

BEZPIECZNY OBRÓT GOSPODARCZY
CZYLI JAK OGRANICZAĆ RYZYKO HANDLOWE
W TRANSAKCJACH KRAJOWYCH I EKSPORTOWYCH

PORADNIK DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

Warszawa, 2006

Autorzy:

Jacek Kukiełka
Marek Matusiak
Janusz Brzozowski
Jarosław Jaworski

W niniejszym opracowaniu wykorzystano materiały
i doświadczenia **Coface Poland**.

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006



Publikacja współfinansowana ze środków Komisji Europejskiej

ISBN 83-60009-33-3

Wydanie I

Nakład 2000 egz

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:
Marlex Sp. z o.o.

SPIS TREŚCI

1. Co to jest ryzyko handlowe? Jacek Kukielka	5
1.1. Specyfika transakcji w kredycie kupieckim	5
1.2. Opóźnienia w regulowaniu płatności i niewypłacalność dłużników	6
1.3. Spływ należności a płynność i rentowność firmy	8
1.4. Przegląd metod zabezpieczania ryzyka kredytu kupieckiego	10
2. System oceny ryzyka w firmie Marek Matusiak	13
2.1. Modelowy system oceny ryzyka	14
2.2. Działania profilaktyczne	14
2.3. Monitoring, czyli system ostrzegania	15
2.4. Reakcja na opóźnione należności	16
3. Ocena wiarygodności partnerów handlowych Marek Matusiak	19
3.1. System informacji w firmie	20
3.1.1. Na własną rękę	20
3.1.2. Zewnętrzne źródła informacji	20
3.2. Wywiadownia gospodarcza – źródło informacji o potencjale i wiarygodności klienta	21
3.2.1. Kiedy korzystać?	22
3.2.2. Usługi informacyjne	23
3.2.3. Raporty wywiadowni	24
3.2.4. Ocena sytuacji finansowej kontrahenta na podstawie dokumentów finansowych	26
3.3. Wiarygodność partnerów zagranicznych	27
3.3.1. Dodatkowe ryzyka w handlu międzynarodowym	27
3.3.2. Sprawdzanie kontrahentów zagranicznych	28
4. Ocena ryzyka krajów i sektorów w transakcjach międzynarodowych Janusz Brzozowski	29
4.1. Zasady oceny krajów według Coface (Country Risk Rating)	29
4.2. Zasady oceny sektorów według Coface (Sectoral Risk Rating)	30
4.3. Ocena ryzyka krajów – głównych odbiorców polskiego eksportu	31
4.4. Ocena ryzyka wybranych krajów świata	47
4.5. Ocena ryzyka działalności w wybranych sektorach gospodarki światowej	52
5. Ubezpieczenie należności Jacek Kukielka	59
5.1. Podstawowe zasady ubezpieczenia kredytu kupieckiego	59
5.2. Zdarzenia obejmowane ochroną	65
5.3. Istotne warunki umowy ubezpieczenia, na które warto zwrócić szczególną uwagę	69
5.4. Procedura zawarcia umowy ubezpieczenia	72
5.5. Obsługa umowy ubezpieczenia	74

5.6. Zasady wypłaty odszkodowań.....	77
5.7. Koszty ubezpieczenia.....	77
5.8. Korzyści z ubezpieczania należności	79
5.9. Ubezpieczenie należności eksportowych.....	80

6. Właściwe zawieranie umów oraz zabezpieczanie wierzytelności

<i>Jacek Kukielka</i>	85
6.1. Zasady prawidłowego sporządzania umów	85
6.2. Zabezpieczenia należności – charakterystyka najczęściej stosowanych zabezpieczeń rzeczowych i osobistych.....	89
6.3. Specyficzne zabezpieczenia należności od kontrahentów zagranicznych.....	96

7. Faktoring – bezpieczeństwo i finansowanie *Jarosław Jaworski*.....**99**

7.1. Definicja usługi faktoringu	99
7.2. Aspekty prawne umowy faktoringowej	100
7.3. Korzyści wynikające z usługi faktoringowej.....	100
7.4. Rodzaje produktów faktoringowych	101
7.5. Kiedy należy korzystać z produktów faktoringowych.....	102

8. Zarządzanie należnościami w firmie *Marek Matusiak*

8.1. Znaczenie kontroli należności.....	103
8.2. Zadania wewnętrznego działu windykacji.....	104
8.3. Rola i miejsce firmy windykacyjnej w procesie odzyskiwania należności.....	105
8.3.1. Samodzielnie czy z fachowcem?	105
8.3.2. Kryteria wyboru firmy windykacyjnej.....	107
8.4. Monitoring płatności jako narzędzie szybkiej poprawy spływu należności	110
8.4.1. Technika monitoringu	111
8.4.2. Wymierne korzyści.....	111
8.4.3. Monitoring to nie wszystko	112
8.5. Zasady skutecznej windykacji przedsądowej.....	112
8.5.1. Potrzebna jest elastyczność	113
8.5.2. Nie tylko psychologia	114
8.5.3. Windykacja terenowa	114
8.6. Podstawowe oraz niestandardowe narzędzia i metody windykacji należności	114
8.7. Windykacja na drodze sądowej – od przygotowania dokumentów do egzekucji komorniczej.....	116
8.7.1. Polubowne załatwienie powstałego sporu	117
8.7.2. Sprawdzenie przedawnienia.....	118
8.7.3. Porządek w dokumentach	119
8.7.4. Gdy dokumenty są w porządku	120
8.7.5. Postępowanie nakazowe.....	122
8.7.6. Postępowanie egzekucyjne.....	123
8.7.7. Specjalista pomoże.....	124
8.8. Windykacja należności z zagranicy	125
8.8.1. Na co zwracać uwagę?	125
8.8.2. Podstawy windykacji	126
8.8.3. We własnym zakresie czy z pomocą?	129
8.8.4. Kryteria wyboru firmy	130
8.8.5. Obszary ryzyka	131

1. CO TO JEST RYZYKO HANDLOWE?

1.1. SPECYFIKA TRANSAKcji W KREDYcie KUPIECKIM

Kredyt kupiecki jest najważniejszym kredytem w obrocie gospodarczym. Prawie wszyscy muszą sprzedawać z odroczonym terminem płatności. Tylko w wyjątkowych sytuacjach – monopolistyczna pozycja dostawcy wobec odbiorcy – dostawca może pozwolić sobie na sprzedaż na przedpłaty czy za gotówkę. Tutaj 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.

Przypomnijmy, że 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 wartę 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 NIWYPŁACALNOŚĆ DŁUŻNIKÓW

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

Przyjrzyjmy się statystykom opóźnień w płatnościach oraz statystykom upadłości w Polsce w ostatnich kilku latach.

Opierając się na raporcie firmy Intrum Justitia, możemy porównać dane dotyczące terminów płatności i opóźnień w Polsce i innych krajach europejskich.

Jeżeli chodzi o średni realny okres spływu należności, a więc okres między dostawą (wystawieniem faktury) a faktyczną płatnością za dostawę, to wynosił on w Polsce (w dniach):

- 45,2 – w 2003 r.,
- 44,6 – w 2004 r.,
- 44,3 – w 2005 r.

Dla porównania okresy w wybranych krajach europejskich wynosiły w roku 2005 (w dniach):

- Norwegia – 26,2
- Litwa – 46,2
- Niemcy – 46,9
- Czechy – 46,9
- Wielka Brytania – 52,4
- Francja – 66,2
- Hiszpania – 82,1
- Włochy – 98,3.

Być może bardziej interesujące są dane dotyczące średnich opóźnień w płatnościach handlowych. W Polsce opóźnienia takie przy sprzedaży do podmiotów gospodarczych wynosiły (w dniach):

- 18,1 w 2004 r.,
- 17,8 w 2005 r.,

natomiast w wybranych krajach europejskich (rok 2005, w dniach):

- Norwegia – 7,6
- Litwa – 18
- Niemcy – 14,9
- Czechy – 23
- Wielka Brytania – 17,6

- Francja – 15,2
- Hiszpania – 14,2
- Włochy – 23.

Przyjrzyjmy się też liczbie upadłości w Polsce (na podstawie informacji Coface Poland):

Rodzaj postępowania:	Rok	
	2004	2005
Upadłości w celu likwidacji majątku	889	637
Upadłości z możliwością zawarcia układu	227	156
Ogółem	1116	793

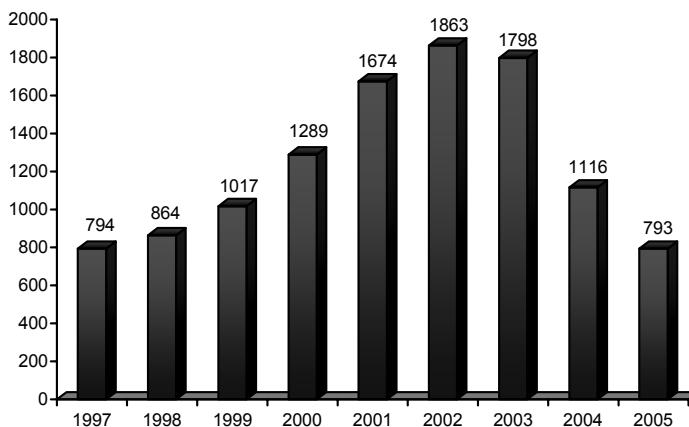
Prognozowana liczba upadłości w 2006 roku – około 600

Wprawdzie liczba upadłości w 2005 r. wydaje się niewielka, zwłaszcza w stosunku do liczby działających przedsiębiorstw (ok. 3,3 mln), to należy tutaj dodać, iż w roku 2005:

- zwrócono 2740 wniosków o ogłoszenie upadłości (braki formalne, umorzenia),
- oddalono 955 wniosków o ogłoszenie upadłości, głównie z powodu braku majątku dłużnika.

Ta druga liczba jest bardzo istotna, gdyż oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku majątku dłużnika oznacza, że dłużnik ten ma tak mały majątek, że nie wystarcza nawet na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego, a tym bardziej na zaspokojenie wierzycieli.

Spójrzmy jeszcze na liczbę upadłości i układów w Polsce w dłuższej perspektywie (lata 1997-2005).



Wykres ten wymaga krótkiego komentarza. Drastyczny spadek zauważalny w roku 2004 **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.

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 swoją wiarygodność w ocenie banku, co w przyszłości może ograniczyć dostępność finansowania. Najczęściej dochodzi do próby opóźnienia płatności zobowiązań wobec dostawców. Tutaj wiele zależy od naszych relacji z dostawcami. Jeżeli jesteśmy ich ważnym partnerem możemy uzyskać odroczenie terminu płatności, jeżeli nie, jesteśmy narażeni na wstrzymanie dostaw czy niekorzystną zmianę warunków dostaw. Dochodzi więc do **zatargu z dostawcami**, a nasza wiarygodność 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 naszego majątku.

Kontynuacja działalności wymaga więc znalezienia środków na regulowanie bieżących zobowiązań, czyli znalezienia źródła **finansowania należności**. Rzadko kiedy posiadamy 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 naszej 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** naszej działalności. Dodatni wynik finansowy z działalności operacyjnej zaczyna być „zjadany” przez koszty fi-

nansowe. Na rozwój przedsiębiorstwa pozostaje mniej, bo wypracowane zyski oddawane są bankom.

Po drugie – warto pamiętać, że zaciągnięcie kredytu bankowego ogranicza naszą zdolność do zadłużania. Jeżeli zatem myślimy o inwestycjach, okazać się może, że nasza zdolność do zadłużenia obniżyła się do tego stopnia, że nie będziemy mogli pozyskać środków zewnętrznych na finansowanie rozwoju. Zdolność do zadłużenia badana jest nie tylko przez banki, ale również inne podmioty, które stać się mogą naszymi kredytodawcami – dostawców, leasingodawców.

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, myślimy 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. Nasza reakcja na brak zapłaty może być bardzo ostra i kategoryczna (wstrzymanie dostaw, rozpoczęcie windykacji), co może wiązać się z utratą odbiorcy. Zerwie on z nami współpracę z uwagi na niewspółmierność (w jego mniemaniu) naszej reakcji i problemu. Z drugiej strony obawa przed utratą odbiorcy może prowadzić do zbytnej pobłażliwości wobec niego. Odbiorca bardzo szybko nauczy się (a właściwie my go nauczymy), że regulowanie naszych 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 reagujemy na brak zapłaty, niech ta reakcja zawsze będzie taka sama niezależnie np. od wartości nieuregulowanej faktury.

Do tej pory mówiliśmy o opóźnieniu w spływie należności, a więc zakładaliśmy, 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) nie otrzymujemy nigdy zapłaty, czyli ponosimy **uszczerbek majątkowy**. Uszczerbek ten to przede wszystkim poniesione koszty wyprodukowania, nabycia sprzedawanego dobra. O jego wymiarze może świadczyć następujący przy-

kład: przy założeniu, że marża handlowa sprzedawcy wynosi 5%, 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% z 2000) pokryje uszczerbek. Pamiętajmy przy tym, że tak drastyczne zwiększenie sprzedaży nie daje dodatkowego zysku firmie, lecz pozwala jedynie pokryć uszczerbek powstały w wyniku nieuregulowania należności. Mówimy tutaj po prostu „trzeba zwiększyć sprzedaż”, ale wszyscy wiemy 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 wiemy z praktyki, nie ma co liczyć na zaspokojenie z masy upadłości, gdyż nasza należność 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 otrzymujemy, w zakresie nieumorzonej części, znów jedynie obietnicę otrzymania płatności.

Z niewypłacalnością odbiorcy mamy również do czynienia w przypadku przeprowadzenia egzekucji komorniczej, która nie przyniosła pełnego zaspokojenia naszej 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 nieodzyskana jest uznawana za straconą.

1.4. PRZEGLĄD METOD ZABEZPIECZANIA RYZYKA KREDYTU KUPIECKIEGO

Podmiot ponoszący ryzyko transakcji kredytowej może w różny sposób ograniczać to ryzyko. Wskażmy tutaj na kilka podstawowych sposobów, opierając się 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 wspominaliśmy, 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 taka decyzja może też 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 wewnętrznego funduszu 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 zaliczamy:

- 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 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 na odbiorcy przedstawienie zabezpieczenia wyłącznie wtedy, gdy ma on silniejszą pozycję w relacji z odbiorcą (np. oferuje sprzedaż towarów, które nie mają 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. w przypadku, gdy sprzedający towary w kredycie kupieckim zawarze 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, można powiedzieć klasycznych, 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 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.

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. W Polsce dotyka to rocznie 700-800 przedsiębiorstw.

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

Należy podkreślić, że zdecydowana większość partnerów biznesowych zasługuje na zaufanie. Przewagę w portfelu klientów prawie wszystkich firm stanowią bardzo dobrzy lub dobrzy klienci, wywiązujący się z wszelkich warunków zawartych umów i terminowo realizujący płatności. Zdecydowanie złych klientów jest niewielu, jednak to w wyniku braku płatności z ich strony firma może ponieść wysokie straty. Powstaje także problem, jak się zorientować, że akurat oni są nieuczciwi.

Wbrew pozorom jednak 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 – w modelowym systemie oceny ryzyka - 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 albo 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 oplaca 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 podejrzanym strukturze własnościowej, niedających 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, w sumie 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, urzędy, wywiadownie handlowe, biura informacji gospodarczej, środki masowego przekazu i w coraz większym stopniu internet.

Profilaktyka jest wskazana także po odjęciu decyzji o nawiązaniu współpracy – przede wszystkim w trakcie podpisywania kontraktu. Niezależnie od tego, czy sama umowa została sporządzona według ustalonych i sprawdzonych wzorów, warto wprowadzić do niej dodatkowe zabezpieczenia formalne i materialne, co może mieć decydujące 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

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.

Monitoring spływu należności ma 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 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 jakkolwiek 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 dla rozwoju danego przedsiębiorstwa, ale wręcz dla jego dalszego istnienia. 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, szczycących 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 Stocznię Szczecińską, zielonogórski Zastal, branżowego potentata Piasecki Budownictwo, czy giełdowe spółki Beton-Stal, Clif, Pażur, Apexim, Espebepe, a także dziesiątki, a nawet setki innych przedsiębiorstw.

Wprawdzie liczba bankructw w Polsce systematycznie maleje, ale i tak w 2005 roku upadło prawie 800 firm. Specjaliści są zdania, iż liczba upadłości – jeśli nie nastąpi gospodarczy kaktizm na miarę europejską – będzie się w Polsce zmniejszała, ale i tak co najmniej 500-600 podmiotów każdego roku znikać będzie z gospodarczej mapy naszego kraju. Z oczywistymi negatywnymi konsekwencjami dla ich partnerów gospodarczych.

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. NA WŁASNĄ RĘKĘ

Najważniejszym źródłem pozyskiwania są oczywiście własny dział handlowy oraz dział finansowy, bo 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 wręcz diametralnej 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. 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.

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 po-

średnictwem wyszukiwarki. Warto 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 penetracji 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 2-3 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, są zwykle zbyt wysokie.

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. Ale 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 długów, rankingi, statystyki, oraz publikacje w mediach. Pozyskuje również referencje u obecnych kontrahentów przedsiębiorstwa. Ważnym źródłem danych jest też sama badana firma.

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. Jeżeli jednak nastąpią kłopoty ze spłatą zobowiązań odbiorcy, nie należy zwlekać z przekazaniem sprawy do windykacji. Usługa windykacji należności, oferowana przez wiele wywiadowni i biur specjalistycznych, wspomaga przedsiębiorstwa w skutecznym odzyskiwaniu zaległych płatności i dyscyplinuje dłużników.

Często jednak nie wystarczy 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

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.

Do 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 perspektywy oraz opisuje rynkowych konkurentów. Analiza taka nie dotyczy wszystkich firm z danej branży, a jedynie kilku lub kilkanastu 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 zleciennodawcy, konkurenta lub kontrahenta – na tle tej branży. 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 lub nawet światowego.

Żadna wywiadownia nie byłaby kompetentnym źródłem informacji o potencjale i wiarygodności klienta, gdyby nie gromadziła i 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 – czy to jako odbiorcami jego produkcji, podwykonawcami oferowanych przez niego prac lub usług, czy potencjalnymi inwestorami 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),
- ew. poprzednia nazwa firmy i jej poprzedni adres,
- NIP, REGON, numer firmy w bazie wywiadowni,
- status rejestrowy firmy i status jej działalności,
- data ważności raportu, czyli termin przeprowadzenia badania,
- rok założenia firmy,
- dane rejestrowe firmy – ewentualnie poprzednia rejestracja,
- forma prawna – ewentualnie poprzednia forma prawna,
- historia firmy,
- 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,
- wiarytelności na sprzedaż.

