

Bezgotówkowa sprzedaż towarów bądź usług

Duża konkurencja istniejąca na rynku wymusza na uczestnikach obrotu gospodarczego konieczność sprzedaży towarów i usług z odroczonym terminem płatności, co niestety pociąga za sobą ryzyko powstawania niespłaconych należności. Stąd też decyzji o udzielaniu kredytów kupieckich powinna towarzyszyć rozważa.

Agnieszka Lisak – Po pierwsze udzielanie takich kredytów nie powinno być traktowane przez przedsiębiorców jako element marketingu czy też sposób na pozyskanie nowych klientów. Kredyt kupiecki nie powinien być traktowany jako zasada, ale raczej jako gratyfikacja dla stałych i sprawdzonych kontrahentów. W wielu firmach kredyty takie udzielane są dopiero po kilku, a nawet kilkunastu miesiącach współpracy. Dzięki niemu zniechęca się do zakupów firmy źle prosperujące czy też wręcz nieuczciwe.

„Dowód osobisty” przedsiębiorcy
Po drugie otwarciu linii kredytowej powinno towarzyszyć

odebranie od dłużnika podstawowego dokumentu, jakim jest zaświadczenie z Ewidencji Działalności Gospodarczej lub też odpisu z Krajowego Rejestru Sądowego. Te dwa dokumenty są tak naprawdę „dowodem osobistym” przedsiębiorcy, potwierdzającym fakt prowadzenia przez niego działalności gospodarczej. Firmy o mocnej pozycji na rynku mogą pozwolić sobie na żądanie przedstawienia dokumentów potwierdzających także kondycję finansową kontrahenta. Należy pamiętać o tym, że sprawozdania takie przesyłane są co roku do sądu rejestrowego wraz ze sprawozdaniami zarządu. Następnie przechowywane są w ogólnie dostępnych aktach rejestrowych spółek. Tak więc



w żaden sposób nie można ich uznać za dokumenty objęte tajemnicą przedsiębiorstwa. Tym samym dłużnicy nie powinni czynić trudności w ich okazaniu.

Weksel in blanco
Po trzecie jeżeli sprzedaż ma mieć charakter powtarzalny, warto zadbać o zawarcie z dłużnikiem umowy ramowej w formie pisemnej. Umowa taka powinna określać wzajemne prawa i obowiązki, przewidywać wysokie odsetki za opóźnienie, okre-

ślać właściwość miejscową sądu czy też zasady składania zamówień. Po czwarte przy udzielaniu kredytu kupieckiego warto też poprosić dłużnika o podpisanie weksla in blanco. Gdy jest nim osoba fizyczna prowadząca jednoosobową działalność gospodarczą, na wekslu powinien podpisać się koniecznie w charakterze poręczyciela małżonek dłużnika. Niestety z uwagi na nowelizację, która weszła w życie w 2005 r., małżonek obecnie nie ponosi już odpowie-

dzialności za długi drugiego małżonka. Chyba że dokona poręczenia lub też na piśmie wyrazi zgodę na zaciągnięcie zobowiązania. Tak więc uzyskanie poręczenia na wekslu jest bardzo praktycznym sposobem na rozszerzenie odpowiedzialności na drugiego małżonka. Co w konsekwencji otwiera drogę do prowadzenia egzekucji także z majątku wspólnego małżonków i majątku osobistego małżonka – poręczyciela. W przypadku spółek osobowych warto zadbać o to,

by wystawcą weksla była nie tylko sama spółka, ale także jej wspólnicy.

Skutki konkurencji
Niestety kultura prawna istniejąca w obrocie gospodarczym w naszym kraju jest bardzo niska. Z uwagi na ogromną konkurencję dłużnicy wymuszają na wierzycielach rezygnowanie z dochowywania podstawowej staranności przy udzielaniu kredytów kupieckich. I z tego też powodu firmy działające w tej samej branży powinny starać się ujednolicić zasady udzielania kredytów kupieckich. Bez wątpienia pomocna w tworzeniu takich procedur mogłaby okazać się odgórna inicjatywa organizacji zrzeszających przedsiębiorców, takich jak izby przemysłowo-handlowe czy też izby gospodarcze. Warto też rozważyć wprowadzanie systemu szkoleń dla przedsiębiorców w tym zakresie.

