

Windykacja międzynarodowa - eurowindykacja, czyli rzetelność płatnicza kontrahentów zagranicznych i sposoby jej dyscyplinowania

Rafał Rybarczyk, EuroWindykacja

2009-02-25, ostatnia aktualizacja 2009-02-25 12:55



Wydarzenia ostatnich miesięcy potwierdziły globalny charakter współczesnej gospodarki. Zawirowania na amerykańskim rynku finansowym spowodowały szereg upadłości firm europejskich. Rosnąca ich liczba w Niemczech, Belgii, Wielkiej Brytanii czy krajach nadbałtyckich dotyka firmy w całej Wspólnocie Europejskiej.

Perspektywa redukcji zatrudnienia obejmuje kolejne branże przemysłu nie tylko w Europie czy Ameryce. Poważna sytuacja na rynku wymusza większą ostrożność firm kooperujących w międzynarodowym otoczeniu. W praktyce sprowadza się to do przestrzegania podstawowych zasad prowadzenia transakcji z kontrahentami, o których często zapominano w czasie koniunktury.

Świat wirtualny w zderzeniu z praktyką gospodarczą

Międzynarodowe transakcje gospodarcze stały się codziennością. Dzięki dostępowi do internetu możliwe stało się nawiązanie kontaktów handlowych z przedsiębiorcą w dowolnym punkcie świata. Bariera dostępu do rynków zagranicznych została zniesiona. Niestety nie jest to jedyna bariera w skutecznej kooperacji z kontrahentami zagranicznymi.

Sama powszechność w dostępie do danego rynku nie jest równoznaczna z możliwością efektywnego korzystania z jego zasobów. Kontrahenci na rynkach zagranicznych muszą przygotować się na konfrontację z inną kulturą biznesową - nieraz całkowicie odmiennym otoczeniem prawnym, i wbrew pozorom wciąż istotną barierą językową. Uważany za uniwersalny **język angielski** często okazuje się niewystarczający w komunikacji nie tylko z egzotycznymi kontrahentami z krajów Azji czy Afryki, ale niejednokrotnie komplikuje transakcje prowadzone na wspólnotowym rynku Europy. Problemy te pojawiają się przy zgłaszaniu reklamacji, kwestionowaniu jakości towaru bądź wielkości zlecenia czy wreszcie w najbardziej uciążliwym dla kontrahenta przypadku braku płatności przez odbiorcę.

Złudna łatwość transakcji

Z pomocą komputera i Internetu każdy może zrobić zakupy w Australii, zlecić usługę w Brazylii czy uczestniczyć w dyskusji japońskich konsumentów o hinduskich produktach. Świat staje się globalną wioską - wszyscy i wszystko jest dostępne.

Weryfikacja firmy jest często dokonywana tylko na podstawie informacji zamieszczonych w internecie. Łatwość dostępu do danych internetowych powoduje, iż tracą one na wiarygodności. W połączeniu z nieznaną przepisów prawa i kultury biznesowej kraju kontrahenta, polskie firmy często kooperują w zupełnej niewiedzy na temat faktycznego ryzyka transakcji. Skala zjawiska jest widoczna w rosnącej liczbie oszukanych przedsiębiorców podejmujących współpracę na podstawie danych dostępnych w internecie. Dotyczy to nie tylko przedsiębiorców kooperujących z firmami z Azji Południowo-Wschodniej, skąd pochodzi większość tzw. <ITALIC> : <scammers>. Podobne zjawiska występują przy transakcjach z firmami z Niemiec, Włoch czy USA. Bariera językowa i brak znajomości lokalnego prawa nie pozwalają zagranicznym przedsiębiorcom na skuteczne dochodzenie swoich należności.

Pacta sunt servanda - umowy służą, a nie szkodzą

Bardzo często zdarza się, że firmy wchodząc na nowy rynek i nawiązując kontakty z nowymi kontrahentami ograniczają formalności związane z transakcją do minimum. Obiecujący kontrakt na szereg dostaw w przyszłości szybko ulatnia się wraz z pierwszym transportem towaru wysłanym "obiecującemu partnerowi".