Konkluzją raportu jest ogólna ocena firmy, ocena jej płatności oraz sugerowany pułap maksymalnego kredytu kupieckiego. Ocena firmy przedstawiana jest w skali stosowanej przez daną wywiadownię. Coface Poland stosuje unikalny system oceny – tzw. @rating, zawierający się w przedziale od 0 (oznaczającego niewypłacalność firmy badanej) do 10 (wskazującego na brak ryzyka w kontaktach z tą firmą). @rating określa prawdopodobieństwo utraty wypłacalności firmy badanej w ciągu kolejnych 12 miesięcy.

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, powierzchni siedziby firmy, jej wyposażenia biurowego, zauważonych środków transportu, produktów zgodnych (lub niezgodnych) ze statutową działalnością firmy. 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 komunalny blok mieszkalny.

Natomiast raport o nieruchomości zawiera szczegółowe dane o konkretnej, wskazanej przez klienta wywiadowni, 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) – obrazujący stosunek inwestycji krótkoterminowych i należności krótkoterminowych do krótkoterminowych zobowiązań, wskaźnik płynności bieżącej (CR), gdzie porównuje się wartość aktywów obrotowych z krótkoterminowymi zobowiązaniami, a także podstawowe wskaźniki rentowności sprzedaży (ROS), aktywów (ROA) i rentowności kapitału (ROE).

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 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, choć może to 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. Polscy 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.

Przestrogi takie warto brać pod uwagę. Nie chodzi przy tym o zniechęcanie polskich producentów czy usługodawców do nawiązywania 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 5.000 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 proc.

4. OCENA RYZYKA KRAJÓW I SEKTORÓW W TRANSAKCJACH MIĘDZYNARODOWYCH

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

Rozwój międzynarodowej współpracy gospodarczej i liberalizacja światowego handlu sprawiają, że uczestniczy w nim coraz więcej firm. Są one bardzo różne – dobre i złe, respektujące swoje zobowiązania i działające w sposób nieuczciwy.

Uczestnicy obrotu międzynarodowego dobrze wiedzą, że można spotkać dobre przedsiębiorstwa w krajach uznawanych za ryzykowne i złe – w krajach uchodzących za bezpieczne do prowadzenia interesów.

Z drugiej jednak strony muszą oni pamiętać, iż rzeczywiste ryzyko jest funkcją specyfiki konkretnego przedsiębiorstwa oraz kraju, w którym ono funkcjonuje. Z punktu widzenia zagranicznego kontrahenta rzeczą niezwykle ważną jest przeanalizowanie, 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.

Takie właśnie zadanie spełnia przygotowywany przez Coface 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 152 krajom świata opierają się na podwójnej ekspertyzie prowadzonej przez Coface. Są to:

- ekspertyza makroekonomiczna, biorąca pod uwagę 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 jest każdemu ze 152 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 nieuzyskania 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 niewywiązywania 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 3 następujące 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 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 nieuregulowania 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 nieuregulowania zobowiązań – do przyjęcia.
C+ C C-	Bardzo niepewne sektorowe warunki rozwoju, bardzo słaba sytuacja finansowa przedsiębiorstw, postępowanie w dziedzinie dokonywania płatności – nieodpowiednie; prawdopodobieństwo nieuregulowania 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 nieuregulowania zobowiązań.

4.3. OCENA RYZYKA KRAJÓW – GŁÓWNYCH ODBIORCÓW POLSKIEGO EKSPORTU

Polski eksport koncentruje się na stosunkowo niewielkiej liczbie krajów. Według danych GUS na temat struktury geograficznej naszego wywozu towarowego, na 10 pierwszych krajów przypada blisko 70 proc. wartości całego polskiego eksportu, a udział największego rynku zbytu – Niemiec – sięga 30 proc.

Poniżej przedstawiamy aktualną ocenę sytuacji gospodarczej czołowych odbiorców polskich towarów, silne i słabe strony tych krajów, zdolność przedsiębiorstw do regulowania płatności, najczęściej stosowane sposoby płatności oraz metody windykacji wierzytelności.

Niemcy

Rating A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Najnowsze sygnały potwierdzają poprawę sytuacji gospodarczej. Najważniejszą lokomotywą koniunktury jest tradycyjnie eksport, przede wszystkim do innych państw Unii Europejskiej, ale także – i to jest swego rodzaju novum – do wielu krajów rozwijających się, zwłaszcza surowcowych. Trudno jednak powiedzieć, czy ten czynnik będzie w sposób względnie trwały stymulował wzrost niemieckiej gospodarki.

Na razie jednak zamówienia napływające z zagranicy do niemieckich przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych poprawiają ich kondycję finansową, dzięki czemu są one bardziej skłonne do dokonywania zakupów dóbr inwestycyjnych. Dobry klimat inwestycyjny objął nawet sektor budownictwa, do niedawna uznawany za jedno z najsłabszych ogniw niemieckiej gospodarki.

Korzystny wpływ na koniunkturę gospodarczą w Niemczech wywierają również dwa inne – obok eksportu i inwestycji prywatnych – czynniki popytowe. Chodzi przede wszystkim o wzrost wydatków na inwestycje publiczne, zwłaszcza na rozwój infrastruktury transportowej oraz na badania i rozwój. Po długim okresie marazmu, zaczynają rosnać również wydatki konsumpcyjne. Sprzyjają temu: wzrost zatrudnienia głównie w usługach, podwyżki płac w sektorze metalurgicznym i energetycznym oraz zwiększone zakupy towarów przed zapowiedzianą na 1 stycznia 2007 r. podwyżką VAT.

Wzrost podatku VAT oraz planowana również na 2007 r. reforma systemu emerytalnego i finansowania ochrony zdrowia mają przyczynić się do redukcji deficytu budżetowego. Z drugiej jednak strony z całą pewnością spowodują ponowne osłabienie popytu konsumpcyjnego. Prawdopodobnie również w przyszłym roku nastąpi spowolnienie tempa wzrostu eksportu, a to za sprawą oczekiwanej aprecjacji euro i spadku nakładów inwestycyjnych w świecie.

Ewentualne pogorszenie koniunktury w roku przyszłym nie powinno jednak znacząco obniżyć poziomu wypłacalności niemieckich przedsiębiorstw. Ich marże zysków nadal będą stosunkowo wysokie, m.in. dzięki przeniesieniu w poprzednich latach wielu zakładów za granicę, do krajów o niższych kosztach pracy, a także dzięki modernizacji procesów produkcyjnych oraz dokonanych inwestycjom. Poprawie wyników finansowych sprzyja także zaostrenie kryteriów stosowanych przy przyznawaniu przedsiębiorstwom kredytów bankowych.

Silne strony

- konkurencyjność eksportu, wynikająca przede wszystkim z innowacyjności gospodarki, ale również z umiarkowania żądań płacowych,
- współzarządzanie przedsiębiorstwami, w którym uczestniczą wszystkie strony dialogu społecznego; ułatwia ono prowadzenie restrukturyzacji firm,
- reformy przewidziane w Agendzie 2010, zmierzające m.in. do zwiększenia elastyczności rynku pracy oraz 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

- strukturalnie bardzo wysoki deficyt finansów publicznych; dojście do równowagi budżetowej utrudnia brak jasnego rozdziału kompetencji decyzyjnych i finansowych między rządem federalnym a władzami poszczególnych landów i gmin,
- znaczne zapóźnienie gospodarcze landów wschodnich, mimo ogromnej pomocy finansowej ze strony władz federalnych,
- trudności z finansowaniem działalności przedsiębiorstw średniej wielkości; postępowanie niemieckiego systemu bankowego jest w tej dziedzinie zbyt ostrożne i konserwatywne,
- starzenie się społeczeństwa, mające istotny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego i stanowiące poważne wyzwanie dla niemieckiego systemu opieki społecznej,
- spadek nakładów na inwestycje publiczne, prowadzący do osłabienia tempa rozwoju prac badawczo-rozwojowych oraz infrastrukturalnych.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Najczęściej wykorzystywany jest przelew bankowy. Wszystkie duże banki niemieckie korzystają z systemu SWIFT, zapewniającego szybkość i niezawodność realizacji przelewów. Natomiast standardowe instrumenty płatności, takie jak weksle oraz czeki, nie są na terenie Niemiec stosowane zbyt często.

W opinii niemieckich przedsiębiorców weksel oznacza niepewną sytuację finansową lub oznakę nieufności ze strony dostawcy.

Czek nie jest uważany za sposób płatności, ale za swoiste „usiłowanie realizacji płatności”.

Sposoby windykacji

Każde postępowanie windykacyjne rozpoczyna się od przesłania dłużnikowi wezwania do zapłaty. Klient uważany jest za dłużnika po upływie 30 dni od daty otrzymania faktury lub wezwania do zapłaty. Ustawowe odsetki karne mogą być naliczane począwszy od tego terminu.

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

Gdy dłużnikowi nie uda się podważyć zasadności wierzytelności, 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 dwóch tygodni na dokonanie zapłaty lub złożenie odwołania.

Francja

Rating A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Koniunkturę gospodarczą w tym kraju podtrzymuje popyt wewnętrzny, który nie ucierpiał zbyt wiele wskutek wyżki cen energii i podróżeń mieszkań. Do wzrostu wydatków konsumpcyjnych przyczyniły się natomiast: ekspansja kredytowa, wzrost zatrudnienia, pewne podwyżki płac oraz potaniecie wielu produktów z importu. Coraz większą rolę w stymulowaniu tempa wzrostu odgrywa jednak również eksport, zwłaszcza do innych krajów unijnych.

W 2007 r. tempo wzrostu gospodarczego we Francji prawdopodobnie ulegnie osłabieniu. Będzie to przede wszystkim okres wyczekiwania na wyniki wyborów prezydenckich i do zgromadzenia ustawodawczego. W szczególności nie należy spodziewać się w tym okresie ożywienia w dziedzinie nakładów inwestycyjnych.

Zdolność przedsiębiorstw do regulowania należności będzie na ogół wysoka. Trudności, jeśli się pojawią, mogą natomiast dotyczyć głównie firm z takich sektorów jak: przetwórstwo tworzyw sztucznych, hutnictwo, przetwórstwo metali czy przemysł tekstylny.

Silne strony

- wysoki przyrost naturalny spowalniający starzenie się społeczeństwa i zwiększający popyt krajowy,
- zróżnicowanie źródeł zaopatrzenia w paliwa, zapewniające Francji stosunkową niezależność energetyczną,
- dobra kondycja systemu finansowego, otwartego również na inwestorów zagranicznych,
- obecność międzynarodowych koncernów, zwiększająca konkurencyjność oferty (w transporcie, energetyce, produkcji kosmetyków, pracach inżynierskich lub uzdatnianiu wody),
- wysokie kwalifikacje siły roboczej i duża wydajność, które w znacznym stopniu kompensują relatywnie krótki czas pracy.

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 (handel detaliczny, pewne branże przemysłu oraz usług), uniemożliwiająca efektywną alokację zasobów,
- geograficzna struktura eksportu, w której dominują rynki o relatywnie niskiej dynamice wzrostu,
- prawo pracy, organizacja władz terytorialnych i instytucji edukacyjnych nie sprzyjające zmniejszaniu strukturalnego bezrobocia,
- niewystarczająca współpraca instytucji publicznych z firmami prywatnymi w dziedzinie badań.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Niezrealizowanie płatności w terminie 30 dni od złożenia czeku do banku daje prawo wierzycielowi do natychmiastowego uzyskania tytułu wykonawczego. Warto pamiętać jednak, że czeki coraz bardziej wychodzą z użycia.

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

Również przelewy bankowe są we Francji wciąż wykorzystywane rzadziej niż czeki. Stanowią one rozwiązanie praktyczne, zarówno w finansowaniu transakcji krajowych, jak i międzynarodowych, dzięki powszechnemu wykorzystywaniu przez francuskie banki systemu rozli-

zeniowego 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 stają się wymagalnymi automatycznie, począwszy od następnego dnia po upływie terminu płatności.

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

Gdy wierzytelność wynika z zawartej umowy handlowej oraz 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 w przypadku, jeśli jego roszczenie nie może zostać podważone – wtedy sędzia orzeka wezwanie dłużnika do natychmiastowej zapłaty 100 proc. wartości wierzytelności.

W przypadku jakiegokolwiek sporu dotyczącego zasadności roszczenia sędzia rozpatrujący pozew w ramach postępowania przyspieszonego może uznać brak właściwości swojej jurysdykcji. W takim przypadku wierzyciel musi skierować sprawę na drogę zwykłego postępowania sądowego.

Postępowanie takie stanowi stosunkowo skomplikowaną procedurę, wymagającą co najmniej roku.

Włochy

Rating A2

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Utrzymuje się umiarkowane tempo wzrostu gospodarczego. Eksport korzysta ze stosunkowo dobrej koniunktury w innych krajach UE, chociaż wzrastająca konkurencja ze strony krajów rozwijających się oraz relatywnie wysokie ceny włoskich produktów hamują tempo tej ekspansji.

Drugim czynnikiem stymulującym koniunkturę we Włoszech jest konsumpcja indywidualna. Wzrostowi wydatków na ten cel sprzyjają podwyżki wynagrodzeń, wynegocjowane w serii porozumień płacowych. Z kolei obserwowana w ostatnim czasie zwyżka nakładów na inwestycje wynika ze zmniejszenia obciążeń przedsiębiorstw opłatami na cele socjalne.

W 2007 r. tempo wzrostu gospodarczego powinno osłabnąć. Może się tak stać, mimo że dynamika eksportu zapewne nadal będzie relatywnie wysoka, głównie dzięki wzrostowi wydajności przemysłu i dalszej redukcji obciążeń przedsiębiorstw, wpływającym na poprawę

włoskiego konkurencyjności. Pozytywnym elementem włoskiej koniunktury powinny być również inwestycje prywatne.

Równocześnie jednak może dojść do obniżenia tempa wzrostu wydatków konsumpcyjnych m.in. wskutek spodziewanego zaostrzenia polityki budżetowej państwa. Walka z deficytem budżetowym to również zmniejszenie wydatków na konsumpcję i inwestycje publiczne.

Mimo wspomnianej ogólnej poprawy sytuacji finansowej włoskich przedsiębiorstw wskaźnik niewypłacalności tamtejszych firm jest wyraźnie wyższy od średniej światowej.

Silne strony

- reforma rynku pracy stymulująca wzrost zatrudnienia,
- coraz mniejsze zaangażowanie państwa w gospodarce, dzięki czemu rośnie konkurencyjność włoskiego przemysłu,
- reformy systemów emerytalnego oraz opieki zdrowotnej,
- ok. 200 istniejących stref przemysłowych skupiających małe i średnie przedsiębiorstwa o wysokim stopniu innowacyjności.

Słabe strony

- pogorszenie konkurencyjności eksportu wynikające z jego niekorzystnej struktury towarowej i geograficznej i niewystarczającego wzrostu wydajności,
- 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 rozwinięte: infrastruktura i usługi publiczne w południowej części kraju,
- spadek dochodów sektora turystycznego z powodu coraz silniejszej konkurencji nowych, europejskich ośrodków turystycznych. Zjawisko to nie dotyczy jedynie firm oferujących najbardziej luksusowe usługi turystyczne.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

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

Zaakceptowany weksel stanowi dosyć bezpieczny środek płatności, jednak rozwiązanie to stosowane jest rzadko z powodu wysokich kosztów opłaty skarbowej, długich terminów realizacji oraz obaw trasata wynikających z publicznego charakteru protestu wekslowego rejestrowanego w izbach handlowych.

Często stosowaną formą płatności są także czeki. Należy jednak zwrócić uwagę, że 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 realizowane jest właśnie w ten sposób. Przelew umożliwia znaczne skrócenie terminów płatności. Jest tanim i pewnym sposobem dokonywania płatności, zalecanym w przypadku wzajemnego zaufania stron zawierających umowę.

Sposoby windykacji

Najlepiej załatwić sprawę w sposób ugodowy. Stosunkowo skuteczne są pisemne lub telefoniczne wezwania do zapłaty, a także wizyty u dłużnika umożliwiające zawarcie umowy ugodowej.

Negocjacje mogą dotyczyć spłaty zarówno kapitału, jak i odsetek karnych, jeśli zostały one zawarte w umowie sporządzonej na piśmie oraz zaakceptowane przez dłużnika.

Postępowanie przyspieszone dotyczące wezwania do zapłaty można zastosować, 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.

Wielka Brytania

Rating A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Trwa faza umiarkowanego wzrostu gospodarczego. W najbliższych miesiącach należy spodziewać się wzrostu popytu konsumpcyjnego w związku z ożywieniem miejscowego rynku nieruchomości. Z drugiej jednak strony hamująco na dynamikę wydatków konsumpcyjnych będzie wpływać rekordowe zadłużenie gospodarstw domowych oraz wzrost bezrobocia.

Innym czynnikiem stymulującym koniunkturę w Wielkiej Brytanii jest popyt eksportowy, głównie dzięki stosunkowo dobrej koniunkturze w innych krajach UE oraz deprecjacji funta wobec euro.

W 2007 r. powinno dojść do nieznacznego przyspieszenia tempa wzrostu. Decydować będą o tym rosnące wydatki na konsumpcję i eksport oraz – co zapowiada się jako nowość w zestawieniu z br. – wyższe nakładów przedsiębiorstw na inwestycje.

Wskaźnik niewypłacalności brytyjskich firm jest nieco niższy od średniej światowej.

Silne strony

- relatywnie niski poziom stóp procentowych, proste procedury i przynależność do świata anglosaskiego – wszystko to przyciąga inwestorów zagranicznych,
- londyńskie City, największy europejski rynek finansowy,
- wzrost autonomii Szkocji i Walii stymulujący ich rozwój gospodarczy,
- szybki rozwój sektorów przemysłowych o wysokiej wartości dodanej (farmaceutyczny, lotniczy, elektroniczny),
- niski poziom bezrobocia dzięki elastycznemu rynkowi prac i skuteczności działania urzędów pracy,
- niski poziom długu publicznego pomimo ponownego pojawienia się deficytu budżetowego.

Słabe strony

- ogólna wydajność, która mogłaby być wyższa, gdyby nie niewystarczający poziom służb publicznych, takich jak transport, służba zdrowia czy szkolnictwo,
- tradycyjne sektory przemysłu, narażone na silną konkurencję zagraniczną,
- ryzyko zapaści na sztucznie ożywionym rynku nieruchomości,
- niski poziom zapewnianej przez państwo emerytury podstawowej,
- chwiejna równowaga finansowa.