Autorka jest radcą prawnym w firmie windykacyjnej Euleo sp. z o.o.

Analiza kondycji finansowej przedsiębiorstwa

W dobie zawirowań gospodarczych istotnego znaczenia nabiera umiejętność analizy kondycji przedsiębiorstwa. Kluczem do sukcesu w dzisiejszych czasach jest bowiem zapobieganie zagrożeniom, a nie ich zwalczanie, gdy się pojawiają.

Paweł Szejko – Analizy przedsiębiorstwa możemy dokonywać na różnych płaszczyznach, chociażby: ekonomicznej, finansowej czy prawnej. Pozwala ona nam poznać i ocenić zależności, najczęściej ilościowe, zachodzące w analizowanym przedsiębiorstwie. Jej rezultaty są wykorzystywane do stawiania diagnoz i podejmowania optymalnych decyzji. Narzędzia analizy możemy stosować zarówno do diagnozowania własnej firmy, jak i do oceny partnerów biznesowych. Najpopularniejszym narzędziem wykorzystywanym w analizie są wskaźniki finansowo-ekonomiczne obrazujące zjawiska zachodzące w badanym podmiocie. Wśród nich dużym znaczeniem cieszą się wskaźniki: rentowności, płynności, rotacji aktywów i zobowiązań, jak również zadłużenia. Dobór wskaźników do analizy powinien być każdorazowo dostosowywany do jej celów i specyfiki sytuacji. Oprócz analizy wskaźnikowej ważną jest również umiejętność czytania i analizy sprawozdań finansowych. Decydując się na

współpracę z kontrahentem, dobrze jest wcześniej przeanalizować jego sprawozdanie finansowe pod kątem ewentualnych sygnałów świadczących o pogarszającej się kondycji finansowej. Symptomami takimi mogą być w szczególności: zmniejszenie przychodów ze sprzedaży, wzrost kosztów działalności, pogorszenie wskaźników płynności finansowej, wzrost zobowiązań i należności, duże wahania zatrudnienia. Podkreślenia wymaga, że sprawozdania finansowe są stosunkowo łatwym, tanim i wiarygodnym źródłem informacji o kontrahentach. Dostęp do nich ma każdy za pośrednictwem sądów rejestrowych, do których to zobligowane są składać swoje sprawozdania finansowe wszystkie spółki kapitałowe. Firmy chcące obecnie skutecznie konkurować na rynku są zmuszone na bieżąco i systematycznie analizować swoje otoczenie wewnętrzne i zewnętrzne. Dzięki temu są w stanie od razu reagować i odpowiednio zarządzać swoją działalnością.

Autor jest dyrektorem finansowym P.R.E.S.C.O. Sp. z o.o.

Wzmocnienie wizerunku firm

Z Katarzyną Brodką, specjalistką ds. marketingu w Infonet Projekt S.A., rozmawiała Natalia Jaworska



Jakie warunki trzeba spełnić, aby otrzymać Certyfikat Rzetelności?
Program Rzetelna Firma to innowacyjne oraz największe przedsięwzięcie dla biznesu w Polsce. Głównym patronem Programu Rzetelna Firma jest Krajowy Rejestr Długów – renomowana instytucja działająca na podstawie informacji gospodarczej, nadzorowana bezpośrednio przez Ministra Gospodarki. Przystępując do Programu, musieliśmy spełnić kilka niezwykle istotnych warunków: przedstawić zaświadczenie o niezaleganiu z podatkami z Urzędu Skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych wystawione za ostatnie trzy miesiące od daty przesłania formularza zgłoszeniowego, podpisać oświadczenie o przestrzeganiu zasad Kodeksu Etyki Rzetelnej firmy oraz oprócz tego przedstawić trzy referencje od kontrahen-

