



AGENCJA

BEZPIECZEŃSTWA I

DETEKTYWISTYKI

TYPOWANIA PROBLEMATYCZNYCH KONTRAHENTÓW - PROSTA CHECKLISTA 25 PUNKTÓW

**Jak szybko i skutecznie zidentyfikować
nieuczciwych kontrahentów i zabezpieczyć
należności firmy na długie lata?**

Podpowiada mł. insp. (ppłk) Maciej Zygmunt

**PRZEDSIĘBIORCY
ZARABIAJĄCY
MILIONY
ZARABIAJĄ JE
MIĘDZY INNYMI
DLATEGO, ŻE
CHRONIĄ SWÓJ
KAPITAŁ I
MINIMALIZUJĄ
RYZYKO STRAT.**

Prowadzenie firmy wiąże się z zawieraniem wielu kontraktów. To od ich wartości i jakości zależy rozwój przedsiębiorstwa. Każdy kontrakt to ryzyko, na które przedsiębiorca godzi się w momencie podjęcia decyzji o prowadzeniu firmy. Każdy kolejny kontrakt w mniejszym bądź większym stopniu warunkuje powodzenie biznesu. Czy zatem warto w takich sytuacjach zdawać się na intuicję bądź kierować przeczuciem?

Obserwowane na rynku zachodnim trendy pokazują, że tam, mało który przedsiębiorca zdecyduje się na podpisanie kontraktu z kontrahentem, którego wcześniej gruntownie nie zweryfikował. Takie sprawdzenie stanowi element standardowej procedury zarządzania ryzykiem w firmie.

I nie chodzi tutaj tylko i wyłącznie o sprawdzenie kontrahenta pod kątem wykluczenia bądź potwierdzenia chęci popełnienia przestępstwa. Chodzi też o weryfikację możliwości spełnienia przez daną firmę warunków umowy. Jak wiadomo entuzjazm sprzedawcy nie jest gwarantem, że zamówienie zostanie prawidłowo zrealizowane.

“

Życzyłbym sobie, żeby w Polsce było podobnie, niestety póki co nie jest. I choć sytuacja związana z kryzysem sprawiła, że w Polsce przedsiębiorcy nieco większą uwagę przykładają do tego z kim robią biznes, to świadomość wagi odpowiedniej weryfikacji kontrahenta jest wciąż niewystarczająca. Między innymi dlatego powstał ten materiał.

”

**SPRAWDŹ SWOJĄ
ŚWIADOMOŚĆ
ZAGROŻEŃ**

**NA POCZĄTEK
KRÓTKI TEST Z
PUNKTACJĄ.**

**ODPOWIADAJĄC NA
PONIŻSZE PYTANIA
ZWERYFIKUJESZ CZY
ODPOWIEDZIALNIE
PODCHODZISZ DO
KWESTII
ZAWIERANIA
KONTRAKTÓW
BIZNESOWYCH.**



Czy zdarza Ci się zawierać kontrakty z firmami, których zupełnie nie znasz/na temat których nie masz zbyt wielu informacji?

TAK (1) NIE (0)



Czy w jakikolwiek sposób weryfikujesz wiarygodność nowych kontrahentów?

TAK (0) NIE (1)



Czy masz świadomość w jakim stopniu obecna sytuacja związana z COVID-19 wpłynęła na wzrost przestępczości gospodarczej?

TAK (0) NIE (1)



Czy podpisując kontrakty bierzesz pod uwagę możliwość, że padniesz ofiarą oszustwa?

TAK (0) NIE (1)



Czy wiesz jakimi metodami posługują się oszuści?

TAK (0) NIE (1)



Czy wiesz, że grupy przestępcze kupują legalnie działające spółki w celu posługiwania się nimi dla uwiarygodnienia swojej historii biznesowej?

TAK (0) NIE (1)



Czy uważasz, że problem przestępczości gospodarczej nie dotyczy Twojej firmy?

TAK (1) NIE (0)



Czy podpisując kontrakty bierzesz pod uwagę możliwość, że Twój partner biznesowy nieumiejętnie oceniając swoje możliwości, nie będzie w stanie wywiązać się z warunków podpisanej umowy (pomimo „dobrych intencji“)?

TAK (0) NIE (1)

**TERAZ PODLICZ
PUNKTY – DODAJ
WARTOŚCI PODANE
W NAWIASACH
WŁAŚCIWIE DLA
TWOICH
ODPOWIEDZI**

Rozwiązanie:

**7-8: podchodzisz
odpowiedzialnie do
zawierania nowych
kontraktów**

**1-6: narażasz swoją
firmę na straty,
podejmujesz
niepotrzebne ryzyko**

**KALKULOWANIE
RYZYKA – CZY
BIERZESZ POD
UWAGĘ STRATY,
KTÓRE MOŻESZ
PONIEŚĆ?**

**CZAS NA POZOSTAŁE
PYTANIA.**

**TERAZ JUŻ BEZ
PUNKTACJI, ZASTANÓW
SIĘ, CZY BIERZESZ POD
UWAGĘ PONIŻSZE
KWESTIE, KIEDY
ZAWIERASZ NOWY
KONTRAKT.**

**ODPOWIADAJĄC SOBIE NA
PONIŻSZE PYTANIA SAM
OCENISZ JAK DOBRZE
PRZYGOTOWUJESZ SIĘ DO
ZAWARCIA NOWEGO
KONTRAKTU
BIZNESOWEGO.**



Czy Twoją firma przetrwa jeśli nowy, kluczowy kontrahent nie wywiąże się z zawartej umowy?