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* – umożliwia ponowne przedstawienie go do realizacji.

Weksel jest rzadko stosowany w wymianie handlowej. Niezapłacenie w terminie weksła zagranicznego wymaga oprostowania.

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 też dwa inne, w znacznym stopniu zautomatyzowane systemy przelewów międzybankowych: BACS (*Bankers' Automated Clearing Services*) i CHAPS (*Clearing House Automated Payment Systems*), z których korzystają wielkie przedsiębiorstwa brytyjskie.

Sposoby windykacji

Windykacji dokonuje się za pośrednictwem 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 pkt. proc.

Procedurę windykacji sądowej rozpoczyna natomiast 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 (zgłoszenie do komornika, zajęcia majątku firmy będącej dłużnikiem, a następnie sprzedaż na aukcji) albo – w przypadku należności przekraczających 750 GBP – sposoby bardziej bezpośrednie: (oficjalne żądanie zapłaty), a po upływie 21 dni, jeżeli nie zostanie dokonana płatność, transakcja lub nie zostanie ustanowione zabezpieczenie – wniosek o likwidację zgłoszony do sądu.

Czechy

Rating A2

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Bardzo wysokie tempo wzrostu gospodarczego w pierwszej części 2006 r. (powyżej 7 proc.) w znacznym stopniu wynikało z przesunięcia do tego kraju części europejskiej produkcji samochodów i szybkiego wzrost eksportu tych wyrobów. Spowodowało to również zmniejszenie ujemnego salda bilansu handlowego.

Natomiast poluzowanie polityki fiskalnej doprowadziło do ponownego powiększenia deficytu budżetowego, chociaż pozostaje on w dalszym ciągu w racjonalnych granicach (30 proc. PKB).

Dobra koniunktura sprawia, że poziom niewypłacalności firm – poza kilkoma sektorami, np. przemysłem tekstylnym – jest względnie niski i nie różni się od średniej światowej.

Silne strony

- najwyższy wśród wszystkich krajów Europy Środkowej poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przeliczeniu na jednego mieszkańca,
- wysoki potencjał produkcyjny przemysłu oraz wyraźna tendencja zwykła wydajności,
- relatywnie niski poziom zadłużenia zagranicznego,
- członkostwo w Unii Europejskiej zapewniające stabilizację sytuacji gospodarczej.

Słabe strony

- poziom aktywności gospodarczej uzależniony od popytu na rynkach europejskich,
- wzrost deficytu finansów publicznych, głównie wskutek wysokich kosztów restrukturyzacji sektora bankowego,
- odprowadzanie zysków za granicę przez większość inwestorów zagranicznych wpływa na stan rachunku obrotów bieżących,

- negatywny wpływ przyszłorocznych wyborów parlamentarnych na kontynuację reform.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

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

Najczęściej stosowanym sposobem płatności jest przelew bankowy w systemie SWIFT. Wszystkie większe czeskie banki korzystają obecnie z tego systemu, umożliwiającego szybką, tanią i niezawodną obsługę płatności krajowych oraz zagranicznych.

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

Sposoby windykacji

Z powodu bardzo skomplikowanych procedur sądowych, wysokich kosztów oraz powolnego działania czeskiego wymiaru sprawiedliwości lepiej jest dochodzić od dłużnika zapłaty należności na drodze polubownej. Często 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 ugodowe, 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

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Mimo spowolnienia dynamiki wzrostu w ostatnim czasie nadal jest ona dość silna. Koniunktura podtrzymywana jest przez wysoki poziom cen surowców na rynku światowym. Powoduje to realny wzrost dochodów rosyjskich gospodarstw domowych i przedsiębiorstw.

Ten proces prawdopodobnie będzie trwał również w najbliższej przyszłości. Dzięki tym rosnącym dochodom powiększa się rosyjska klasa średnia, wzrasta popyt konsumpcyjny.

Drugim – obok konsumpcji indywidualnej – czynnikiem stymulującym koniunkturę w Rosji jest eksport, głównie surowców i paliw.

Dużo gorzej przedstawia się sytuacja z produkcją przemysłową. Tempo jej wzrostu wyraźnie słabnie, przede wszystkim wskutek coraz silniejszej konkurencji zagranicznej oraz wzrostu realnych stóp procentowych w tym kraju. Największe trudności w sprostaniu zewnętrznej konkurencji mają producenci maszyn i urządzeń oraz wyrobów elektronicznych. Zdecydowanie lepiej radzi sobie przemysł artykułów żywnościowych, budownictwo i handel detaliczny.

Sytuacji wielu sektorów rosyjskiego przemysłu zapewne nie poprawi rozszerzenie się tzw. kapitalizmu państwowego, czyli obejmowanie państwową kontrolą – bezpośrednio lub pośrednio – kolejnych obszarów krajowej gospodarki. Należy tu już nie tylko sektor energetyczny lecz również np. przemysł samochodowy, obrabiarkowy czy produkcja diamentów. Raczej nie poprawi to efektywności przedsiębiorstw działających pod państwową kuratelą.

Jednak dzięki wspomnianym wyższym cenom eksportowanych surowców i paliw sytuacja finansowa Rosji wyraźnie się poprawia. Silnie wzrosły rezerwy walutowe, pojawiła się wysoka nadwyżka budżetowa, zmniejszył się dług publiczny. Spadło również ryzyko niewypłacalności firm rosyjskich, zwłaszcza w transakcjach krajowych. Jednak z drugiej strony, metody zarządzania tamtejszymi przedsiębiorstwami wciąż są problematyczne, wiele do życzenia pozostawiają również przejrzystość finansowa i przestrzeganie praw akcjonariuszy. W szczególności słabo chronione są prawa wierzycieli.

Silne strony

- bogactwa naturalne i zróżnicowany przemysł przetwórczy,
- dobra sytuacja finansów publicznych i przeprowadzana reforma podatkowa,
- status regionalnego mocarstwa,
- reelekcja Władimira Putina na prezydenta i stabilność polityczna.

Słabe strony

- mało konkurencyjny przemysł,
- apetyt państwa do przejmowania kontroli nad energetyką i innymi sektorami rosyjskiej gospodarki,
- słabość instytucji mogących stabilizować klimat gospodarczy w kraju,
- ryzyko destabilizacji na północy Kaukazu.

Ukraina

Rating C

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Wydaje się, że najgorsze (załamanie popytu na światowym rynku stali, spadek konkurencyjności krajowego przemysłu i niepewność co do zamierzeń rządu w dziedzinie prywatyzacji) gospodarka ukraińska ma już za sobą. Od początku 2006 r. koniunktura znów zaczyna się poprawiać, i to mimo wciąż trudnych uwarunkowań zewnętrznych, takich jak wzrost cen importowanego gazu, pogarszająca się sytuacja budżetowa i wzrost deficytu obrotów bieżących. Groźne dla kursu hrywny może się okazać zmniejszenie strumienia zagranicznych kapitałów.

Mimo utworzenia rządu przez Wiktora Janukowycza kilka miesięcy po wyborach parlamentarnych nie znikła niepewność co do rozwoju sytuacji politycznej na Ukrainie. Nie wiadomo, jakie będzie tempo nadrobienia opóźnień w dziedzinie reform gospodarczych i restrukturyzacji przemysłu przetwórczego.

Silne strony

- zaawansowanie procesu demokratyzacji, jako dziedzictwo pomarańczowej rewolucji,
- położenie geograficzne, w tym rola kraju tranzytowego w eksporcie rosyjskiego gazu na zachód Europy oraz państwa graniczącego z Unią Europejską,
- dobrze wykwalifikowana i tania siła robocza,
- relatywnie niewielki dług publiczny.

Słabe strony

- niezrestrukturyzowany przemysł metalurgiczny,
- mało zróżnicowana struktura towarowa eksportu,
- zależność od Rosji, zwłaszcza w dziedzinie zaopatrzenia w surowce energetyczne oraz eksportu metali,
- podziały ideologiczne, geograficzne i językowe, przeszkadzające w przeprowadzeniu koniecznych reform.

Holandia

Rating A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

W ostatnim okresie gospodarkę Holandii cechowała stagnacja, wynikająca z niskiego tempa wzrostu wydatków na konsumpcję i nakładów inwestycyjnych. Powodem słabej dynamiki wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych było pogorszenie sytuacji na rynku pracy, umiarkowany wzrost płac oraz zwyczajka obciążeń przedsiębiorstw obowiązkowymi opłatami na zabezpieczenia socjalne.

Tej redukcji nie rekompensowały wydatki państwa. Wręcz przeciwnie, rząd realizował politykę ograniczania wydatków, aby zredukować deficyt budżetowy.

Najważniejszym czynnikiem podtrzymującym koniunkturę w tym kraju jest eksport, korzystający z dość wysokiego popytu w innych krajach UE i poprawy konkurencyjności holenderskich wyrobów wskutek redukcji kosztów produkcji (zwłaszcza pracy).

W 2007 r. powinno dojść do nieznacznego przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego. Czynnikiem powstrzymującym dynamikę PKB będzie w dalszym ciągu stagnacja wydatków na konsumpcję indywidualną. Niepewność pogłębiają prognozy rozwoju koniunktury w Unii Europejskiej oraz kształtowanie się kursu euro innych walut, w tym dolara.

Wskaźnik niewypłacalności holenderskich przedsiębiorstw znajduje się na poziomie o połowę niższym od średniej światowej. Znacząco (o 8 proc. w I poł. 2006 r.) zmniejszyła się również liczba upadłości tamtejszych firm.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Weksle są dość rzadko stosowanym w Holandii sposobem dokonywania płatności, ponieważ – podobnie jak w Niemczech – ich użycie oznacza brak zaufania ze strony dostawcy, wręcz uniemożliwiający nawiązanie trwałej współpracy.

Także czeki nie są często wykorzystywane i nie stanowią pewnego środka płatności. Ponadto koszty czeków są stosunkowo wysokie.

Zdecydowanie najczęściej wykorzystywane są przelewy bankowe. Wszystkie ważniejsze banki holenderskie stosują system płatności SWIFT, zapewniający niedrogą i szybką realizację płatności międzynarodowych.

Sposoby windykacji

Pierwszą reakcją na niezrealizowanie płatności przez dłużnika powinno być bezpośrednie przesłanie mu wezwania do zapłaty kwoty długu, powiększonej o karne odsetki. W następnej kolejności należy dostarczyć wezwanie za pośrednictwem komornika lub kancelarii adwokackiej.

W przypadku dalszego braku płatności oraz rozwiązania ugodowego wierzyciel powinien zwrócić się do holenderskiej kancelarii adwokackiej w celu wszczęcia postępowania sądowego. Skutecznym środkiem nacisku na dłużnika może być złożenie wniosku o postawienie jego firmy w stan likwidacji. Jest to w Holandii stosunkowo łatwe, wystarczy w tym celu przedstawić przed sądem cywilnym (nie istnieją specjalne sądy handlowe) dowód istnienia niezapłaconego, niepodważalnego zobowiązania finansowego oraz jakiegokolwiek innej należności nieuiszczonej przez dłużnika: o charakterze handlowym, alimentacyjnym, podatkowym itp.

Innym rodzajem postępowania jest często stosowana procedura uproszczonego wydania sądowego nakazu płatności. Wydanie nakazu zapłaty umożliwia przeprowadzenie postępowania egzekucyjnego nawet w przypadku złożenia odwołania przez dłużnika.

Postępowanie uproszczone może być prowadzone przez sąd na szczeblu kantonalnym w przypadku, jeśli wartość należności nie przekracza 5 tys. euro. W przypadku większej wartości sporu postępowanie musi być prowadzone przez sąd pierwszej instancji.

Praktyką stosowaną w Holandii stosunkowo często jest skierowanie sporu do rozstrzygnięcia przez sąd arbitrażowy.

Węgry

Rating A3 (spadek z A2)

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Ożywienie w dziedzinie inwestycji i eksportu przyczyniło się w pierwszych miesiącach br. do osiągnięcia przez gospodarkę węgierską dość wysokiej, blisko 5-proc., stopy wzrostu PKB. Ta pozytywna tendencja przysłała inny, niekorzystny trend, jakim był dość silny wzrost

nierównowagi makroekonomicznej. Szacuje się, że zadłużenie publiczne w proporcji do PKB wyniesie ok. 65 proc., natomiast deficyt budżetowy przekroczy równowartość 8 proc. PKB.

Niewiele mniejszy rozmiar osiągnie deficyt bilansu obrotów bieżących. Wyniesie on prawdopodobnie 7 proc. PKB i będzie w znacznym stopniu sfinansowany przez napływ kapitałów krótkoterminowych. To zaś jeszcze bardziej zwiększy podatność Węgier na kryzys walutowy.

Wspomniana na wstępie dobra sytuacja w sferze realnej gospodarki węgierskiej znajduje odbicie m.in. w niższym od średniej światowej wskaźniku wypłacalności firm.

Silne strony

- wysoki stopień zaawansowania reform gospodarczych, jeden z najwyższych w Europie Środkowo-Wschodniej,
- jeden z najbardziej rozwiniętych sektorów bankowych w regionie,
- rozwinięta infrastruktura, wysoko wykwalifikowana siła robocza, korzystne dla inwestorów przepisy prawne,
- integracja z UE, wzmacniająca stabilność polityczną i ekonomiczną.

Słabe strony

- wysoki poziom długu publicznego i deficytu budżetowego,
- strukturalnie wysoki poziom deficytu bilansu obrotów bieżących,
- wysoki stopień zależności sytuacji gospodarczej od rozwoju koniunktury w innych krajach UE,
- duży udział kapitału spekulacyjnego w finansowaniu węgierskiego długu publicznego, relatywnie niski poziom rezerw walutowych, wysokie zadłużenie zagraniczne.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Weksle oraz czeki nie są na Węgrzech powszechnie stosowanymi sposobami dokonywania płatności. Ich ważność zależy bowiem od skrupulatnego przestrzegania bardzo sformalizowanych przepisów. Niezrealizowanie płatności weksla lub czeku oznacza jednak, że wierzyciel ma prawo do skorzystania z przyspieszonej procedury umożliwiającej uzyskanie sądowego nakazu płatności.

Najczęściej stosowanym sposobem realizacji płatności na Węgrzech jest przelew bankowy. Wszystkie większe węgierskie banki korzystają obecnie z systemu SWIFT.

Sposoby windykacji

Wszczywanie postępowania przed sądami węgierskimi powinno być ostatecznością, ponieważ tamtejsze procedury są bardzo skomplikowane, koszty wysokie, a funkcjonowanie wymiaru sprawiedliwości – bardzo powolne.

Najlepszym rozwiązaniem jest przesłanie dłużnikowi wezwania do zapłaty kwoty długu wraz z odsetkami.

Jeżeli wierzyciel ma absolutnie niepodważalny tytuł wykonawczy (którym może być uznanie długu, weksel, czek itp.), może on bezpośrednio skorzystać z przyspieszonej, mniej kosztownej procedury wezwania do zapłaty.

Spory dotyczące transakcji handlowych rozpatrywane są przez sądy lokalne, przy których istnieje specjalny wydział handlowy, lub też sądy na szczeblu regionalnym, w zależności od wysokości kwoty stanowiącej przedmiot sporu.

Hiszpania

Rating A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Mimo utrzymującej się nierównowagi makroekonomicznej gospodarka hiszpańska wykazuje silne tempo wzrostu. Podstawą jest popyt krajowy, stymulowany przez łatwo dostępny i tani kredyt, wzrost zatrudnienia oraz rozwój budownictwa, zwłaszcza w sektorze turystycznym. Istotną rolę odgrywają również inwestycje, zarówno prywatne (dzięki wysokiemu poziomowi rentowności przedsiębiorstw), jak i publiczne (zwłaszcza w dziedzinie infrastruktury).

Tym pozytywnym zjawiskom nie towarzyszy równie szybki wzrost eksportu. Na przeszkodzie stoi spadek konkurencyjności hiszpańskich produktów, wynikający m.in. z relatywnie wysokiej inflacji, wzrostu cen energii oraz niewystarczającego tempa wzrostu wydajności.

W 2007 r. dynamika hiszpańskiej gospodarki nieco się obniżyła. Przede wszystkim spadnie tempo wzrostu wydatków konsumpcyjnych, i to mimo spodziewanej poprawy na tamtejszym rynku pracy oraz utrzymania ekspansywnej polityki budżetowej. Głównym powodem redukcji wydatków na konsumpcję będzie stopniowy wzrost stóp procentowych oraz towarzysząca mu zwyczajka wskaźnika zadłużenia gospodarstw domowych.

Indeks niewypłacalności hiszpańskich przedsiębiorstw utrzymuje się na poziomie niższym od średniej światowej. Na zwiększoną konkurencję ze strony państw azjatyckich narażone są takie sektory jak: tekstylny, skórzaný, artykułów gospodarstwa domowego i sprzętu informatycznego. Natomiast przemysł samochodowy, meblarski i poligraficzny w coraz większym stopniu przenosi się do państw Europy Środkowo-Wschodniej.

Silne strony

- wysokie nakłady na inwestycje infrastrukturalne, finansowane głównie ze środków Unii Europejskiej, dzięki którym Hiszpania szybko nadrabia zapóźnienie w tej dziedzinie,
- ścisłe związki z większą częścią obu Ameryk oraz wspólnota językowa z tym regionem,
- rozwinięty przemysł turystyczny, przysparzający znaczną część dochodów.

Słabe strony

- silny wzrost cen mieszkań,
- spadek konkurencyjności hiszpańskich wyrobów z powodu wyższej inflacji niż w innych krajach UE oraz koncentracja na produktach o stosunkowo niskiej wartości dodanej,
- wysoki poziom bezrobocia, istnienie branżowych układów zbiorowych i indeksacji cen,

- relatywnie słaby rozwój systemu szkolnictwa, szkolenia zawodowego oraz badania i rozwoju.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

W rozliczeniach handlowych często stosowany jest weksel. Stanowi on dość skuteczny środek nacisku na dłużnika ociągającego się z zapłatą, ponieważ umożliwia rozpoczęcie nowego 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.

Poręczenie weksla przez bank jeszcze bardziej ogranicza ryzyko nieotrzymania zapłaty, ponieważ umożliwia dodatkowy regres przeciw poręczycielowi. Te same korzyści daje wykorzystanie czeku, rzadziej stosowanego w Hiszpanii w transakcjach handlowych niż weksel. W przypadku braku zapłaty można się bowiem uciec do postępowania wekslowego.

