

Poświęteczne dzień dobry bardzo!

Miło powitać Was po Świątach – mamy nadzieję, że mimo tego całego zamieszania spędziliście je w wesołej atmosferze, no i przede wszystkim w pełni zdrowia.

Świętowanie jednak nie trawa wiecznie, więc właśnie dziś zaczynamy akcję mailingową spod znaku Białych Kołnierzyków. Jak już informowaliśmy, będziemy Wam wysyłać przydatne informacje prawne (także te związane z Tarczą Antykryzysową) oraz różne ciekawostki z pogranicza prawa i biznesu. Na pierwszy ogień pójdzie pewien temat, który jest pozornie prosty, ale często przewija się w wielu pytaniach przedsiębiorców:

W jaki sposób szybko sprawdzić, czy nasz potencjalny kontrahent nie jest zadłużony?

Nie ma co ukrywać, szczególnie w dzisiejszych trudnych czasach trzeba przeprowadzać taką weryfikację chociażby na poziomie podstawowym. Pierwsze, co tutaj może przyjść na myśl, to skorzystanie z usług jednej z wywiadowni gospodarczej – jest to zwykle rozwiązanie płatne (no, chyba, że akurat trafimy na jakąś darmową promocję). Oprócz wywiadowni mamy również tak zwane biura informacji gospodarczej, będące na ogół rzetelnym źródłem informacji. Jednak i tutaj będziemy musieli płacić – pobranie jednego raportu to często koszt około 30 PLN. Czasem można trafić na promocję i pobrać 1 raport za darmo np. w zamian za założenie konta.

Jednak sami też możemy zebrać sporo informacji na własną rękę!

1. Przejrzenie giełd długów
2. Przewertowanie sieci w poszukiwaniu opinii
3. Sprawdzenie sprawozdania z KRS (opcja dla spółek)
4. Sprawdzenie CEIDG (opcja dla jednoosobowych działalności gospodarczych i spółek cywilnych)
5. Sprawdzenie adresu rejestrowego firmy oraz listy podmiotów wykreślonych z rejestru VAT
6. Urząd Skarbowy oraz ZUS
7. Sprawdzenie powiązań osobowych

Przejrzenie giełd długów

Absolutnie podstawowa sprawa. Jeśli nasz potencjalny kontrahent nie uregulował kilku płatności i widnieje na takich giełdach, to mamy jasny sygnał, że może mieć problemy z wypłacalnością. I tutaj uwaga! Nie należy poprzestawać na wpisaniu nazwy danej spółki w Google i przejrzaniu jedynie pierwszej strony wyników! Niekiedy informacje o wpisaniu na giełdę długów są widoczne dopiero na 2 lub 3 stronie wyszukiwania!

Przewertowanie sieci w poszukiwaniu opinii

Różne fora tematyczne pozycjonują się często wysoko, a wierzyciele chętnie dzielą się informacjami na temat niesolidnych płatników. To samo dotyczy przeróżnych grup facebookowych, które zrzeszają lokalnych przedsiębiorców lub firmy z danej branży. Wystarczy użyć wyszukiwarki znajdującej się na takiej grupie (lewa strona panelu).

Sprawdzenie sprawozdania z KRS (opcja dla spółek)

Co do zasady w Krajowym Rejestrze Sądowym znajdują się wszelkie informacje związane z postępowaniem upadłościowym, układowym lub naprawczym. Żadne z nich nie nastraja pozytywnie do współpracy z takim kontrahentem – a już na pewno, gdy nie znamy takiego przedsiębiorcy. Zresztą upadłość układowa, czyli potencjalnie mniej niebezpieczna, może się szybko zmienić w likwidacyjną, co może nam mocno utrudnić odzyskanie należności. Oczywiście, zawarcie umowy z takimi firmami jest możliwe, ale podchodząc do takiego kontraktu należy zachować szczególne środki ostrożności, a najlepiej żądać zapłaty z góry.