NAJCZĘŚCIEJ CZYTANE

1. "Puls Biznesu": Kulczyk bierze się za auta elektryczne
2. Mandacik? Dziękuję, nie placę.
3. "Dziennik Gazeta Prawna": Komórki na lepszych warunkach
4. Największe inwestycyjne wpadki celebrytów. Jak traciłi swe fortuny..
5. "DGP": Długa praca Polaków. 103 godziny bez przerwy
6. WIG20 bezsilny wobec spadków
7. McDonald's murem za Ronaldem. Nie wysiął go na emeryturę



Co składa się na cenę piwa ?

Nasi piwosze należą do najbardziej spragnionych w Europie. W 2008 r. wypili rekordowe 94 litry piwa na głowę. Ale od tego czasu spożycie spada. Winna jest nie tylko pogoda, ale również rosnąca cena, która jest bardzo wrażliwa na zmiany podatków i surowców

- Hotelarze czekają na Euro 2012
- Elektrownia atomowa bezpiecznie i tanio
- Zadłużony po uszy? Jest wyjście!
- Czy inwestycje sportowe się zwrócą?

NAJLEPSZE FUNDUSZE INWESTYCYJNE w ostatnich 6 miesiącach

Akcji polskich

1. INSP	9,89%*		
2. ALBU	8,86%*		
3. SKOA	7,08%*		
4. INGA	7,00%*		

+ więcej funduszy

Akcji zagranicznych

Obligacji

Otwórz konto transakcyjne

Konto demo

Poznaj y serwis : fundusze.gazeta.pl

Zdarza się również, że firmy dają się uśpić zagranicznym oszustom, którzy zamawiając towary, płacą za pierwsze dwa czy trzy mniejsze zlecenia, po czym znikają po odbiorze kolejnej, tym razem dużej partii towaru. W takich sytuacjach czujność zostaje uśpiona albo przez płatności gotówkowe przy odbiorze pierwszych partii towaru czy przez dokonywanie zaliczek. Podobnie w przypadku zawierania umów. Przedsiębiorcy w obawie przed odstraszeniem kontrahentów unikają postanowień dotyczących reklamacji. Takie działanie często prowadzi do utraty jakiegokolwiek należności za towar. Dłużnik wezwany przez polskiego kontrahenta do zapłaty przed swoim sądem może skutecznie wykorzystać lokalne prawo do zakwestionowania należności polskiego eksportera.

Do postanowień umownych, o których zapominają polscy przedsiębiorcy zaliczyć należy również przepisy dotyczące płatności, takie jak stosowanie odpowiednich kursów, zasady naliczania odsetek, restrykcje za nieterminowe regulowanie należności. Brak właściwych uregulowań w umowie skutkuje odesłaniem wierzyciela do przepisów prawa kraju dłużnika, co w konsekwencji skazuje polską firmę na nierówną walkę na obcym sobie terytorium angażując zarówno czas jak i pieniądze.

Papier jest cierpliwy, a ludzka pamięć zawodna

Obok formalności związanych z samą umową warto również pamiętać o właściwym dokumentowaniu transakcji za pomocą innych dokumentów. Składanie zamówień, uzgadnianie przedmiotu i wielkości dostawy, dokonywanie wpłat, przedpłat, wydawanie i przyjmowanie towaru, jego reklamowanie powinno być dokonywane w formie pisemnej.

Brak dokumentów w danej transakcji może być wspomagany ludzką pamięcią w przypadku dobrze kooperujących ze sobą kontrahentów, jednak w sytuacji pierwszego nieporozumienia pamięć ludzka okaże się nad wyraz zawodna, a wszelkie ustalenia ustne przestaną istnieć.

Niezajomość prawa szkodzi

Znajomość prawa jest domeną prawników, lecz każdy przedsiębiorca musi być co najmniej świadomy najważniejszych aspektów prawnych dotyczących jego biznesu. Szczególnie dotkliwie widoczne jest to na przykładzie firm transportowych nieświadomych krótkiego, bo wynoszącego rok od wykonania usługi, terminu przedawnienia przy usługach transportu międzynarodowego. Fakt ten jest często wykorzystywany przez wiele firm, które korzystając z niewiedzy przewoźników, skutecznie zbywają wierzycieli przez pierwsze 12 miesięcy. W takich przypadkach wiele firm transportowych decyduje się na działania windykacyjne na miesiąc przed przedawnieniem, bądź często już po terminie - w niektórych przypadkach, dłużnik przetrzymał swoich wierzycieli po 2-3 lata w błędnym przekonaniu o ważności ich wierzycielności.

Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku transakcji sprzedażowych. Warto pamiętać, że w zależności od kraju dłużnika, okres przedawnienia może być różny - co wynika z międzynarodowych uregulowań oraz przepisów lokalnych.

Sześć zasad bezpieczeństwa czyli o czym pamiętać

Wbrew pozorom, odpowiednie zabezpieczenie transakcji zagranicznych nie wiąże się z reorganizacją działalności. Wystarczy jedynie przestrzegać poniższych zasad. Wiele z nich dotyczy nie tylko transakcji zagranicznych, ale jest istotnych również w transakcjach krajowych:

Weryfikacja nowych kontrahentów - warto sprawdzić historię działalności naszego nowego partnera i to niekoniecznie na podstawie jego źródeł. Dobrym narzędziem są w tym celu raporty gospodarcze, które oferują dostęp zarówno do danych rejestrowych podmiotu, jak również prezentują jego kondycję finansową.

Zachowanie formalności od samego początku - list intencyjny, prezentacja, draft **zamówienia**, zlecenie, umowa, potwierdzenie wysyłki, potwierdzenie dostawy, protokół reklamacyjny, informacja o płatnościach - kolejne etapy transakcji powinny być dokumentowane w formie pisemnej.

Umowa - sporządzenie dobrej umowy jest sztuką. Nie jest wielką sztuką, natomiast pominięcie w niej najważniejszych elementów, takich jak definicja przedmiotu transakcji, sposobu i terminu płatności, odpowiedzialności obu stron czy wreszcie prawa właściwego dla umowy. Przy sporządzaniu umowy konieczne jest sprawdzenie terminu przedawnienia dla transakcji. Pozwoli to uniknąć wielu problemów w przyszłości.

Przedpłaty - stary sprawdzony sposób wciąż skutecznie chroni przed całkowitą porażką transakcji. Odpowiednio zdefiniowane w umowie przedpłaty pozwalają od samego początku weryfikować kontrahenta i jego rzetelność płatniczą.

Monitoring płatności - częstym błędem jest ignorowanie pierwszych problemów z płatnościami ze strony kontrahenta. Zwlekanie z podjęciem działań windykacyjnych może prowadzić do ogłoszenia upadłości przez kontrahenta, bądź do zmiany struktury własnościowej dłużnika, co w niektórych krajach skutecznie uniemożliwi dochodzenie roszczeń. Prosty narzędziem służącym monitorowaniu płatności są pieczęcie prewencyjne. Przygotowane w języku kontrahenta, informują go o monitorowaniu płatności przez zewnętrzną firmę windykacyjną.

Windykacja - skutecznie podjęta i uruchomiona na czas pozwala uratować należność i doprowadzić do jej skutecznego odzyskania. Aktywowana po terminie rodzi nie tylko koszty obsługi prawnej, ale często również frustrację z powodu bezpowrotnej straty należnych pieniędzy.

Windykacja - ostateczność czy faktyczne wsparcie

Dla wielu firm korzystanie z firm windykacyjnych stanowi ostateczność. Windykacja zagraniczna wciąż kojarzona jest bądź z wysokimi kosztami bądź też z niewielką skutecznością, za co odpowiada sama branża wciąż pełna różnych podmiotów, które podejmują się zleceń zagranicznych na zasadzie loterii fantowej (może się uda), bądź też osaczają firmę swoimi usługami, generując koszty bez względu na efekt swoich działań. Opłaty wstępne, opłaty negatywne za bezskuteczność działań, opłaty za przeterminowanie faktury po 180. dniu, opłaty za przeprowadzenie analizy - katalog stałych opłat zdaje się nie mieć końca. Na szczęście owe opłaty, które przedsiębiorcy muszą płacić firmom windykacyjnym niezależnie od rezultatu ich działań, odchodzą do lamusa.

Korzystanie z usług windykacji powinno stanowić dla firmy wsparcie, a nie dodatkowe obciążenie. Warto o tym pamiętać wybierając zewnętrznego usługodawcę. Cena za takie usługi winna być współmierna do ich efektu. Jest to szczególnie istotne w przypadku konieczności ponoszenia opłat stałych za prowadzone postępowanie - często działania windykacyjne nie przynoszą rezultatu, a ich jedynym efektem są dodatkowe koszty dla klienta. Formułą zapewniającą wierzycielowi skuteczność działań zewnętrznej firmy windykacyjnej, przy jednoczesnym ograniczeniu kosztów takiej usługi, jest umowa rezultatu. Zgodnie z nią, firma windykacyjna otrzymuje swoje wynagrodzenie jedynie w przypadku skuteczności swoich działań. Wynagrodzenie takie jest najczęściej kalkulowane jako prowizja procentowa od rzeczywiście odzyskanych na rzecz wierzyciela kwot. Taka forma współpracy wymaga od firmy windykacyjnej skuteczności działań, a jednocześnie chroni wierzyciela przed dodatkowymi kosztami nie mającymi pokrycia w efektach działań.