Także 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 plus odsetki za opóźnienie. W przypadku, gdy polubowne porozumienie z kupującym jest niemożliwe, wierzyciel dochodzi swoich praw do zapłaty na podstawie ustawy o postępowaniu cywilnym.

Oprócz postępowania wekslowego wierzyciel dochodzi swoich praw do zapłaty w drodze postępowania zwanego „*juicio declarativo*”, które dzieli się na „*juicio ordinario*” w przypadku należności przekraczających 3 tys. euro i „*juicio verbal*” w przypadku mniejszych należności. Ponadto, w przypadku należności pieniężnych zapadłych, wymagalnych i nie przekraczających 30 tys. 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.

4.4. OCENA RYZYKA WYBRANYCH KRAJÓW ŚWIATA

Kolejne trzy kraje nie należą wprawdzie do czołówki odbiorców polskich towarów, jednak ze względu na ich rolę w gospodarce światowej, dynamikę i potencjał mogą w niedalekiej przyszłości stać się dużo ważniejszymi niż obecnie partnerami handlowymi i gospodarczymi naszego kraju. Te trzy kraje to: USA, Japonia i Chiny.

USA

Rating A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

W pierwszej części 2006 r. stan amerykańskiej gospodarki był nadspodziewanie dobry. W osiągnięciu wysokiego tempa wzrostu PKB (5,6 proc. w I kwartale br. i prawie 3 proc. w drugim) nie przeszkodziły ani rosnące koszty energii, ani spadek cen na rynku nieruchomości.

Gospodarka USA korzysta przede wszystkim z efektów wzrostu zatrudnienia i podwyżek płac oraz przeprowadzenia w poprzednich kilku dekadach zmian w amerykańskiej strategii energetycznej. Polegały one na dywersyfikacji źródeł energii i zwiększeniu efektywności ich wykorzystania.

Druga część roku nie jest już tak korzystna. Wyraźnemu spowolnieniu ulega tempo wzrostu wydatków konsumpcyjnych. Przewiduje się, że tendencja ta będzie również trwała w 2007 r. Towarzyszyć temu będzie osłabienie tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych. Będzie to istotna zmiana w zestawieniu z rokiem bieżącym, kiedy to wydatki na ten cel rosły m.in. wskutek dobrej sytuacji finansowej firm, wysokiego stopnia wykorzystania mocy wytwórczych oraz relatywnie niskiego poziomu stóp procentowych. Ostatnio oprocentowanie wykazuje tendencję wzrostową.

Głównym czynnikiem podtrzymującym koniunkturę w roku przyszłym pozostanie eksport, korzystający z obniżki kursu dolara i wysokiego zagranicznego popytu na amerykańskie produkty.

Sytuacja finansowa amerykańskich przedsiębiorstw jest co najmniej satysfakcjonująca. Świadczy o tym opracowywany przez Coface wskaźnik wypłacalności firm, nieco niższy od średniej światowej. Rosną zyski wskutek zarówno wyższej wolumenu sprzedaży, jak i marż. Najlepsze wyniki osiągają następujące sektory: chemiczny, energetyczny, elektromaszynowy i lotniczy. Na przeciwnym biegunie znajdują się przemysły: samochodowy, zabawkarski, meblarski oraz transport lotniczy.

W nadchodzących miesiącach zyski – na ogół – będą rosły zdecydowanie wolniej z powodu słabszego wzrostu wydajności, wyższych kosztów pracy, drożejącej energii i innych surowców. Sytuacja finansowa amerykańskich przedsiębiorstw zacznie się więc stabilizować, ale na dość wysokim poziomie.

Silne strony

- dwie dekady wysokiego wzrostu gospodarczego, duży potencjał i pozycja dolara na międzynarodowym rynku walutowym,
- duża imigracja, mobilność ludzi i elastyczne prawo pracy, umożliwiające dostosowanie do siebie podaży siły roboczej i popytu,
- wzorcowy model współpracy laboratoriów, uniwersytetów i przedsiębiorstw w dziedzinie badań i rozwoju, znacząca pomoc finansowa państwa, przyciąganie utalentowanych naukowców z zagranicy,
- elastyczność przedsiębiorstw, ich zdolność do reagowania na zmieniającą się koniunkturę,
- rygorystyczne stosowanie ustawy o ładzie korporacyjnym, sprzyjające przejrzystości gospodarki.

Słabe strony

- niedostateczne oszczędności krajowe, prowadzące do znacznego deficytu obrotów bieżących, co może z kolei spowodować gwałtowne korekty ekonomiczne i finansowe,
- problemy z utrzymaniem dróg i kolei oraz oddzielenie od siebie sieci elektrycznych, niekorzystnie wpływające na konkurencyjność,
- rosnące zróżnicowanie dochodów, prowadzące do nierówności w dostępie do szkół i opieki społecznej,
- starzenie się społeczeństwa, niedofinansowanie wielu funduszy emerytalnych i drożące ubezpieczenia.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Czek jest w USA powszechnie stosowanym sposobem płatności, ale stanowi 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 bezpośrednio 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 najważniejsze banki amerykańskie są podłączone.

Sposoby windykacji

Amerykańska procedura sądowa jest złożona i kosztowna, zwłaszcza gdy biorą w niej udział adwokaci. Dlatego najlepiej podjąć negocjacje z dłużnikiem i załatwić sprawę polubownie albo skorzystać z usług agencji windykacyjnej.

Strony mogą też skorzystać z mediacji w ramach alternatywnej procedury rozstrzygnięcia 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 do spraw dotyczących kwot przekraczających 75 tys. USD oraz spraw, których stronami są obywatel amerykański i 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 powodom i ich adwokatom znaczną swobodę w zakresie przedstawiania dokumentów ad hoc 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, złożonym z osób często nieznanymi sobie na prawie.

Japonia

Rating A1

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Trwa dobra koniunktura w gospodarce japońskiej, stymulowana głównie przez wysokie tempo wzrostu popytu konsumpcyjnego. W ostatnich miesiącach coraz większą rolę odgrywają rosnące nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw. Szybki wzrost tych wydatków wynika z redukcji nadmiaru zdolności produkcyjnych oraz poprawy rentowności.

Tradycyjnie ważnym czynnikiem pobudzającym koniunkturę w tym kraju jest eksport. W największym stopniu kieruje się on obecnie do USA i Chin.

Na 2007 r. przewiduje się nieznaczne spowolnienie dynamiki gospodarczej w Japonii. Prawdopodobnie spadną inwestycje, ponieważ bank centralny zapowiedział odejście od polityki utrzymania stóp procentowych na zerowym poziomie. Oprócz wzrostu kosztów kredytu

negatywnie na poziom nie tylko nakładów inwestycyjnych, lecz również wydatków konsumpcyjnych, wpłynie zaostreżenie polityki fiskalnej w tym kraju (np. wzrost podatku VAT). Z kolei spodziewana aprecjacja jena oraz spowolnienie wzrostu gospodarczego w USA mogą spowodować trudności ze zwiększaniem eksportu.

Sytuacja finansowa japońskich przedsiębiorstw jest zadowalająca. Wskaźnik nieuregulowanych płatności utrzymuje się na poziomie wyraźnie niższym od średniej światowej, liczba bankructw obniża się już czwarty kolejny rok. Do sektorów, w których występują najkorzystniejsze tendencje należą: elektryczny, elektroniczny, samochodowy, instrumentów precyzyjnych, chemiczny, szklarski, cementowy i metalurgiczny.

Silne strony

- położenie w bardzo dynamicznie rozwijającym się regionie geograficznym,
- przeprowadzona restrukturyzacja banków i przedsiębiorstw, w znacznym stopniu usuwająca problem trudnych długów,
- przeznaczanie znacznych środków na edukację oraz badania i rozwój, zwłaszcza w dziedzinie automatyzacji i robotyzacji,
- nadwyżka bilansu obrotów bieżących, świadcząca o wysokiej konkurencyjności przemysłów nastawionych na eksport, np. samochodowego czy elektronicznego,
- wysoki poziom oszczędności gospodarstw domowych, stanowiący potencjalną rezerwę popytu konsumpcyjnego.

Słabe strony

- szybki proces starzenia się społeczeństwa, zmuszający do ograniczania długu publicznego i deficytu budżetowego,
- niedostateczny zasięg opieki społecznej,
- niewielki napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz prawie zupełny brak imigracji,
- brak zmian na scenie politycznej, zdominowanie jej przez Partię Liberalno-Demokratyczną, co prowadzi do klientyzmu i związków rządu, administracji i świata biznesu.

Płatności i windykacja

Sposoby płatności

Prawo japońskie przewiduje te same warunki ważności weksli, weksli własnych i czeków, co prawo europejskie. Powszechnie stosowany jest zwłaszcza weksel własny. Zarówno ten dokument, jak i weksel umożliwiają skorzystanie z przyspieszonej sądowej procedury windykacyjnej. Ta sama uwaga 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 – na okres 2 lat – prawa do dokonywania operacji bankowych niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej (rachunek bieżący, pożyczki). Na ogół oznacza to bankructwo.

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

Sposoby windykacji

Windykację należności mogą prowadzić w zasadzie tylko adwokaci. Podobnie jak w przypadku większości innych krajów, odzyskiwanie należności zaczyna się od polubownego załatwienia sprawy. Wierzyciel wysyła do dłużnika list polecony, w języku japońskim, którego skutkiem jest opóźnienie 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 około sześciu miesięcy. Gdy dłużnik odmawia zapłaty, postępowanie to zostaje zastąpione procedurą zwykłą.

W przypadku należności niższych od 1,4 mln JPY postępowanie toczy się przed sądem doraźnym, a w przypadku należności przekraczających tę kwotę – przed sądem rejonowym. Może ono trwać od 1 do 3 lat i pociągać za sobą wysokie koszty sądowe.

Chiny

Rating A3

Sytuacja gospodarcza i ocena ryzyka

Tempo wzrostu gospodarczego w Chinach znów staje się coraz szybsze. Mimo wysiłków zmierzających do kontroli wielkości udzielanych kredytów nakłady inwestycyjne w I kwartale br. zwiększyły się aż o 28 proc. Instrumenty polityki ekonomicznej w tym zakresie nie są więc wystarczająco skuteczne.

W wielu sektorach, takich jak przemysł samochodowy, cementowy czy stalowy, nadwyżka mocy wytwórczych prowadzi do spadku marż zysków i w konsekwencji – do zwiększenia ryzyka niewypłacalności firm oraz opóźnień w dokonywaniu płatności. Zagrożenie jest tym większe, że przedsiębiorstwa te muszą zmagać się ze wzrostem cen większości surowców stosowanych w produkcji.

Czynnikami wzmacniającymi chińską koniunkturę są również zwiększone wydatki konsumpcyjne i eksport. Zwyżka eksportu prowadzi z kolei do rekordowego wzrostu dodatniego salda bilansu obrotów bieżących oraz rezerw walutowych. Te ostatnie w br. prawdopodobnie przekroczą poziom 1 bln USD.

Jednym z głównych elementów ryzyka w chińskiej gospodarce jest sektor bankowy, i to mimo pewnej poprawy sytuacji wielkich banków publicznych. Szczególnie wysoki jest wskaźnik długów trudnych do ściągnięcia.

Mocne strony

- coraz większa otwartość gospodarki, zwłaszcza sektora bankowego,
- wysoka nadwyżka bilansu handlowego i obrotów bieżących, dzięki dynamicznemu i wyspecjalizowanemu eksportowi,
- duży napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych,

- niewielkie zadłużenie zagraniczne i wysoki poziom rezerw walutowych,
- wysoki poziom oszczędności i inwestycji,
- stosunkowo dobrze wykształcona i niezbyt droga siła robocza.

Słabe strony

- napięcia społeczne, związane zwłaszcza z pogarszaniem się warunków życia na wsi,
- nadmiar mocy wytwórczych w wielu sektorach, a rząd nie dysponuje skutecznymi instrumentami kontrolowania tempa wzrostu,
- wysoki poziom trudno ściąganych kredytów, prowadzący do osłabienia całego systemu bankowego,
- problemy z ochroną środowiska,
- stosunki z Tajwanem.

4.5. OCENA RYZYKA DZIAŁALNOŚCI W WYBRANYCH SEKTORACH GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Koniunktura w poszczególnych sektorach gospodarki światowej jest bardzo zróżnicowana. Nakładają się na nią jeszcze ich specyficzne cechy strukturalne, a wszystko to ma istotny wpływ na poziom ryzyka wiążącego się z funkcjonowaniem w poszczególnych dziedzinach gospodarki.

Poniżej prezentujemy osiem sektorów, ważnych z punktu widzenia polskich eksporterów.

Hutnictwo

Rating A

Od lat hutnictwo uznawane było za gałąź schyłkową, przeżywającą prawie strukturalny kryzys. Jeszcze w 2003 r. Coface przyznawało mu rating B. Tymczasem obecnie ceny wyrobów hutniczych bliskie są poziomom rekordowym. Popyt i ceny na nie w 2006 r. powinny wzrosnąć odpowiednio o 4 i 7 proc. Stąd wzrost ratingu do A.

Na zwwyżce zapotrzebowania na wyroby hutnicze w największym stopniu korzystają: Chiny, Indie, Turcja, Iran, Rosja i nowe kraje członkowskie UE. Pozytywnym zjawiskiem dla hut jest w 2006 r. wyraźnie wolniejsze tempo wzrostu cen rud żelaza (o 19 proc. w br. wobec aż 70 proc. w ub.r.) oraz innych surowców wykorzystywanych przez te zakłady. Pozwala to im na utrzymanie wysokiego poziomu rentowności.

Inną ważną tendencją w tym sektorze jest jego konsolidacja. W tych warunkach przypadki niewypłacalności firm będą należały raczej do rzadkości.

Największy udział w światowej produkcji i zapotrzebowaniu na stal ma Azja. Sięga on 53 proc. Produkcja wzrosła tam w 2006 r. o 7 proc. wobec zwyżki o 15 proc. w ub.r. Zdecydowanym liderem pod względem wielkości produkcji pozostaną Chiny, z udziałem wynoszącym 33 proc. Wytwórczość wyrobów stalowych wzrosła w br. w tym kraju o 10 proc. (w 2005 r. tempo wzro-

stu było wyraźnie wyższe: 24 proc.). Zapotrzebowanie na stal w Chinach, stanowiące 33 proc. popytu światowego, ma zwiększyć się w br. o 13 proc. (18 proc. w ub.r.).

Szybsze tempo wzrostu popytu niż podaży na wyroby stalowe w Chinach, a także zwiększone zapotrzebowanie na Bliskim Wschodzie, Ameryce i Europie, doprowadzą do większej równowagi na rynku, a w związku z tym spowodują ponowny wzrost cen. Nie wystarczy on jednak do powstrzymania spadku zysków w hutach chińskich, w przeważającej mierze zakładów małych, nastawionych raczej na utrzymywanie miejsc pracy niż redukcję mocy produkcyjnych i kosztów.

Inni tradycyjnie duzi producenci stali w tym regionie (Japonia, Korea Płd. i Tajwan) również zwiększą w br. podaż, głównie na zaopatrzenie zakładów przemysłu motoryzacyjnego, maszynowego i stoczniowego.

W Ameryce Płn. (11 proc. produkcji i 13 proc. popytu światowego) wytwórczość stali zwiększy się w br. o 2 proc. Dynamika ta będzie za słaba, by w pełni zaspokoić lokalny popyt na stal, zgłaszany głównie przez przemysł maszynowy oraz przedsiębiorstwa zajmujące się rekonstrukcją południa USA po zeszłorocznych powodziach i huraganach, a także rozbudową infrastruktury. Część tego zwiększonego popytu zaspokaja import. Ceny pozostaną na wysokim poziomie.

Również w Unii Europejskiej (16 proc. produkcji i zapotrzebowania globalnego) nastąpi w br. 2-proc. wzrost produkcji stali (po 4-proc. spadku w ub.r.). Tendencja zwyżkowa będzie dotyczyć w szczególności Polski, Czech i Słowacji. Stabilny popyt, zgłaszany przez przemysł stoczniowy, budownictwo, energetykę, i – w mniejszym stopniu – przemysł samochodowy, przy wspomnianym umiarkowanym wzroście produkcji stali spowodują wzrost cen tego wyrobu w Europie.

O 2 proc. powinna również zwiększyć się produkcja stali w WNP, w tym głównie w Rosji (12 proc. produkcji i 4 proc. światowego popytu). Mimo przestarzałych instalacji hutniczych koszty produkcji są tam relatywnie niskie, a specjalizacja w produkcji tzw. produktów długich umożliwiła zwiększanie eksportu, zwłaszcza do krajów azjatyckich i na Bliski Wschód.

Przemysł elektroniczny

Rating A

Od dwóch lat nota dla sektora nie zmienia się. Dobrą koniunkturę wspiera wysoki popyt na komponenty elektroniczne ze strony przedsiębiorstw wytwarzających sprzęt komputerowy, informatyczny i telekomunikacyjny. Wzmocnionemu popytowi towarzyszy spadek zapasów elementów i podzespołów elektronicznych u producentów. Skutkiem tego jest zwiększona sprzedaż i spowolnienie tempa spadku cen.

W pewnym stopniu umożliwia to koncernom prowadzenie kosztowych prac nad wprowadzeniem na rynek nowych, zaawansowanych produktów elektronicznych. Zaoszczędzeniu odpowiednich funduszy na ten cel służy również zacieśnianie współpracy między głównymi producentami (np. Freescale+IBM+STM, Micron+Intel czy NEC+Toshiba+Sony) oraz przenoszenie zakładów do krajów o niższych kosztach produkcji.

W 2006 r. sprzedaż komponentów elektronicznych prawdopodobnie zwiększy się o 9 proc. Tempo to byłoby prawie 2 razy wyższe niż w roku poprzednim. Najwyższą stopę wzrostu sprzedaży (20 proc.) notuje się na rynku chińskim. W Ameryce Płn. i Europie zwiększa sprzedaż wynosi 6 proc., a w Japonii – 3 proc.

Zróżnicowane tendencje występowały także w poszczególnych segmentach sektora elektronicznego. Z jednej strony nastąpił wyraźny wzrost sprzedaży układów NAND Flash, procesorów cyfrowych i komponentów stosowanych w technologii RFID. Dużo niższe tempo wzrostu przewiduje dla globalnego rynku pamięci DRAM, mikroprocesorów i tranzystorów.