Sprawdzenie CEIDG (opcja dla jednoosobowych działalności gospodarczych i spółek cywilnych)

W Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej nie sprawdzimy co prawda tego, czy dana firma jest zadłużona, ale za to możemy przekonać się, czy rzeczywiście istnieje! Jeśli nie, albo figuruje jako działalność zawieszona, to możemy mieć pewne obawy co do kwestii płatności. I tutaj dość istotna uwaga: w CEIDG znajdziemy dane wspólników spółki cywilnej – tych, którzy są zarejestrowani jako osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą.

Sprawdzenie adresu rejestrowego firmy oraz listy podmiotów wykreślonych z rejestru VAT

Teoretycznie niewiele ma to wspólnego z zadłużeniem, ale jako element szerszej całości może dać nam pewien pogląd na kwestię potencjalnej wypłacalności kontrahenta. Jeśli bowiem przeczytamy w sieci lub na giełdach długów niepochlebne opinie o danej firmie, a dodatkowo okaże się, że jest ona zarejestrowana w wirtualnym biurze i została wykreślona z rejestru VAT, to całkiem możliwe, że niedługo zakończy swą działalność, a my zostaniemy bez zapłaty wystawionej faktury. Jest to nieco nietypowa metoda weryfikacji, ale z praktyki biznesowej możemy powiedzieć, że często się sprawdza.

Urząd Skarbowy oraz ZUS

Jeśli mamy uzasadnione wątpliwości co do wypłacalności potencjalnego kontrahenta, to możemy poprosić go o zaświadczenie z ZUS i Urzędu Skarbowego o niezaleganiu ze składkami lub podatkami. To działo dużego kalibru i tego typu posunięci może być źle odebrane. Jednak jest to szczególnie istotne w branżach, które są szczególnie narażone na nieprawidłowości w VAT. Jeśli bowiem ktoś zalega z podatkiem VAT, to może na nas ściągnąć problemy ze skarbowką, a tego byśmy nie chcieli. Zaległości w ZUS też nie świadczą najlepiej o wiarygodności płatniczej firmy. Oczywiście, nasz kontrahent może to jakoś wyjaśnić podczas szczerej rozmowy, ale jeśli odniesiemy wrażenie, że trafiliśmy na krętacza, to chyba lepiej zrezygnować.

Sprawdzenie powiązań osobowych

Kolejny z nieco mniej standardowych kroków prześwietlenia potencjalnego kontrahenta. Tutaj zaczynamy od sprawdzenia w KRS, kiedy dana spółka została założona, kto był jej założycielem i czy czasem nie została niedawno sprzedana. Jeśli chodzi o nowe spółki, to sprawdzamy powiązania jej prezesa – w podstawowym zakresie można to zrobić chociażby dzięki takim narzędziom, jak rejestr.io. Zobaczymy wtedy, z jakimi spółkami był wcześniej powiązany nasz prezes – jeśli wśród nich mamy takie, które są w stanie upadłości, albo mają niepochlebne opinie na giełdach długów, to powinna nam się zapalić tzw. czerwona lampka. Warto także wiedzieć, że dość często spotykaną sytuacją jest zakup już funkcjonującej spółki, po czym wykorzystanie jej do wyłudzeń towarów / usług na przedłużony termin płatności. Tutaj powtarzamy więc schemat ze sprawdzaniem powiązań – jeśli wyjdzie nam, że w interesującej nas firmie zmienił się niedawno prezes, a nowy jest kimś, kto już wcześniej „położył” inne spółki, to także powinniśmy uważać na takiego kontrahenta.

No i to byłoby na tyle na dziś. Jak widać są to metody proste i możliwe do zastosowania praktycznie dla każdego przedsiębiorcy. Szczegółowe zagadnienia związane z weryfikacją kontrahentów oraz kwestiami windykacji będziemy oczywiście omawiać na naszym szkoleniu **„Jak bezpiecznie prowadzić biznes”**. O rozpoczęciu przedsprzedaży (i zniżkach dla pierwszych kupujących) będziemy informować w odpowiednim czasie, a na razie do przeczytania kolejnego maila!

Zespół Białych Kołnierzyków

ul. Włocławska 167, Toruń
Poland

Otrzymujesz tę wiadomość, ponieważ zapisałeś się na listę mailingową Białe Kołnierzyki - bezpłatne porady.

[Wypisz mnie](#)

Created with **MailerLite**