Źródło: Gazeta MSP

[Europejski Kongres Gospodarczy 2011 | Wygraj 5 tys. zł! Zagraj w konkursie "Akcjonariat obywatelski"](#)

[Dodaj komentarz](#)

[Drukuj](#)

[Lubię to!](#)

Ocena:

0 głosów

NAJNOWSZE WIADOMOŚCI »

[Minister finansów Grecji ostrzegł przed groźbą niewypłacalności](#)

[Grecja przyspiesza prywatyzację. Sprzeda banki i autostrady](#)

[IBM jest droższy od Microsoftu. Po raz pierwszy od 15 lat](#)

[Zamówienia przemysłu w strefie euro w marcu w dół o 1,8 proc.](#)

[Eurocontrol: Odwołano 252 loty w Europie. To nie koniec](#)

SERWIS POLECA:



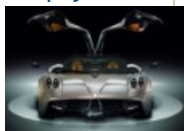
[Kontroluj dewelopera, bo może splajtować](#)



[Bieganie to biznes. Ile można w Polsce zarobić?](#)



[Jak niemiecka firma żeruje na nieostrożnych](#)



[Samochody z najwyższej półki - zobacz!](#)

[SZUKAJ PRACY](#) [LIST MOTYWACYJNY](#) [WZORY CV](#) [ROZMOWA KWALIFIKACYJNA](#) [KODEKS PRACY](#)

Regionalny Kierownik Operacyjny
Bydgoszcz ,Polska ADECCO POLAND SP. Z O.O.

E-commerce marketing specialist
Warszawa ,Polska STUDIO MODERNA FASHION GROUP SP. Z O.O.

AP Accountant Romanian Speaker
- ,Polska GRAFTON RECRUITMENT POLSKA SP. Z O.O.

PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY / DORADCA
TECHNICZNO-HANDLOWY
Wrocław ,Polska RECRUIT.PL

PRZEDSTAWICIEL MEDYCZNY
- ,Polska CEGEDIM GROUP POLAND SP. Z O.O.

PRZEDSTAWICIEL MEDYCZNY
- ,Polska CEGEDIM GROUP POLAND SP. Z O.O.

HANDLOWIEC
- ,Polska FABRYKA KADR SP. Z O.O.

Asystent
Warszawa ,Polska KPMG SP. Z O.O.



RÓWNIEŻ W SERWISIE GOSPODARKA:

Ostatnie wiadomości
Depesze agencyjne
Komentarze
Raporty
Encyklopedia gospodarki

Wiadomości giełdowe
Komentarze giełdowe
Notowania GPW
Kursy walut
Dane makroekonomiczne

Firma
Wiadomości dla firm
Fundusze UE
Kalkulatory
Prawo i podatki

Kalkulatory kredytów
Edukacja w finansach
Kredyty i pożyczki
Karty i konta
Koszyk cenowy

CV
List motywacyjny
Kodeks pracy
Kalkulator płac
Praca za granicą

Wiadomości o przetargach
Vademecum
Oferty przetargowe
Oferty nieruchomości
Oferty ruchomości

Monetized by Business AdNetwork

Na skróty: [Gazeta.pl](#) [Wiadomości](#) [Sport.pl](#) [Biznes](#) [Wyborcza.pl](#) [Praca](#)

Polecamy: [Biznes](#) [Giełda i Waluty](#) [Firma](#) [Finanse osobiste](#) [Fundusze](#) [Przetargi](#) [Encyklopedia gospodarki](#)

[Newsletter](#)

[RSS](#)

[Poczta](#)

Copyright © Agora SA [O nas](#) [Staże u nas](#) [Reklama](#) [Prywatność](#) [Wszystkie artykuły](#) [Licencje](#)

[Poleć stronę](#) [Zgłoś błąd](#)