Sytuację finansową większości producentów komponentów elektronicznych poprawia również wprowadzanie na rynek wyrobów nowych, bardziej wyrafinowanych, mających coraz szersze zastosowanie i odpowiadających zapotrzebowaniu klientów.

Chemia

Rating A-

W ciągu ostatniego półrocza nastąpił wzrost ratingu z B+ do A-. Wiązało się to z ożywieniem popytu, z nawiązką kompensującym niekorzystny wpływ coraz wyższych cen węglowodorów na rynku światowym na sytuację finansową firm tego sektora. Zdecydowanie lepiej będą sobie radzić przedsiębiorstwa wytwarzające wyroby chemiczne w formach podstawowych niż firmy zajmujące się przetwórstwem. Te pierwsze bowiem z dużo większą łatwością mogą wzrost notowań surowców, takich jak ropa, ukryć w wyższe cen wyrobów finalnych.

W Europie w I poł. 2006 r. nastąpił wyraźny, prawie 3-proc., wzrost produkcji produktów chemicznych. Dotyczyło to zwłaszcza Niemiec, Włoch, Holandii i państw skandynawskich. Dobrze radziły sobie przedsiębiorstwa wytwarzające wyroby z tworzyw sztucznych oraz produkty wyspecjalizowane. Zwiększyły się także zyski firm chemicznych. Wyjątek pod tym względem stanowili producenci nawozów sztucznych.

W 2007 r. największym wyzwaniem dla europejskich przedsiębiorstw sektora chemicznego będzie wejście w życie dyrektywy REACH (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals), rewolucjonizującej zasady wprowadzania ponad 30 tys. substancji chemicznych na rynek. Ustalają one obowiązek zbadania, jaki wpływ te substancje mają na ludzkie zdrowie i na środowisko.

W USA produkcja wyrobów chemicznych w stanach południowych nie powróciła jeszcze do poziomu sprzed zeszłorocznego ataku cyklonów. Dotyczyło to przede wszystkim licznych w tym regionie instalacji do wytwarzania podstawowych wyrobów chemicznych. Jeśli w br. nie dojdzie do powtórki z niszczycielskimi huraganami, a jednocześnie nastąpi spadek cen gazu, podstawowego surowca w tym przemyśle, wówczas wzrosną zyski amerykańskich producentów.

Produkcja wyrobów chemicznych w Azji i na Bliskim Wschodzie wzrosła w 2006 r. o 9 proc., w związku ze zwiększonym zapotrzebowaniem gospodarstw domowych, a także budownictwa i rolnictwa, szczególnie w takich krajach jak Chiny, Indie, Malezja i Tajlandia.

W Japonii 3-proc. wzrost produkcji wyrobów chemicznych wynikał z ożywienia popytu ze strony gospodarstw domowych, przemysłu elektronicznego, lotniczego oraz wytwórni nowych rodzajów włókien.

Farmacja

Rating A

Sprzedaż wyrobów farmaceutycznych w 2006 r. powinna wzrosnąć w skali świata o 7 proc. Aż 85 proc. wartości tego zbytu przypadnie na kraje rozwinięte. Na tych właśnie rynkach notuje się lekki wzrost, wiążący się z pojawieniem się leków innowacyjnych. Dużą rolę odgrywa również ożywienie sprzedaży w Japonii oraz rozszerzenie amerykańskiego programu federalnej ochrony zdrowia, Medicare. W Ameryce Płn. (45 proc. rynku światowego) stopa wzrostu sprzedaży w 2006 r. będzie o 1 pkt wyższa niż w 2005 r. i wyniesie 6 proc.

Również w Europie (26 proc. udział w rynku światowym) sprzedaż farmaceutyków w br. prawdopodobnie wzrośnie o 6 proc. (wobec 4 proc. w ub.r.). Głównym powodem będzie wprowadzenie na rynek leków innowacyjnych oraz utrzymanie wysokich wydatków publicznych, mimo podejmowania przez władze większości państw wysiłków zmierzających do ściślejszej kontroli tych wydatków.

Chociaż na europejskim rynku farmaceutyków wciąż dużą rolę odgrywają leki generyczne (dotyczy to zwłaszcza Niemiec), jednak wyniki finansowe firm należących do tego sektora na naszym kontynencie są dobre i wykazują tendencję do dalszej poprawy. Wynika to z ich specjalizacji w produkcji medykamentów przynoszących duże zyski oraz wyrobów przemysłu biotechnologicznego.

W Japonii (10 proc. rynku światowego) następuje wyraźny spadek tempa wzrostu sprzedaży farmaceutyków. Tendencja ta wynika m.in. ze zmniejszenia liczby leków refundowanych przez opiekę społeczną, z redukcji cen oraz rosnącej konkurencji zagranicznej.

Z zupełnie inną sytuacją mamy do czynienia w krajach rozwijających się. W br. sprzedaż farmaceutyków wzrośnie tam o blisko 20 proc. W coraz większym stopniu ten rosnący popyt zaspokajany jest przez produkcję lokalną. Dotyczy to zwłaszcza krajów dysponujących odpowiednio rozwiniętą bazą przemysłową i naukową, takich jak Indie, Brazylia czy Chiny. Przedsiębiorstwa farmaceutyczne z tych państw coraz częściej wykupują firmy europejskie specjalizujące się w wytwarzaniu leków generycznych. W ostatnim czasie przykładami takich transakcji były wykupy: niemieckiego Betapharmu przez indyjskiego Dr Reddy's oraz włoskiego Alena i belgijskiego Ethimedu przez indyjskie przedsiębiorstwo Ranbaxy.

Przemysł maszynowy

Rating A-

Rating nie zmienia się od kilku lat. Koniunkturę podtrzymują przede wszystkim wysokie nakłady na inwestycje w sektorach surowcowych w krajach rozwijających się. Niewiele mniejszą

rolę odgrywa również ożywienie inwestycyjne w Ameryce Płn., Japonii i – w niższym stopniu – w Europie Zach.

W USA portfel zamówień na dobra inwestycyjne w ciągu 2006 r. powiększył się o 9 proc. Popyt kreowany był zarówno przez odbiorców krajowych, jak i zagranicznych (głównie z Chin, Indii i Brazylii, a także Japonii i Europy Zach.). Popyt zagraniczny wzrósł o 15 proc.

Największe korzyści z tej ekspansji odnoszą amerykańscy, japońscy i europejscy producenci maszyn i urządzeń dla przemysłu wydobywczego, wykonywania robót publicznych i budowlanych oraz obrabiarek.

W Europie Zach. przemysł maszynowy korzysta nie tylko z rosnącego eksportu do państw azjatyckich, arabskich i do USA, lecz również z coraz większego zapotrzebowania na te wyroby na miejscu. Wśród odbiorców maszyn w Europie dominowały przedsiębiorstwa zajmujące się wydobywaniem ropy naftowej i gazu, przesyłem energii, firmy budowlane, reprezentujące przemysł drzewny, lotniczy, chemiczny, przetwórstwo tworzyw sztucznych.

Największy przyrost sprzedaży zanotowali producenci: różnego rodzaju silników, urządzeń napędzających, sprzężarek, obrabiarek, instrumentów pomiarowych i precyzyjnych, robotów przemysłowych, armatury itp. W sumie zachodnioeuropejski przemysł maszynowy odnotował 5-proc. wzrost produkcji.

W krajach rozwijających się w 2006 r. rósł popyt na maszyny dla tradycyjnych sektorów przemysłu: rolno-spożywczego, włókienniczego, papierniczego, drzewnego. Najwyższe tempo wzrostu produkcji odnotował przemysł maszynowy w Chinach, w dalszym ciągu w dużym stopniu zależny od zagranicznych zamówień na urządzenia sterowane numerycznie. Firmy tego sektora korzystają także z niższych w Chinach, aniżeli w innych krajach, cen stali oraz zwiększonego popytu na maszyny ze strony firm realizujących wielkie projekty przed Igrzyskami Olimpijskimi w Pekinie i Expo w Szanghaju.

Przemysł papierniczy

Rating A-

Nota A- utrzymuje się od 2004 r. Wcześniej przyznawano temu sektorowi B lub B+. Pod wpływem wzrostu popytu ze strony krajów rozwijających się w I poł. 2006 r. światowe dostawy celulozy zwiększyły się średnio o 6 proc., przy czym wyższe od przeciętnego tempo zarejestrowano w Azji i Europie. Zapasy utrzymywały się na normalnym poziomie, a moce wytwórcze wykorzystane były aż w 95 proc. Rosły również ceny: były one w I poł. 2006 r. od 6 do 9 proc. wyższe w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego.

Tempo wzrostu cen byłoby zapewne jeszcze szybsze, gdyby nie pojawienie się na rynku produktów pochodzących z nowo uruchomionych zakładów przemysłu celulozowo-papierniczego z Ameryki Płd. i Azji Płd. Skompensowały one z nawiązką spadek dostaw z krajów rozwiniętych, w konsekwencji zamykania nierentownych fabryk.

W Europie duży wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstw sektora celulozowo-papierniczego w ciągu ostatniego roku miał gwałtowny wzrost cen energii i surowców oraz znaczące nadwyżki mocy produkcyjnych, którym towarzyszył wzrost popytu. Zapotrzebowanie na papier gazetowy w I poł. 2006 r. zwiększyło się o 7 proc., papieru magazynowego o 10 proc., a papieru powlekanego – o 4 proc. Strategia wielu europejskich firm tego sektora polega przede wszystkim na redukcji kosztów poprzez przenoszenie zakładów produkcyjnych do krajów o tańszej sile roboczej i niższych innych składnikach kosztów.

W Ameryce Płn. efekty przyniosła polityka redukcji mocy wytwórczych. Od kilku lat sytuacja jest ustabilizowana, a dzięki przeprowadzonej restrukturyzacji i doinwestowaniu pozostawionych zakładów większość firm tego sektora osiąga dobre wyniki finansowe. Istnieje jednak spora grupa przedsiębiorstw, dla której rosnące ceny energii i surowców stanowią nie lada wyzwanie. Dotyczy to zwłaszcza producentów bezdrzewnego papieru niepewlekanego, coraz silniej konfrontowanych z konkurencją ze strony informatyki i internetu.

Przemysł samochodowy

Rating B-

W ciągu ostatnich kilku lat systematycznie spada rating tego sektora. Jeszcze w 2002 r. wynosił on A-, by w kolejnych latach spadać do: B+, B i B-.

W 2006 r. popyt na samochody w skali świata podtrzymywany jest przez rynki wschodzące. Walka o te właśnie rynki oraz dążenie do redukcji kosztów produkcji są przyczyną przenoszenia fabryk do krajów o wyższym popycie i niższych kosztach produkcji. Z drugiej jednak strony powodują nadmierną rozbudowę mocy produkcyjnych.

Konkurencja ze strony nowych producentów oraz rosnące ceny paliwa zdecydowanie obniżają marże zysków. Z największymi problemami borykają się czołowe przedsiębiorstwa tego sektora, General Motors i Ford (22 proc. produkcji światowej), które muszą jeszcze dodatkowo zmagać się z poważnymi problemami finansowymi, wynikającymi z zobowiązań socjalnych.

W Ameryce Płn. w 2006 r. wyprodukowanych zostanie 15,8 mln samochodów osobowych (tyle samo co w roku poprzednim), natomiast sprzedaż obniży się do poziomu 18,1 mln szt. Spadnie też wyraźnie udział producentów amerykańskich w miejscowym rynku. W ciągu pierwszych 5 miesięcy br. wyniósł on zaledwie 55 proc. wobec 57 proc. rok wcześniej. Ich miejsce w coraz większym stopniu zajmują konkurencji azjatyccy (mający już 38-proc. udział w rynku) i – w znacznie mniejszym – europejscy. GM i Ford ogłosiły w br. 25-proc. redukcję lokalnej produkcji samochodów.

Problemy producentów samochodów odbijają się niekorzystnie na sytuacji wytwórców części i akcesoriów motoryzacyjnych, takich jak choćby Delphi.

Nieco lepiej od firm amerykańskich radzą sobie europejskie przedsiębiorstwa motoryzacyjne, specjalizujące się w produkcji samochodów średniej lub niższej klasy. W ciągu pierwszych 5 miesięcy br. sprzedaż wzrosła o 2,4 proc. Spadek zbytu w Wielkiej Brytanii, Francji i Hiszpanii

został zawiązką zrekompensowany wzrostem w Niemczech, Włoszech i krajach Beneluksu. Największym problemem europejskim producentom przysparza konkurencja ze strony przedsiębiorstw azjatyckich oraz stagnacja popytu.

Spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej (roczna łączna sprzedaż to ok. 3 mln samochodów) najszybciej rośnie zbytnych pojazdów w Rosji, Turcji, Rumunii i krajach bałtyckich, natomiast zmniejsza się w Czechach i Polsce.

W Japonii rynek samochodów jest stabilny (sprzedaż 4,7 mln szt.), natomiast w Korei Płd. – lekko rośnie (1,7 mln szt.). Produkcja w obydwu tych krajach zwiększyła się w br. o 4 proc.

Dużo wyższą dynamikę notuje się w innych krajach azjatyckich. Produkcja wzrosła tam w br. prawdopodobnie o ponad 20 proc. Oznacza to, że w tym regionie (bez Japonii i Korei Płd. produkcja samochodów przekroczy 10 mln szt. Odbiorcami są coraz bardziej chłonne rynki w Chinach, Indiach, Tajlandii, Indonezji, Malezji, Iranie.

Przemysł włókienniczy i tekstylny

Rating C i C-

Głównym graczem na międzynarodowym rynku wyrobów włókienniczych i tekstylnych są Chiny. W 2006 r. kraj ten jeszcze bardziej wzmocnił swoją pozycję jako dostawcy tych produktów na rynek światowy. Chiński eksport do krajów rozwiniętych zwiększył się szczególnie silnie po zniesieniu kwot ograniczających w poprzednich latach ten wywóz. Ich częściowe przywrócenie w Europie i USA nie powstrzymało tej tendencji w 2006 r.

Jednym ze skutków chińskiej ekspansji było m.in. zamknięcie tylko w ciągu jednego roku w USA ponad 30 przędzalni i zwolnienie ok. 40 tys. osób zatrudnionych w zakładach powiązanych z przemysłem włókienniczym. Podobnie dzieje się w przemyśle tekstylnym, nie tylko w USA, lecz również w Europie. Przewiduje się, że jeśli tendencja taka utrzyma się również w innych krajach rozwiniętych, wówczas już w 2010 r. co drugie ubranie znajdujące się w obrocie międzynarodowym będzie wyprodukowane w Chinach.

Drugim, po Chinach, beneficjentem liberalizacji międzynarodowego obrotu wyrobami włókienniczymi i tekstylnymi są Indie. W ciągu roku ich eksport do państw Unii Europejskiej zwiększył się aż o 30 proc.

Firmom włókienniczym i odzieżowym z państw rozwiniętych gospodarczo pozostaje w tej sytuacji szukanie nisz rynkowych, specjalizowanie się w produkcji wyrobów o wysokiej wartości dodanej oraz przenoszenie zakładów do państw o niższych kosztach produkcji.

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 kolejną rzeczą te ostatnie firmy są liderami rynku ubezpieczeń kredytów kupieckich. Do najważniejszych graczy na polskim rynku zaliczamy:

- **Coface** Austria Kreditversicherung AG Oddział w Polsce (Coface Poland),
- Towarzystwo Ubezpieczeń **Euler Hermes** SA,
- **Atradius** Credit Insurance N.V. SA Oddział w Polsce,
- **KUKE** SA w zakresie ubezpieczeń kredytów eksportowych wspomaganym przez Skarb Państwa.

Pierwsze trzy z nich należą do wielkich światowych grup ubezpieczeniowych specjalizujących się w asekuracji ryzyka kredytowego. 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 reguły te odbiegają od zasad, na których zbudowane są ubezpieczenia bardziej powszechne (np. od ognia i innych zdarzeń losowych). Przedstawmy zatem kanony 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 wspominalibyśmy o niej, 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 umowy, opracowany przez zakład ubezpie-

czeń, zawierający podstawowe uregulowania uzupełniane lub modyfikowane następnie 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. Składają się na nią:

- Ogólne Warunki Ubezpieczenia – opisujące podstawowe zasady ubezpieczenia,
- polisa (szczegółowa umowa ubezpieczenia) – zawierające szczegółowe reguły ubezpieczenia, takie jak np. wysokość składki, udziału własnego ubezpieczającego,
- decyzje o limitach kredytowych – określające wysokość limitu ubezpieczenia dla poszczególnych dłużników.

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 nieprowadzących 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 powiązаныmi 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 będziemy jeszcze mówić, 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 nie są obejmowane ochroną 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% należności**, tzn. odszkodowanie nie jest wypłacane w pełnej wysokości należności. W umowie ubezpieczenia zdefiniowany jest zakres ochrony ubezpieczeniowej, który najczęściej waha się w granicach 75-85%. Oznacza to, że jeżeli dłużnik nie zapłacił faktury o wartości 100 tys. zł, ubezpieczyciel wypłaci (gdy zaistnieje niewypłacalność dłużnika) kwotę 75-85 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. Do problematyki należności spornych jeszcze wrócimy, gdyż jest to, z punktu wi-

dzenia 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 nieregulowaniem 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 zaliczamy 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 (możemy 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. I tutaj stajemy przed jednym z głównych problemów związanych z ubezpieczaniem kredytów kupieckich – koniecznością 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, wywiadowanie 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, renegocjować 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 (pamiętajmy, że prawo do odszkodowania powstaje dopiero, gdy dłużnik stanie się niewypłacalny, a nie gdy należność nie została zapłacona w terminie). Do takich działań zaliczamy przede wszystkim próby polubownego odzyskania należności (monity, próby ugodowe), odebranie towarów jeszcze nie sprzedanych 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, tzn. 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 (przejęcie praw) następuje do kwoty wypłaconego odszkodowania. Biorąc pod uwagę fakt, że zakład ubezpieczeń partycypuje w części szkody, mamy zamiast jednego wierzyciela (sprzedający) – dwóch (sprzedający i zakład ubezpieczeń). Sposób dalszej windykacji należności zależy od ustaleń między stronami.

Dosyć powszechnie firmy ubezpieczeniowe 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; zwróćmy jednocześnie uwagę, że ograniczenie do 20-krotności składki oznacza, że dopiero przy szkodowości 2000% następuje zatrzymanie wypłat odszkodowań, podczas gdy szkodowość rzędu 100% 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.

