-handlowe, agencje rozwoju regionalnego, centra wspierania przedsiębiorczości, działają na zasadzie non-profit. Źródłem finansowania ich działalności są środki unijne oraz budżet państwa.

Obecnie w Europie i krajach basenu Morza Śródziemnego działa ponad 500 jednostek sieci. Enterprise Europe Network to jednak więcej niż pojedyncze instytucje rozmieszczone w różnych krajach i regionach. Wyjątkowa wartość i możliwości sieci wypływają ze ścisłej współpracy ośrodków, która umożliwia im szybkie uzyskiwanie i przekazywanie informacji.

Działalność ośrodków sieci opiera się na zasadzie „zawsze właściwych drzwi”, co oznacza, iż wszystkie MSP, które zwrócą się z konkretnym zapytaniem, otrzymają niezbędne informacje i dostęp do zindywidualizowanych usług dostosowanych do ich potrzeb, przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii i zaangażowaniu adekwatnych merytorycznie ośrodków sieci.

Ośrodek przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości działa w ramach konsorcjum o nazwie **Central Poland – Business Support Network (CP-BSN)**.

W skład tego konsorcjum wchodzi następujące organizacje:

- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (koordynator) – Warszawa
- Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego – Warszawa
- Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości – Łódź
- Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego – Toruń
- Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość” – Gdańsk
- Centrum Transferu Technologii – Gdańsk

Więcej informacji:

Ośrodek Enterprise Europe Network

ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

e-mail: coordinator_cpbsn@parp.gov.pl

www.een.org.pl

tel. + 48 22 432 71 02, faks + 48 22 432 70 46

czynny w godz. 9:00–16:00