tów, które zostały umieszczone na naszej elektronicznej witrynie na stronie KRDD. Na podstawie dostarczonych dokumentów Krajowy Rejestr Długów dokonuje oceny i sporządza listę przedsiębiorstw, które pozytywnie przeszły weryfikację. Podczas specjalnie dedykowanych konferencji dotyczących etyki w biznesie, które odbyły się w siedmiu największych miastach Polski, zostały wręczone po raz pierwszy Złote Certyfikaty Rzetelności. Głównym założeniem jest propagowanie rzetelności płatniczej, a przede wszystkim promowanie firm, które terminowo regulują wszelkie należności względem kontrahentów oraz urzędów i instytucji.

Co skłoniło Państwa do wzięcia udziału w Programie?
Jesteśmy spółką znaną nie tylko w regionie, ale i w całej Polsce. Działamy na rynku już

od 15 lat. Jesteśmy bardzo dobrym przykładem na to, jak biznes z regionu może stać się biznesem ogólnopolskim. Posiadamy oddziały w Warszawie oraz we Wrocławiu. Zajmujemy się projektowaniem, dostawą i wdrażaniem rozwiązań informatycznych oraz integracją systemów komputerowych. Stawiamy przede wszystkim na rzetelność oraz zapewniamy swoim klientom najwyższą jakość oferowanych usług i sprzedawanych produktów. Już w zeszłym roku byliśmy laureatami zwykłego Certyfikatu Rzetelności, który pokazywał naszym potencjalnym klientom oraz kontrahentom, że nie figurujemy w Krajowym Rejestrze Długów, który jest największą bazą, gromadzącą dane dłużników. To stanowiło naprawdę mocny argument w negocjacjach handlowych. Jednak, kiedy pojawiła się okazja wzięcia udziału w przedsięwzięciu o randze bardziej prestiżowej potwierdzającej wiarygodność firmy i wysokie standardy etyczne w niej obowiązujące – nie zawahaliśmy

się! Zależy nam na ciągłym podnoszeniu i wzmocnianiu naszego wizerunku, chcemy być postrzegani jako wiarygodny partner biznesowy oraz dobry pracodawca.

Jakie korzyści dla firm płyną z członkostwa w Programie Rzetelna Firma?

Elitarne wyróżnienie w postaci Złotego Certyfikatu Rzetelności stanowi dla każdej firmy jeden z dodatkowych elementów przyciągających potencjalnych klientów oraz kontrahentów, a co za tym idzie daje większą przewagę konkurencyjną. Dzięki programowi Rzetelna Firma przedsiębiorstwa przede wszystkim wzmocniają swój wizerunek, podnoszą prestiż oferowanych usług oraz produktów, budują swoją wiarygodność nie tylko w procedurach przetargowych, ale również wśród potencjalnych i stałych klientów. Z całą pewnością tak elitarnie wyróżnienie ma również wpływ na powiększenie zysku i obrotu działalności firmy.

Odzyskiwanie należności

Joanna Zawadzka, kierownik Działu Sprzedaży Usług Windykacyjnych Kaczmarski Inkasso

Na rynku działa wiele firm windykacyjnych o różnej wielkości, zakresie działania i różnej renomie. Wybór niewątpliwie jest rzeczą trudną, ale niezwykle

ważną, ponieważ oddając wierzycielność do windykacji firmie zewnętrznej, powierzamy jej swoje pieniądze i wiążemy się umową, która też w swo-

ich zapisach powinna być bezpieczna dla przedsiębiorcy. Wybór firmy znanej ze swojej skuteczności, posiadającej szeroki wachlarz usług wspomagających działania windykacyjne, gwarantujących kompleksowość usług, zwięks-

sza szanse na szybkie odzyskanie wierzycielności. Wskazane jest także zasięgnięcie opinii w zaprzyjaźnionych firmach. Uzyskane informacje, wynikające z doświadczenia praktycznego, pozwolą podjąć właściwą decyzję.