Możemy 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 zawiera-

jące 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 podkreślmy, 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 wspomnieliśmy wyżej, 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, możemy 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 świadczą zatem:

- 1) ogłoszenie upadłości dłużnika,
- 2) oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu niewystarczającego majątku dłużnika,
- 3) zawarcie pozasądowej ugody między dłużnikiem a wierzycielami,
- 4) bezskuteczne zakończenie postępowania egzekucyjnego wobec dłużnika.

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

Ad 1)

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

Zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami mamy dwa rodzaje upadłości:

- upadłość z możliwością zawarcia układu, gdzie celem postępowania upadłościowego jest doprowadzenie do zawarcia układu między upadłym a wierzycielami oraz
- upadłość w celu likwidacji, 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, których tutaj nie będziemy jednak omawiać.

Datą wypadku ubezpieczeniowego, czyli dniem powstania uprawnienia do zgłoszenia szkody ubezpieczycielowi jest najczęściej data uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości.

Ad 2)

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 wprowadzie 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 przeznaczony 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.

Ad. 3)

W tym przypadku chodzi o **ugodę**, na podstawie której dłużnik i wierzyciele dochodzą do porozumienia co do umorzenia, rozłożenia na raty spłaty zobowiązań dłużnika oraz ewentualnie co do zabezpieczenia spłaty. Taka ugoda, możemy powiedzieć, 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 tutaj podkreślenia, że nie chodzi o ugodę zawieraną jedynie między dłużnikiem a ubezpieczającym dostawcą, a o ugodę „generalną” zawieraną między dłużnikiem a wszystkimi wierzycielami (niektóre warunki mówią większością wierzycieli). Datą zdarzenia ubezpieczeniowego jest zazwyczaj zawarcie ugody. Warto zasygnalizować również problem: co w takiej sytuacji jest ubezpieczoną szkodą dostawcy – wartość wierzycielności umorzonej, wartość całej należności czy wartość należności nieumorzonej? Do tej kwestii jeszcze wrócimy.

Ad 4)

Tzw. **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 znajdziemy 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.

Nas oczywiście najbardziej interesuje, w jaki sposób postępowanie naprawcze jest ujmowane w warunkach ubezpieczenia, a przede wszystkim – czy stanowi zdarzenie ubezpieczeniowe? Jak już to było zaznaczone, nie zawsze znajdziemy odpowiednie regulacje w warunkach ubezpieczenia. Jeżeli jest to regulowane (np. Coface), 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, powinniśmy ustalić, czy jeżeli jeden z nich skorzysta z procedury tzw. Chapter 11 (sądowe wstrzymanie płatności zobowiązań na określony czas), to będziemy mieli prawo 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 później).

W końcu możemy wskazać trzeci rodzaj wypadku ubezpieczeniowego tzw. **niewypłacalność faktyczną**, która oznacza zaistnienie innych zdarzeń (niedefiniowanych szczegółowo), które według oceny ubezpieczyciela świadczą 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 w tej części zdarzenia zaliczamy 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, NA KTÓRE WARTO ZWRÓCIĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ

Umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego są uważane za jedne z bardziej skomplikowanych nawet przez praktyków ubezpieczeniowych (np. brokerów). Dlatego też warto wskazać na te regulacje, które mają szczególne znaczenie dla ubezpieczającego dostawcy, a które niekoniecznie zawsze są przedmiotem analizy. O kilku z nich wspominaliśmy już wcześniej (zob. postępowanie naprawcze, niewypłacalność prawna w ubezpieczeniu kredytu eksportowego), inne przytoczymy w tej części.

Na pewno w pierwszej kolejności warto zwrócić uwagę na **definicję wypadku ubezpieczeniowego**. Istotne dla nas 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. Mówiliśmy o tym wcześniej, że takie postanowienie sądu powinno być traktowane jako potwierdzające niewypłacalność dłużnika, czyli należeć do katalogu wypadków ubezpieczeniowych.

W przypadku zdarzenia polegającego na zawarciu ugody 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 ugody dochodzi do umorzenia części wierzytelności ubezpieczonego dostawcy. Jak wspominaliśmy możliwe są w tej materii trzy rozwiązania prowadzące do zupełnie różnych efektów.

- po pierwsze – za szkodę może być uważana, w przypadku ugody, cała należność do 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 nieumorzoną 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 wystarcza 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 wyliczania 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 pomniejszać należności objęte ochroną, a przez to będzie różna wysokość szkody i odszkodowania.

Przypomnijmy, że zgodnie z art. 451 k.c. dłużnik może wskazać, który dług chce zaspokoić, ale wierzyciel i tak może zaliczyć wpłatę wpierw 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 zrozumieć. 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 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, nadwyżki należności ponad limit kredytowy nie będzie można już objąć 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 newralgicznych 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 k.c.), sankcjach za umyślne lub wynikające z rażącego niedbalstwa przyczynienie się do szkody (art. 827 k.c.). 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 możemy 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 wspomnieliśmy 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. Tutaj dochodzimy do drugiego etapu zawierania umowy ubezpieczenia – **określenia 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 ubezpieczenia 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 tu przede wszystkim o doświadczenia z tytułu współpracy, wartość sprzedaży do odbiorcy, stan należności (w tym należności przeterminowanych) indywidualne warunki kredytu, jeżeli odbiegają 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 niewyplącalności.

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. Pamiętajmy 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 do ubezpieczeniem), a powtórny kontakt z ubezpieczycielem pojawia się dopiero przy zgłoszeniu 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 obo-
wiązku opiera się zasada portfelowości ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Wykonanie tego
obowiązku zabezpieczane jest określonymi sankcjami. Jeżeli dostawca nawiązuje współpra-
cę 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 obejmo-
wana 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 kre-
dytowego, ustalonego przez zakład ubezpieczeń dla tego odbiorcy, w umowie może być
przewidziany (nie zawsze jest) obowiązek dostawcy **wnioskowania o podwyższenie limi-
tu kredytowego**. I znów mamy wniosek składany do zakładu ubezpieczeń. Tutaj zwróćmy
uwagę, że w przypadku, gdy ubezpieczyciel określił limit kredytowy na poziomie niższym
od wnioskowanego przez dostawcę, stan należności od samego początku będzie prawdopo-
dobnie 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.

Będziemy jeszcze mówić o **składce** i sposobach jej opłacania. Tutaj zasygnalizujemy, że w zwią-
zku ze składką ubezpieczający wykonuje następujące czynności w czasie trwania umowy:

- okresowe przekazywanie ubezpieczycielowi deklaracji dotyczącej podstawy nalicza-
nia składki (np. jeśli składka wyliczana jest na podstawie zadeklarowanej wartości sta-
nu należności od odbiorców),
- opłacanie składki, które jest również dokonywane okresowo (np. miesięcznie, kwarta-
talnie),
- 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 zda-
rzeniach świadczących o zwiększeniu ryzyka**. Stąd też obowiązki informacyjne ubezpie-
czającego regulowane w umowie ubezpieczenia.

Najczęściej spotykanym obowiązkiem jest tzw. zgłoszenie prawdopodobnej szkody (zagro-
żenia 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 możemy 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 (tutaj następuje 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 możemy zaliczyć np.:

- wstrzymanie sprzedaży w kredycie kupieckim w przypadku opóźnienia w zapłacie należności (nie zawsze taki obowiązek jest sformułowany),
- podejmowanie 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.

Zauważmy, 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 umowy 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 naszych 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. Widykator 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. Niebagatelną 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 niezgłoszenie szkody w terminie.

Jak widać, obsługa umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego to duża aktywność 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 fransyz integralnych są zazwyczaj niskie i nie mają większego praktycznego znaczenia – celem ich stosowania jest „obciążenie” 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.

Mówiąc o składce, powinniśmy mówić o trzech aspektach z nią związanych – **podstawie naliczania składki, stopie składki oraz sposobie opłacania składki**. Dopiero analiza rozwiązań na tych trzech płaszczyznach daje nam prawdziwy obraz kosztów składki. Często popełnianym błędem jest patrzeć wyłącznie na stopę składki, podczas gdy może się zdarzyć, że stopa składki 0,1% daje tak naprawdę wyższą składkę niż stopa 0,2%.

Najczęściej stosowana podstawa naliczania składki to **wartość sprzedaży z odroczoneym 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 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 więc 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% od stanu należności na koniec miesiąca da wyższą składkę niż 0,2% 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. Postarajmy się teraz je podsumować.

Oczywiście najważniejszą zaletą jest 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 możemy wskazać:

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

Ad 1)

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.

Ad 2)

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** jest 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 zakończona, 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.

Ad 3)

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, wywłaszczenie, 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.

Ad 4)

W przypadku ubezpieczeń kredytów eksportowych zasadnicze znaczenie mają postanowienia dotyczące sposobu wyznaczenia **kursu waluty**, według którego ma nastąpić wypłata odszkodowania. Pamiętajmy 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.

Ad 5)

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).

Ad 6)

Prywatne firmy ubezpieczeniowe nie oferują pełnego pokrycia ryzyka 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 mamy **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 (KUKE). KUKE 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 KUKE 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).

Reasumując, można powiedzieć, że w zależności od kraju, do którego realizowana jest sprzedaż eksportowa, jak też w zależności od długości transakcji kredytowej, eksporter może korzystać z oferty firm komercyjnych albo też z systemu wspomaganie eksportu przez Skarb Państwa. Jak wspomnieliśmy wcześniej 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. Postaramy 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, my przedstawimy ją w skrócie, skupiając się na praktycznych problemach.

Zacznijmy od uwag dotyczących treści zawieranych umów.

Niewątpliwie rzeczą podstawową jest sporządzenie umowy **na piśmie**, aby nie było następnie wątpliwości co do jej treści. Przypomnijmy, że umowy obejmujące rozporządzenie prawem, lub z których wynika zobowiązanie przekraczające 2000 zł, powinny być sporządzone na piśmie dla celów dowodowych (art. 75 § 1 k.c.). 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.

Konstruując **treść umowy sprzedaży** warto szczególnie zwrócić uwagę na następujące uregulowania:

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

Naszym celem jest, aby nie było żadnych wątpliwości co do praw i obowiązków stron, czyli podstaw do ewentualnych sporów.

Ad 1)

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 załadowania – koszty przewozu do stacji załadunku oraz koszty załadunku na wagon kolejowy ponosi sprzedawca, dalsze koszty kupujący; w momencie załadowania 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 sprzedający, z wyjątkiem kosztów wyładowania, 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.

Ad 2)

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). Warto tutaj 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.

Ad 3)

W celu zapewnienia sobie swobody postępowania i uniknięcia zarzutów o przyczynienie się do szkody istotne jest 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.

Ad 4)

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 (najczęściej 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.

Ad 5)

O kodeksowych zasadach **zaliczania płatności** mówiliśmy już wcześniej (zob. Ubezpieczenie należności). Tutaj dodajmy, 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 warto je uregulować w umowie sprzedaży. Pamiętajmy, że kodeks cywilny dopuszcza swobodne umowne uregulowanie tej kwestii, bo tylko w braku takich uregulowań zastosowanie znajdą przepisy kodeksowe.

Ad 6)

Z kolei klauzula **zastrzegająca prawo własności rzeczy sprzedanej do czasu uiszczenia ceny** w pewnych okolicznościach może stanowić zabezpieczenie dla dostawcy. Powiemy o tym jeszcze, omawiając prawne zabezpieczenia należności (zob. następną część poradnika).

Ad 7)

Zgodnie z zasadami ogólnymi wierzyciel może dokonać **przelewu wierzytelności** bez zgody dłużnika, chyba że sprzeciwia się to zapisowi w 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.

Ad 8)

Pod pojęciem zasad **rozwiązywania sporów** rozumiemy 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 moż-

liwe, ale i w takich przypadkach należałoby unikać skomplikowanych rozwiązań, np. ustaleń, 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.

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, że jednym z podstawowych obowiązków jest sprawdzenie, czy osoby podpisujące umowę sprzedaży ze strony kupującego są **właściwie umocowane**. Przypomnijmy podstawowe zasady reprezentacji przedsiębiorstw, ich poszczególnych form 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 nieprzekraczające 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.

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 **prokurenta** 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 będziemy tutaj szczegółowo analizować wszystkich rodzajów zabezpieczeń. Skupimy się raczej na krótkim opisie zabezpieczeń częściej przyjmowanych przez sprzedających w kredycie kupieckim. Zwrócimy też uwagę na neuralgiczne 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.

Interesujące nas zabezpieczenia osobiste to:

- 1) weksel,
- 2) poręczenie wekslowe,
- 3) poręczenie cywilne,
- 4) dobrowolne poddanie się egzekucji,
- 5) przelew wierzytelności.

Ad 1)

Mamy dwa podstawowe rodzaje weksli – weksel własny oraz weksel trasowany. Weksel własny to papier wartościowy, sporządzony w formie ściśle określonej przepisami prawa wekslowego, 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 spotykamy się z szeregiem specyficznych pojęć. Do najważniejszych zaliczamy:

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

Praktycznie główną zaletą weksla 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 zasądzającego 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 weksla, a mianowicie o możliwości **dyskonta weksla**. Chodzi tutaj o opcję odsprzedania weksla bankowi (innemu podmiotowi), który dostarcza posiadaczowi weksla środki pieniężne, a sam zajmuje się następnie odzyskaniem pieniędzy od wystawcy weksla. Z praktycznego punktu widzenia nie jest to popularna usługa bankowa. Warto też pamiętać, że dyskonto (odsprzedaż) weksla jest najczęściej transakcją warunkową – jeżeli nabywca weksla 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 weksla.

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

- **weksel pełny** (płatniczy) – wypełniony weksel podpisany przez odbiorcę (wystawcę weksla), w którym określone są wszystkie elementy, tzn. suma wekslowa (kwota, którą ma zapłacić odbiorca za dostawę), termin płatności weksla przypadający na koniec uzgodnionego okresu odroczenia płatności, miejsce płatności, no i oczywiście podpis wystawcy weksla; 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 weksla); taki weksel jest wypełniany przez dostawcę w przypadku powstania należności przeterminowanych w stosunku do odbiorcy; do weksla in blanco dołączana jest tzw. umowa (deklaracja) wekslowa, która określa warunki wypełnienia weksla przez dostawcę; wypełniony weksel jest przedstawiany do zapłaty odbiorcy, a w razie jej braku jest podstawą wszczęcia postępowania nakazowego.

Z punktu widzenia interesu przyjmującego weksel dostawcy bardzo istotne jest **właściwe podpisanie weksla przez odbiorcę**. Możemy tutaj podać 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 szczególne do podpisania weksla; pełnomocnik musi wskazać, że podpisuje się jako pełnomocnik.

Z innych ważkich kwestii wspomnijmy 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 wspólników, 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.

Dodajmy, że z punktu widzenia umowy ubezpieczenia przedstawienie przez odbiorcę weksla płatniczego nie jest traktowane jako dokonanie zapłaty za dostawę.

Ad 2)

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

Zwróćmy uwagę, że:

- podpis poręczyciela musi być złożony na wekslu – na przedniej stronie weksla wystarczy sam podpis, na odwrotnej stronie weksla musi się pojawić dodatkowo oświadczenie „poręczam”, „aval”, „poręczam za wystawcę”;
- poręczyciel odpowiada samoistnie, tzn. odpowiada, nawet jeżeli brak odpowiedzialności wystawcy weksla; 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 weksla (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.

Ad 3)

Przez umowę **poręczenia cywilnego** 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.

Ad 4)

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 sąsządząją-

cego 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, którego spełnienie jest zabezpieczone dobrowolnym poddaniem się egzekucji.

Ad 5)

Przelew wierzytelności (cesja) polega na przeniesieniu wierzytelności przysługującej odbiorcy na dostawcę. Warto pamiętać, że:

- przelew wierzytelności jest uregulowany w kodeksie cywilnym w art. 509–516,
- odbiorca może dokonać przelewu 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 przelewana 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.

Wśród zabezpieczeń rzeczowych krótko scharakteryzujemy:

- 1) zastrzeżenie prawa własności rzeczy sprzedanej,
- 2) zastaw rejestrowy,
- 3) hipotekę.

Ad 1)

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 nieuiszczenia 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 nieuiszczenia 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 sprzedaje 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 nie zapłacono jeszcze za nią), 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.

Ad 2)

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,
- 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,
- o 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 wierzytelnościami z wyjątkiem kosztów egzekucyjnych, alimentów, należności za pracę, odszkodowań; Skarb Państwa może się zaspokoić przed wierzycielem jedynie, jeżeli ustawowe prawo zastawu zostało ujawnione w rejestrze zastawów skarbowych przed ustanowieniem zastawu rejestrowego na rzecz wierzyciela,
- umowa zastawnicza może przewidywać inny sposób zaspokojenia wierzyciela, tzn. przez przejście na własność przedmiotu zastawu lub jego sprzedaż (muszą być spełnione określone warunki).

Ad 3)

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). Podstawowe kwestie, na które warto zwrócić uwagę:

- hipotekę regulują przepisy Ustawy z 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece,
- przedmiotem hipoteki 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) o ustanowieniu hipoteki, 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 (kilka miesięcy),
- mamy 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 1 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. SPECYFICZNE ZABEZPIECZENIA 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, otrzymujemy propozycję listu od firmy matki tego kontrahenta, szumnie nazywanego „listem gwarancyjnym”. W liście tym znajdujemy 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 znajdą 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 nami). Po drugie, najlepiej, jeśli to zobowiązanie będzie wzmocnione klauzulami o jego bezwarunkowości oraz nieodwołalności (idealnie, żeby jeszcze znalazło się stwierdzenie, że firma matka ureguje 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 wierzytelności do kontrahenta zagranicznego,
- uzależnienie wypłaty od potwierdzenia przez wyrok sądowy lub orzeczenie arbitrażu istnienia i wysokości wierzytelności albo od uznania tej wierzytelności przez kontrahenta zagranicznego,
- wprowadzenie możliwości odwołania gwarancji przez wystawcę.

Ogólnie warto mieć z góry przygotowaną treść listu gwarancyjnego (w różnych językach), wtedy to my możemy 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 poczyńmy jeszcze dwie uwagi:

- w kontraktach z podmiotami zagranicznymi z niektórych krajów z większym powodzeniem można stosować opisaną wyżej klauzulę zastrzegającą prawo własności rze-

- czy 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., stąd uregulowania dotyczące obrotu wekslowego są podobne.