Czy Twoja firma będzie w stanie utrzymać płynność finansową jeśli nowy kontrahent nie wywiąże się z zawartej umowy?



Czy Twoja firma będzie w stanie wywiązać się z umów handlowych ze swoimi klientami jeśli nowy kontrahent/partner biznesowy nie dotrzyma warunków zawartej umowy?



Czy masz pewność, że podjęcie współpracy z określoną spółką to nie próba wrogiego przejęcia?



**Czy wiesz czym dokładnie zajmuje się
Twój potencjalny kontrahent/ partner?
Jaki jest jego przedmiot działalności?**



**Czy masz informacje na temat innych
przedsiębiorstw, z którymi dotychczas
współpracowała firma, z którą chcesz
podpisać kontrakt?**



**Czy zweryfikowałeś czy firma, z którą
podejmujesz współpracę faktycznie ma
siedzibę pod deklarowanym adresem?**



**Czy wiesz jak długo Twój potencjalny
kontrahent prowadzi swoją działalność?**



Czy Twój potencjalny kontrahent/partner posiada stronę internetową/profile w mediach społecznościowych?



Czy Twój potencjalny kontrahent/partner biznesowy posiada jakiegokolwiek opinie w internecie?



Czy wiesz jaka jest sytuacja prawna spółki, z którą chcesz podpisać kontrakt?



Czy masz pewność, że nowy kontrahent jest wypłacalny?



Czy wiesz w jakiej kondycji finansowej jest spółka, z którą chcesz podpisać kontrakt?



Czy masz pewność, że firma, z którą chcesz podjąć współpracę nie jest zadłużona?



Czy zweryfikowałeś czy firma, z którą chcesz podjąć współpracę terminowo wywiązuje się ze zobowiązań wobec swoich dotychczasowych kontrahentów?



Czy masz pewność, że firma, z którą podejmujesz współpracę dysponuje zasobami, które pozwolą jej wywiązać się z postanowień kontraktu?

**A NA
KONIEC
POLICZ
SOBIE:**



**ILE OBECNIE
KOSZTUJE CIĘ
(MIESIĘCZNIE/
ROCZNIE), BRAK
PROCEDURY NA
WERYFIKACJĘ
KONTRAHENTÓW?**

PODSUMOWANIE

W historii działań ABD, tylko raz zdarzyło się, że pewien inwestor pomimo naszej, zdecydowanie negatywnej oceny kontrahenta, zainwestował 3 miliony złotych. Zaryzykował, chciał zaufać intuicji, jego prawo. Wkrótce wrócił do agencji prosząc o pomoc w odzyskaniu pieniędzy. Po ponad roku, w wyniku działań detektywów udało się odzyskać niecały milion. Na więcej nie było szans.

Ten przedsiębiorca wydawał się przezorny, przed podpisaniem kontraktu poprosił detektywów o weryfikację kontrahenta, jednak i tak zaufał przeczuciu. Przez lata obserwowaliśmy ze zdziwieniem, że większość klientów nie sprawdza w ten sposób kontrahentów, a w naszej naszej agencji pojawia się post factum szukając pomocy w windykacji.

PODSUMOWANIE

Gdy w 2010 roku zaczynałem działalność, zbadałem rynek usług związanych z weryfikacją kontrahenta w Niemczech. Tam faktycznie nie było szans na biznes z nieznaną firmą czy partnerem bez wcześniejszego zweryfikowania jego wiarygodności. Wyobrażałem sobie, że w Polsce będzie podobnie. Mocno się rozczarowałem. Klienci się owszem zgłaszali, jednak głównie po pomoc w odzyskaniu swoich należności, bądź w odnalezieniu swojego towaru.

Po dziesięciu latach dużo się zmieniło. Większość przedsiębiorców już wie, że “lepiej zapobiegać niż gasić” i dlatego zanim przekazuje w obce ręce efekt swojej pracy, w postaci swoich wyrobów lub ciężko zarobionych pieniędzy, sprawdza do kogo te ręce należą. Część sprawdza swoich potencjalnych kontrahentów czy partnerów biznesowych korzystając z typowych wywiadowni gospodarczych. Dobrze i to. Coś jednak sprawdzają. Są jednak fakty, które ustalić może tylko profesjonalny detektyw mający też wiedzę o podstawowych prawach ekonomii.

Maciej Zygmunt



Założyciel i właściciel ABD, absolwent prawa, były naczelnik wydziału Centralnego Biura Śledczego Komendy Głównej Policji w Poznaniu, młodszy inspektor (podpułkownik) w stanie spoczynku, detektyw od 2009 r., członek założyciel Stowarzyszenia Praktycy Compliance, nauczyciel akademicki na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu i Wyższej Szkole Gospodarki Euroregionalnej w Józefowie. Z dużym zaangażowaniem bierze udział w podejmowanych przez ABD działaniach.

DANE KONTAKTOWE

**ABD - Agencja Bezpieczeństwa
i Detektywistyki Maciej
Zygmunt**

**Usługi dla biznesu oraz
klientów indywidualnych.
Realizacja na terenie całego
kraju.**



**www.abd-group.pl
Tel.: +48 606 226 186
E-mail: info@abd-group.pl**