7. FAKTORING – BEZPIECZEŃSTWO I FINANSOWANIE

7.1. DEFINICJA USŁUGI FAKTORINGU

W praktyce obrotu gospodarczego wzrost wolumenu sprzedaży jest spowolniany przez lukę finansową wywołaną udzieleniem kredytu kupieckiego. Przedsiębiorca, który musi czekać na zapłatę od kontrahenta, jest zmuszony do poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania bieżącej działalności. W tej sytuacji wzrasta rola alternatywnych do kredytu form finansowania zewnętrznego. Na rynku usług finansowych można wybrać leasing, fundusze pomocowe, emisje krótkoterminowych papierów dłużnych, faktoring lub pożyczki z sektora pozabankowego.

Jedną z najmłodszych spośród wymienionych powyżej usług finansowych w Polsce jest faktoring. Pierwszą ofertę faktoringu w Polsce przygotował w 1990 roku Bank Gospodarstwa Krajowego¹. Prawdziwy boom nastąpił w połowie lat dziewięćdziesiątych. Od tego czasu faktoring staje coraz bardziej popularnym źródłem zewnętrznego finansowania.

Usługa faktoringu jest nabyciem przez faktora (instytucja finansowa) bezspornej krótkoterminowej, pieniężnej wierzytelności handlowej od faktora (dostawca) przed terminem jej płatności bez przejścia ryzyka wypłacalności dłużnika lub z przejściem takiego ryzyka.²

Analizując usługę od strony funkcjonalnej (bliższa przedsiębiorcy), faktoring to:

- 1) finansowanie, czyli nabycie wierzytelności od dostawcy z natychmiastową wypłatą ceny lub jej części (zaliczkowanie),
- 2) rozliczanie nabytych wierzytelności,
- 3) inkaso wszelkich należności od kontrahentów (dłużników wierzytelności) objętych umową,
- 4) przejście ryzyka niewypłacalności kontrahentów.

Przedsiębiorca, korzystając z usługi faktoringowej, ma zapewnione płynne finansowanie dostaw do swoich odbiorców – nie czeka na termin płatności, jaki jest ustalony na fakturze. Przekazuje do zewnętrznej, wyspecjalizowanej firmy funkcje zarządzania wierzytelnością, pozbywając się dodatkowej pracochłonności. Faktor, korzystając ze swojego doświadczenia oraz specjalistycznego oprogramowania IT, jest w stanie znacznie zdyscyplinować niesolidnych dłużników. W zależności od konstrukcji umowy – dostawca może także przenieść na faktora ryzyko wypłacalności dłużnika, dzięki czemu wykorzystuje możliwość uniknięcia problemów z ewentualnym bankrutem lub problemami płatniczymi kontrahentów.

¹ K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii i w praktyce*, Wydawnictwo BART, Warszawa 1996, s. 39.

² I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Twigger S.A., Warszawa 1998, s. 89.

7.2. ASPEKTY PRAWNE UMOWY FAKTORINGOWEJ

Faktoring jest umową nienazwaną, której podstawy oparte są na przepisach art. 509-516 kodeksu cywilnego, dotyczących cesji wierzytelności (nie należy jednak na tej podstawie utożsamiać jej z klasyczną umową przelewu wierzytelności). Poza cesją wierzytelności usługa faktoringowa zobowiązuje faktora do świadczenia określonego zestawu czynności, w szczególności związanych z zarządzaniem wierzytelnościami.

Prawo bankowego z dnia 29 sierpnia 1997 r. nie określa faktoringu jako czynności bankowej, stąd na prowadzenie działalności faktoringowej i świadczenie usług z nią związanych nie wymagane jest uzyskanie zezwolenia Prezesa Narodowego Banku Polskiego. 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 odpowiednim systemem IT, zapewniającym sprawną i bezpieczną obsługę transakcji faktoringowych.

7.3. KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z USŁUGI FAKTORINGOWEJ

Zgodnie z przedstawioną powyżej definicją, jak również w nawiązaniu do konwencji ottawskiej produkt faktoringowy spełnia cztery podstawowe funkcje:

1. **finansowanie** – dostawca bardzo często szuka możliwości upłynnienia „zamrożonych” środków pieniężnych w należnościach. Kredyt kupiecki stał się w Polsce standardem, co więcej, analizując terminy płatności w krajach zachodnich, należy oczekiwać ich wydłużania. Dążąc do zapewnienia stałego rozwoju firmy, dostawca powinien oferować swoim klientom wydłużone terminy płatności oraz korzystając z usługi faktoringowej wręcz natychmiast je upłynniając nie czekając na termin płatności; Finansowanie w usłudze faktoringowej pozwala w elastyczny sposób zarządzać płynnością finansową przedsiębiorstwa. Wartość finansowania jest zawsze dostosowana do potrzeb dostawcy, a jej wartość rośnie w raz ze wzrostem przedsiębiorstwa;
2. **rozliczanie nabytych wierzytelności** – dzięki usłudze faktoringowej dostawca jest w stanie pozbyć się dodatkowych czynności związanych z ewidencjonowaniem i analizowaniem terminowości płatności swoich odbiorców. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom faktor udostępnia swoim klientom narzędzia informatyczne, które zapewniają stały dostęp do aktualnych informacji o należnościach klienta;
3. **inkaso nabytych wierzytelności** – to kolejne czynności, które powinien wykonywać każdy przedsiębiorca, codzienne telefony do opóźniających się dłużników, wezwania do zapłaty faktur, wezwania do zapłaty odsetek. Przy obecnym spiętrzeniu obowiązków powyższe czynności bardzo często nie są wykonywane terminowo i systematycznie. Często także wręcz niestosownie wydaje się upominanie o niewielkie płatności, kiedy trwają negocjacje nt. kolejnych dużych kontraktów. Skorzystanie z usługi faktoringowej jest w stanie wyzwolić nas z tych obowiązków. Faktor posiada doświadczona

grupę pracowników oraz narzędzia informatyczne, dzięki którym jest w stanie wykonać czynności inkasa w sposób bardziej efektywny i tańszy;

4. **przejęcie ryzyka niewypłacalności** – del credere (inaczej: funkcja gwarancyjna), polegające na przejęciu przez faktora ryzyka wypłacalności kontrahenta. Zdarza się, że jesteśmy zaskakiwani nagłym bankrutem naszego klienta. Podobnie jak majątek trwały czy zapasy, należności są bardzo ważnym składnikiem aktywów, który należy zabezpieczyć. Skorzystanie z usługi przejęcia ryzyka wypłacalności kontrahentów pozwala w pełni zabezpieczyć przedsiębiorcę przed skutkami ewentualnego bankructwa lub przewlekłych opóźnień. Opisywana funkcja jest szczególnie istotna w transakcjach zagranicznych, gdzie wiedza o sytuacji finansowej odbiorców, zwyczajnie płatnicze lub uwarunkowania kulturowe są dla polskich przedsiębiorców mniej znane.

7.4. RODZAJE PRODUKTÓW FAKTORINGOWYCH

Stosując najbardziej istotne kryteria usługa przyjmuje następujące formy:

- kryterium umiejscowienia ryzyka niewypłacalności – faktoring niepełny (zwany również niewłaściwym lub z regresem) i pełny (zwany również właściwym, bez regresu),
- kryterium rynku docelowego - faktoring w obrocie krajowym i zagranicznym,
- kryterium powiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej – faktoring jawny (otwarty) lub tajny,
- kryterium momentu otrzymywania zapłaty za sprzedaną wierzytelność – faktoring wymagalnościowy i faktoring zaliczkowy.

Uwzględniając najistotniejsze spośród wymienionych – kryterium ulokowania ryzyka transakcji – faktoring przyjmuje postać:

- **faktoringu niepełnego** – w ramach usługi faktorant korzysta z finansowania. Faktor zarządza wierzytelnością, lecz nie przejmuje ryzyka niewypłacalności dłużnika i nie podejmuje się automatycznego windykowania niezapłaconej należności. Opcjonalnie usługa może być poszerzona o pakiet windykacji. Faktoring niepełny jest najbardziej popularną usługą na polskim rynku faktoringu.
- **faktoringu pełnego** – faktorant korzysta z finansowania, faktor zarządza wierzytelnością i przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika. W przypadku braku zapłaty od kontrahenta, faktor po umówionym okresie (tolerowany okres opóźnienia) nie dochodzi należności od dostawcy lecz windykuje należność od kontrahenta. Usługa jest świadczona w Polsce w stosunkowo wąskim zakresie. Obecnie następuje jej dynamiczny rozwój, szczególnie w zakresie transakcji zagranicznych.

Przyjmując za podstawę kategoryzacji kierunek obrotu towarowego rozróżniamy **faktoring krajowy** lub **faktoring zagraniczny**. Obydwie formy usługi są zbudowane na zasadzie faktoringu pełnego bądź niepełnego. Kolejne dwie formy usługi wyodrębnione na podstawie kryterium powiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej to **faktoring tajny** bądź **faktoring jawny**. Obydwie formy usługi różnią się od siebie tym, że kontrahent *jest* bądź *nie jest* powiadomiony o fakcie objęcia umowa faktoringową należnych od niego wierzytelności. W przypadku *faktoringu tajnego* kontrahent jest informowany jedynie o zmianie numeru konta, na które winien wnieść zapłatę należną faktorantowi.

Ostatnim kryterium 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**.

Faktoring wymagalnościowy. Faktor dokonuje płatności na rzecz faktoranta z tytułu wierzytelności dopiero w terminie płatności przez dłużnika lub w ustalonym okresie po terminie płatności. Istotą tej formy jest fakt, iż faktorantowi nie zależy na funkcji finansowania, a jedynie na otrzymaniu zapłaty w dokładnie określonym przyszłym czasie. Usługa jest przeznaczona dla przedsiębiorstw dysponującym odpowiednimi zasobami finansowymi, które nie muszą korzystać z funkcji finansowania, chcą zaś skorzystać z funkcji przejęcia przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika oraz przekazać czynności związane z zarządzaniem wierzytelnościami i inkasem do zewnętrznej, wyspecjalizowanej firmy.

Faktoring zaliczkowy. Polega na zaliczkowym finansowaniu wierzytelności z przyszłym terminem zapłaty. Wypłata zaliczki następuje nie później niż 2 dni po otrzymaniu kopii faktury przez faktora.

Przedstawione powyżej formy usługi faktoringowej pozwalają również przypisać konkretne cechy użytkowe poszczególnych form tej złożonej usługi. W praktyce usługa jest kompletowana w pakiet odpowiadający potrzebom klienta. Istotną rolę w doborze formy i rodzaju usługi odgrywa jakość wierzytelności. Faktoring jest usługą łączącą łańcuch funkcji – jest np. usługą faktoringu jawnego, krajowego, bez regresu. Klient wybierając produkt chce mieć świadczoną usługę, która skutecznie rozwiąże problemy wynikające z udzielonego kredytu kupieckiego.

7.5. KIEDY NALEŻY KORZYSTAĆ Z PRODUKTÓW FAKTORINGOWYCH

Wskazane jest korzystanie z faktoringu wtedy, kiedy pojawia się zagrożenie płynności finansowej firmy, kiedy gotówka jest zamrożona w fakturach niezapłaconych przez odbiorców a odroczone terminy zapłaty komplikują zarządzanie finansami firmy. Także wtedy, kiedy pozyskanie środków z innych, zewnętrznych źródeł finansowania jest niemożliwe bądź poważnie utrudnione.

Faktor w ramach umowy nabywa i będzie nabywał bieżące, nie przeterminowane wierzytelności handlowe o terminie zapłaty nawet do 180 dni. W miarę spłacania wierzytelności przez kontrahentów klient może przedstawiać do wykupu kolejne wierzytelności należne od kontrahentów objętych umową.

Korzystając z faktoringu klient odzyskuje czas dotychczas poświęcony na kontrolę stanu należności, faktur i dokumentów sprzedaży, przelewów bankowych oraz ściganie dłużników. 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.

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 bezpośrednie 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 właśnie 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 wydobyć”, 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 niepomiaralnie 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 uzmysłować, 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 odstępstwa 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 ODZYSKIWANIA NALEŻNOŚCI

8.3.1. SAMODZIELNIE CZY Z FACHOWCEM?

Są firmy, które w ogóle nie korzystają z usług zewnętrznych przedsiębiorstw windykacyjnych – głównym 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 stanowczą i zdecydowaną windykacją zewnętrzną, odzyskiwaniem takiego długu zajmuje się własna komórka. Własnymi siłami dokonuje się niekiedy windykacji tzw. łatwych należności, zaś sprawy skomplikowane 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 dynamicznie rozwijających się, których obroty – a zatem i kontakty z kontrahentami – rosną skokowo, decyduje się powierzyć firmie zewnętrznej całość spraw związanych nie tylko z windykacją 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 – ograniczenie ryzyka ekonomicznego, szczególnie w obszarach wymagających inwestycji takich jak utrzymywanie własnych działów windykacji, zakup kosztownych technologii teleinformatycznych 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 zewnętrznym, 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 pozastatutowej, jaką jest windykacja długów. Jeśli się weźmie pod uwagę, że własna komórka windykacyjna wymaga zatrudnienia pracownika lub kilku pracowników (wynagrodzenia, inne świadczenia), stworzenia zaplecza technicznego (meble biurowe, telekomunikacja, komputer, 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 działania, 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 informacji o dłużniku – także zagranicznym, znacznie obszerniejszej, systematycznie gromadzonej bazy danych o podmiotach gospodarczych, aż po większe instrumentarium technik windykacyjnych.

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

Dla wielu firm takim negatywem korzystania z wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa windykacyjnego 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, jaka 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 „przeciekami” 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. 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 impulsywna, nawet jeśli zawarta umowa dotyczyć ma 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:

1. 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 oferowanie przez firmę windykacyjną dochodzenia należności na drodze sądowej i ewentualne nadzorowanie egzekucji komorniczej, a także reprezentowanie wierzyciela w postępowaniu układowym lub upadłościowym kontrahenta. Dużym atutem firmy windykacyjnej jest własna kancelaria prawna. Wiele firm korzysta jednak z usług zewnętrznych kancelarii.

2. 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.

3. 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 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 biznesowe.

4. Terytorialny zasięg jej działania

Dla skuteczności windykacji długu ma znaczenie fakt, czy firma podejmująca się odzyskania należności działa na terenie danego województwa lub regionu, czy też całego kraju. Nie ma to większego znaczenia, jeśli dłużnik i wierzyciel działają na tym samym terenie, może być natomiast istotne, gdy dłużnik ma siedzibę w odległej miejscowości, a windykator działa jedynie na skalę lokalną.

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 – bowiem powinni oni wybierać firmy działające nie tylko na terenie Polski, ale windykujące należności z krajów całego świata.

5. 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 – choć stało się to stosunkowo niedawno – minęły już czasy, gdy windykator utożsamiany był z mocno umięśnionym osobnikiem, którego najważniejszym elementem przekonywania dłużnika do zwrotu zaległych płatności był kij bejsbolowy. Choć jeszcze teraz przedsiębiorcy sygnalizują przypadki brutalnego zastraszania, to jednak zdarzają się one coraz rzadziej.

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.

6. 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 o efektach. Ważny jest zatem 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 z klientem, a więc na czas przekazywania zwindykowanych kwot na rachunek bankowy wierzyciela, a także zasady przechowywania kwot zwindykowanych na odrębnym rachunku bankowym.

7. 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.

8. Doświadczenie na rynku zarządzania i windykacji wierzytelności

Firma windykacyjna z krótkim stażem nie musi oznaczać złego partnera biznesowego, ale jest oczywiste, że w tej branży zebrane na rynku doświadczenie ma olbrzymie znaczenie. Prekursorzy rynku wyznaczali i doskonalili schematy działania, co ściśle związane było ze skutecznością windykacji – dlatego warto sprawdzić, od kiedy działa dana firma windykacyjna.

9. Skuteczność działania

Jest to czynniki 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. Coraz więcej firm oferuje dostęp on-line do systemów operacyjnych. Klient może tam znaleźć informacje o wszystkich kontaktach pomiędzy firmą windykacyjną a dłużnikiem. 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. Przedmiotem monitoringu są najczęściej duże pakiety faktur. Klient może zdecydować się na monitoring pełny – obejmujący wszystkie przysługujące mu wierzytelności, bądź wybrać opcję monitoringu niepełnego – selekcionując 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. 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 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 potwierdzane 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 odczuwają korzyści z wprowadzenia monitoringu swoich należności 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 trudno ściągalnych 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.

Tym samym nie można rezygnować z przeprowadzania oceny sytuacji kontrahenta, zarówno przed zawarciem kontraktu, jak i 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 wcześniej 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.

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. Niczego nie pozostawia się przypadkowi, nie działa się według zasady, że „może coś skapnie”. 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, faxu, 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 zawęży to pole działania i negocjacji. Jeśli na przykład w pierwszym wezwaniu używa się argumentu, iż w przypadku braku zapłaty w ciągu trzech dni sprawa zostanie 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 przejęcia przez windykatora sprawy otrzymuje wezwanie do zapłaty faxem 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 profesjonalną 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 dopasowanie 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 timbre 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 przedsądowe postępowanie polubowne 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.

Powiadamianie 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 monitoro-

wania 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 pozwы 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 bezspornosc 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 pozwы 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, np. w formie ugody pozasądowej zawartej z dłużnikiem.

Ugoda 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, do chwili wydania orzeczenia, 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 sądowe, 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 jest 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 uiszczonego 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 powszechnie obowiązującego prawa. 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 wdaniem 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 PRZEDAWNIEŃ

Przed skierowaniem sprawy na drogę sądową należy sprawdzić, czy należność nie uległa przedawnieniu. Roszczenia 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, dłużnik może uchylić się od zaspokojenia roszczenia. 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

Windykacja należności w dużej mierze zależy od przygotowania umowy z dłużnikiem i jej wykonania. Polega to np. na prawidłowym ustaleniu formy prawnej kontrahenta/dłużnika, prawidłowym podpisaniu umowy, prawidłowym gromadzeniu dokumentacji potwierdzającej roszczenie, a więc faktur, upoważnień do wystawiania faktur, potwierzeń dostawy/odbioru towaru. Przy braku tych dokumentów droga sądowa w trybie nakazowym bądź upominawczym staje się w praktyce niemożliwa.

Najczęstsze błędy popełniane przez przedsiębiorców to niesprawdzenie formy prawnej kontrahenta lub dokumentów rejestracyjnych potwierdzających sposób reprezentacji kontrahenta, zawieranie umów w nieodpowiedniej formie przewidzianej przepisami, zawieranie umowy w formie ramowej bez uszczegółowienia sposobu i trybu dalszej współpracy, brak ustanowienia sankcji za niewykonanie zobowiązań lub brak ustanowienia zabezpieczeń, w tym także na wypadek ogłoszenia upadłości kontrahenta, a także błędne ustanowienie zabezpieczeń ze względu na braki formalne, błędny wybór zabezpieczeń ze względu na zamierzony cel, korzystanie ze wzorów umów bez merytorycznego sprawdzenia poszczególnych ich zapisów oraz niekorzystny wybór prawa właściwego i sądu.

Częstym błędem przedsiębiorców jest lekceważenie potwierdzenia w formie pisemnej ustaleń ze swoimi partnerami handlowymi. Wiele ustaleń jest zawieranych w formie ustnej, co przy braku realizacji umowy ze strony kontrahenta najczęściej powoduje, że wierzyciel ma trudności z udowodnieniem i wyegzekwowaniem roszczenia.

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. Potwierdzenie odbioru towaru, na przykład dokument W-Z, ma zatem procesowo ogromne znaczenie.

Jedną z poważnych kwestii przy prowadzeniu działalności handlowej jest prawidłowe ustalenie formy prawnej dłużnika. Wiąże się z tym także sprawdzenie sposobu reprezentacji kontrahenta. Oba te zagadnienia wpływają na pozycję procesową sprzedawcy. W interesie wierzyciela jest, aby wszystkie dokumenty zostały przez dłużnika lub jego przedstawiciela prawidłowo i czytelnie podpisane. W przyszłości pozwala to ograniczyć możliwość składania przez dłużnika zarzutów. Inną przesłanką uzyskania nakazu zapłaty jest posiadanie przez wierzyciela wysłanego do dłużnika wezwania do zapłaty i pisemnego oświadczenia dłużnika o uznaniu długu.

Częstym błędem przedsiębiorców jest mylenie form prawnych swoich kontrahentów i błędne umieszczanie tych danych na fakturach. W przypadku uznania długu należy sprawdzić, czy podpisał 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.

Ponadto podpisywanie porozumień przez osoby do tego nieupoważnione bądź długie prowadzenie negocjacji z dłużnikiem może w konsekwencji doprowadzić do przedawnienia roszczenia. W takiej sytuacji, gdy wierzyciel skieruje pozew do sądu, dłużnik może podnieść zarzut przedawnienia i uchylić się od zapłaty bądź innego świadczenia.

W związku z powyższym każdy przedsiębiorca przy prowadzeniu interesów powinien zwrócić uwagę na dokumenty potwierdzające fakt zawarcia umowy, identyfikację prawną kontrahenta oraz fakt wykonania umowy. W przeciwnym razie udowadnianie tych faktów w procesie sądowym może pochłonąć dużo czasu i pieniędzy.

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 (k.p.c.) 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 wysyłaniu 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 (np. z umowy sprzedaży). Należy jednakże pamiętać, iż nie można zmienić tzw. właściwości wyłącznej.

Trzeba brać także pod uwagę miejsce położenia sądu. Wydziały gospodarcze sądów rejonowych w dużych miastach, gdzie koncentruje się przemysł i związane z nim usługi, z reguły są bardziej obciążone niż sądy ulokowane w mniejszych ośrodkach.

Może także zaistnieć taka sytuacja, że dłużnik zaprzestał 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 10 000 zł, pozew, odpowiedź na pozew, sprzeciw od wyroku zaocznego i pisma zawierające wnioski dowodowe powinny być sporządzane na urzędowych formularzach.

Wpis sądowy. Przy skierowaniu pozwu do sądu nie można zapomnieć o uiszczeniu wpisu sądowego. Po wejściu w życie ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych w marcu 2006 r., istnieje obowiązek dołączenia do pozwu dowodu uiszczenia opłaty sądowej lub dołączenia znaków opłaty sądowej. Następstwa prawne nie uiszczenia opłaty są o tyle groźne, że zwrócony pozew nie wywołuje skutków prawnych, co w praktyce może doprowadzić na przykład do przedawnienia roszczenia.

8.7.5. POSTĘPOWANIE NAKAZOWE

Jeżeli dłużnik nie uiszcza 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 stosunkowo 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 jednak wygląda sytuacja, gdy sąd wyda nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym. W takiej sytuacji, gdy dłużnik w ciągu 14 dni złoży sprzeciw od wyroku, to na wierzycielu ciąży obowiązek opłacenia tego sprzeciwu.

Oczywiście, 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 niezapłaconym z powodu braku środków na rachunku bankowym oraz wekslem.

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

Nowelizacja k.p.c. wprowadziła, oprócz wymienionej wyżej instytucji, także szereg korzystnych dla wierzycieli zmian w sposobach egzekucji należności oraz nowe uprawnienia wierzyci-

cieli. 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, umożliwiającą skierowanie sprawy na drogę postępowania nakazowego i informację o kosztach oraz wzór pełnomocnictwa;
- weryfikuje od strony formalno-prawnej 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 przekaże sprawę z postępowania nakazowego do postępowania zwykłego lub po wydaniu nakazu zapłaty dłużnik wnieśli zarzuty od nakazu zapłaty, windykacja może być prowadzona na zlecenie w trybie sądowego postępowania zwykłego.

Natomiast postępowanie egzekucyjne 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 odzyskanie 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?

Przy podejmowaniu współpracy z kontrahentami zagranicznymi każdy polski przedsiębiorca powinien przede wszystkim wyzbycić 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 zasadniczych różnic, które wpływają na sposób prowadzenia postępowania służącego odzyskaniu należności.

Wydawać by się mogło, że problemy zatorów płatniczych i windykacji wierzytelności, występują tylko w naszym kraju. To nieprawda. Rozwinięte gospodarki borykają się z podobnymi problemami. Z punktu widzenia polskiego podmiotu gospodarczego jest to o tyle istotne, że przecież każdy eksporter przynajmniej raz w swojej działalności natknął się na nierzetelnego kontrahenta zagranicznego.

Spośród wielu metod odzyskiwania należności od odbiorców zagranicznych, najczęściej stosowaną, a zarazem 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 pomóc 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 wykonalnego 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 o 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 prawnicza. 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. Wniesienie przez dłużnika zarzutu wobec wezwania powoduje skierowanie sprawy do rozpatrzenia w postępowaniu zwykłym. W sytuacji, gdy kwota roszczenia przekracza 900 euro, dłużnik zobowiązany jest do wyznaczenia reprezentanta (prawnika). Jeżeli zaś dłużnik nie wnieśli zarzutu w terminie do 20 dni, sąd wydaje postanowienie o egzekucji, które jest jednocześnie tytułem egzekucyjnym.

Włochy i Francja. 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 wnieśli 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.

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 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. Jednak zarezerwowanie możliwości występowania przed sądem tylko dla kancelarii prawnych nierzadko powoduje wiele ograniczeń, a czasem wręcz hamuje proces realizacji wierzytelności.

8.8.3. WE WŁASNYM ZAKRESIE CZY Z POMOCĄ?

Nierzetelni zagraniczni odbiorcy wymagają specjalnej „obsługi”. W sytuacji, gdy dostawca próbuje samodzielnie skłonić zagranicznego dłużnika do zapłaty, bardzo często wpada w pułapkę coraz większych kosztów. A przecież wielokrotne 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.

Skuteczność samodzielnego dochodzenia należności zależy między innymi także od tego, z jakim odbiorcami dostawca ma do czynienia. Duże znaczenie ma wielkość firmy, jej pozycja na rynku, a często także „zwyczaje płatnicze” obowiązujące w danym państwie. Ważne są wówczas techniki wykorzystywane w procesie negocjacji, argumenty oraz doświadczenie, którym z reguły nie dysponują pracownicy działów finansowych poszczególnych firm, działających dotychczas wyłącznie w Polsce. Problem mogą stanowić również przyjazne stosunki pomiędzy dostawcą i dłużnikiem, nawiązane w okresie wcześniejszej współpracy lub podczas negocjacji związanych z podpisaniem kontraktu. Znacznie utrudnia to stawianie żądań do szybkiej i bezwarunkowej zapłaty oraz daje dłużnikowi przewagę negocjacyjną nad dostawcą.

Świadomi przedsiębiorcy podejmują jednak wyzwanie rzucone im przez niesolidnego partnera, który unika zapłaty. Szybkie zgłoszenie sprawy do sieciowego biura windykacji, które ma możliwości odzyskiwania należności z całego świata, rokuje naprawdę dobrze.

8.8.4. KRYTERIA WYBORU FIRMY

Najlepszym sposobem przeciwdziałania samowoli dłużników jest powierzenie trudnego i jednocześnie nieprzyjemnego dochodzenia należności za granicą 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.

Wybór firmy zajmującej się windykacją zagraniczną ważny jest nawet przy relatywnie ograniczonej liczbie działających takich przedsiębiorstw w naszym kraju. Przede wszystkim warto zwracać uwagę na firmy świadczące usługi w skali globalnej. Taki partner powinien zagwarantować możliwość prowadzenia działań windykacyjnych zarówno z Polski, jak i na terenie kraju, w którym funkcjonuje dłużnik. Dodatkowym atutem – co, jak się wydaje, już niebawem stanie się elementem standardowej oferty pośredników – jest oferowanie przez nią odzyskiwania należności tak w trybie polubownym, jak i na drodze sądowej w Polsce, a także w kraju, w którym powstało zobowiązanie.

Nie bez znaczenia jest również, czy firma taka oferuje osobiste wizyty u dłużnika – przy czym nie w każdym kraju takie metody są praktykowane.

Jeśli polski przedsiębiorca znajdzie się w sytuacji, gdy zagraniczny kontrahent unika płatności, nie powinien odwlekać decyzji o skierowaniu sprawy do odpowiedniej firmy windykacyjnej. Czas w takich przypadkach jest bardzo istotnym czynnikiem działającym na niekorzyść wierzyciela. Trzeba pamiętać o biegu przedawnienia i liczyć się z tym, że firma dłużnika w międzyczasie może zaprzestać działalności, a odzyskanie należnych pieniędzy będzie tym samym znacznie bardziej utrudnione.

Natomiast formalne rozpoczęcie windykacji międzynarodowej nie przysparza większych problemów. Gdy firma posiadająca należności za granicą zgłasza się do pośrednika, ten przygotowuje umowę, z zasady indywidualnie dostosowaną do potrzeb klienta. Powinna ona uwzględniać kwotę należności, terminy płatności, warunki kraju, w którym znajduje się dłużnik i specyfikę samego długu.

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.

Jest jeszcze jeden niebagatelny aspekt zlecenia windykacji wyspecjalizowanemu podmiotowi. Jeśli dłużnik wie, iż za wierzycielem stoi firma, której zakres działania oraz doświadczenie przewyższają możliwości pojedynczego podmiotu, nie tylko spłaci dotychczasowe zobowiązania, ale w przyszłości zastanowi się dwa razy, zanim zdecyduje się na ponowne opóźnienie płatności.

8.8.5. OBSZARY RYZYKA

Z analiz prowadzonych przez firmy zajmujące się windykacją międzynarodową wynika, iż zlecenia odzyskania długów dotyczą głównie branży transportowej, meblarskiej i budowlanej. Z wyjątkiem transportu, zlecenia dotyczą raczej towarów – natomiast w znacznie mniejszym stopniu usług. Najwięcej zleceń windykacyjnych dotyczy należności z Niemiec, czyli z kraju, do którego trafia najwięcej polskiego eksportu. Warto wiedzieć, że problemy z płatnościami od niemieckich przedsiębiorców – największego naszego rynku eksportowego – są dość częste, także ze względu na bardzo wysoką liczbę upadłości. W 2005 roku w Niemczech było ich dwukrotnie więcej niż we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Nie jest możliwe jednoznaczne określenie stopnia trudności windykacji w zależności od miejsca wystąpienia należności. Każde zlecenie to indywidualny przypadek, inny dłużnik. W związku z sytuacją gospodarczą trudne windykacje pojawiają się w Niemczech. Trudni dłużnicy bywają też w Belgii, Irlandii, Hiszpanii, Czechach i – rzecz jasna – w większości egzotycznych krajów.

Windykacja międzynarodowa to nie tylko bariery prawne i kulturowe, ale też językowe i czasowe. Na przykład na Węgrzech trzeba być przygotowanym na dodatkowe problemy komunikacyjne. W firmach dłużników często jedynie szef posługuje się swobodnie językami obcymi. Gdy szefa nie ma w firmie, samo ustalenie kiedy się pojawi i uzgodnienie terminu kontaktu staje się poważnym wyzwaniem.

Często zdarzają się też kłopoty z dostępnością danych z krajowych rejestrów gospodarczych – w niektórych krajach trzeba wypełniać odpowiednie dokumenty w języku narodowym, co także utrudnia możliwość porozumienia się.

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, niedysponującego 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.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową podlegającą ministrowi właściwemu do spraw gospodarki. Powstała na mocy Ustawy z 9 listopada 2000 roku o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami pochodzącymi z budżetu państwa i Unii Europejskiej przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i rozwój zasobów ludzkich, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw. **PARP** jest także jedną z instytucji odpowiedzialnych za realizację działań finansowanych z funduszy strukturalnych.

Głównym celem działania Agencji jest wdrażanie programów rozwoju gospodarki, zwłaszcza wspierających rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, eksport, rozwój regionalny, wykorzystanie nowych technik i technologii. Ponadto Agencja pomaga w tworzeniu nowych miejsc pracy, rozwoju zasobów ludzkich i w przeciwdziałaniu bezrobociu.

W **PARP** działa telefoniczny punkt informacyjny,
czynny od poniedziałku do piątku w godzinach 9.00-16.00.
dla strefy (022) tel.: +48 (22) 432 89 91, 432 89 92, 432 89 93,
dla pozostałych stref numeracyjnych: 0 801 33 22 02, 0 801 406 416

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
00-834 Warszawa, ul. Pańska 81/83
tel.: +48 (22) 432 80 80, 652 80 80
faks: +48 (22) 432 86 20, 652 86 20, 432 84 04, 652 84 04
e-mail: biuro@parp.gov.pl
www.parp.gov.pl

W skład grupy w Polsce wchodzi firmy:

- **Coface Poland Credit Management Sp. z o.o.**
największa na rynku polskim wywiadownia gospodarcza oraz wiodące biuro windykacji należności,
- **Coface Austria Kreditversicherung AG Oddział w Polsce**
drugi na polskim rynku ubezpieczyciel należności,
- **Coface Poland Factoring Sp. z o.o.**
firma świadcząca usługi faktoringowe.

W skład grupy wchodzi także Kompas Poland Sp. z o.o. – czołowy dotawca informacji o firmach i produktach.

W Polsce Coface obecny jest od 1992 roku. Wśród kilku tysięcy klientów są firmy z sektora finansowego (banki, ubezpieczyciele, firmy faktoringowe i leasingowe), producenci, dystrybutorzy i firmy handlowe, eksporterzy. W centrali w Warszawie oraz oddziałach w Poznaniu, Katowicach, Szczecinie i Wrocławiu oraz w terenie pracuje blisko 250 pracowników i współpracowników.

Główne usługi Coface w Polsce:

- ubezpieczenie należności krajowych i eksportowych – polisa Coface Globaliance,
- usługi faktoringu (faktoring pełny, niepełny, wymagalnościowy),
- usługi wywiadowni: raporty handlowe o firmach z całego świata, dostęp on-line do największej bazy danych o firmach polskich (540 000 firm), monitoring ryzyka kontrahenta, analizy branżowe, marketingowe bazy danych,
- usługi biura windykacji: monitoring faktur, pozasądowa windykacja należności w kraju i za granicą, windykacja sądowa, wspomaganie postępowania egzekucyjnego, doradztwo prawne i biznesowe w zakresie zarządzania należnościami.

Kontakt:

Coface Poland

Al. Jerozolimskie 136, 02-305 Warszawa, tel. (022) 465 00 22, fax (022) 465 00 25

e-mail: sales@coface.pl, www.coface.pl

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 85 000 klientów w czterech podstawowych grupach usług - ubezpieczenia krajowe i eksportowe, informacja gospodarcza i rating, zarządzanie i windykacja należności oraz faktoring. W 60 krajach, w oddziałach Coface pracuje 5000 osób, a poprzez sieć CreditAlliance grupa świadczy usługi w 93 krajach świata. We Francji Coface zarządza gwarancjami eksportowymi udzielanymi przez rząd. Posiada ocenę AA+ wydaną przez Fitch Ratings oraz ocenę Aa3 wydaną przez Moody's. Coface jest największym na świecie ubezpieczycielem kredytów eksportowych, w 2006 roku otrzymała wyróżnienie „najlepszy ubezpieczyciel kredytu eksportowego” od Trade Finance Magazin.

Euro Info Centre (EIC) to partner dla małych i średnich przedsiębiorstw poszukujących praktycznej informacji o Unii Europejskiej.

Sieć centrów Euro Info liczy ponad 300 ośrodków w Europie. Sieć jest praktycznym narzędziem Komisji Europejskiej służącym zwiększeniu efektywności działań małych i średnich firm na jednolitym rynku UE. Podstawowe cele działania sieci EIC to: informowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw o dostępnych źródłach finansowania MSP z funduszy polskich i europejskich, prawie europejskim, normach technicznych oraz zmianach w prawie polskim wynikających z przystosowania do przepisów UE.

Ponadto ośrodki EIC doradzają:

- jak rozpocząć, prowadzić i rozwijać działalność gospodarczą,
- oferują adresy firm z pozostałych krajów UE, zainteresowanych współpracą z firmami polskimi,
- zapraszają polskich przedsiębiorców na misje handlowe oraz targi współfinansowane z funduszy Komisji Europejskiej.

W Polsce sieć Euro Info Centre to 14 ośrodków rozmieszczonych w strategicznych z punktu widzenia gospodarczego rejonach Polski. Ośrodki Euro Info Centre są zawsze afiliowane przy instytucjach działających na rzecz biznesu – agencjach, inkubatorach przedsiębiorczości i fundacjach, czego skutkiem jest bezpośredni dostęp do aktualnych informacji o programach dla sektora MSP.

Sieć Euro Info posiada również serwis internetowy o charakterze informacyjnym, który zawiera m.in. odpowiedzi na bieżące pytania klientów dotyczące prawa i funduszy. Dodatkowo sieć wydaje Biuletyn Euro Info – miesięcznik poświęcony w całości kwestiom związanym z funkcjonowaniem sektora MSP.

Centra Euro Info zapraszają przedsiębiorców do korzystania ze swoich usług.

Pełna lista ośrodków Euro Info Centres znajduje się na stronie

www.euroinfo.org.pl

Euro Info Centre przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa
tel.: (022) 432 71 02, faks: (022) 432 86 20

