

## Firma jak bank. Kontrahent pod kontrola

Dominik Lewandowski, przedsiębiorca, dyrektor rozwoju biznesu w Crif PolskaMale i średnie firmy często nie wiedza o pogarszającej się sytuacji ich



kontrahentów. A mogłyby - mówi Dominik Lewandowski, przedsiębiorca, dyrektor rozwoju biznesu w Crif Polska, odpowiedzialny za p-

rojekt Cribis.pl.

W Polsce, w zależności od źródeł, podaje się, że nawet co trzecia faktura nie jest regulowana w terminie. Co to oznacza dla małych i średnich firm? - Prowadząc własną firmę, oczywiście spotykam się z tym problemem. Nazywam to problemem, bo jak inaczej określić sytuację, w której na skutek nieterminowego wywiązywania się kontrahentów ze zobowiązań moja płynność finansowa jest zachwiana? A proszę pamiętać, że wiele mikro i małych firm ma zaledwie kilku klientów - mówi Dominik Lewandowski. - Łatwo wyobrazić sobie, co się dzieje, gdy dwóch z nich przestaje płacić w terminie.

Zdaniem przedsiębiorcy można wykupić ubezpieczenie należności, ale jest kilka zastrzeżeń. - Po pierwsze kontrahent może zakwestionować fakturę, może złożyć reklamację, cała procedura jest długa, skomplikowana i obciążona ryzykiem. Dlatego lepiej zawniczasu tak się przygotować, by uniknąć tego typu sytuacji. Tym bardziej, że bardzo często udzielamy kredytu zaufania. Kontrahent do tej pory płacił i z tego zachowania wnosimy na przyszłość, że zawsze tak będzie, przez co nie dostrzegamy, że jego kondycja się pogarsza - wyjaśnia Lewandowski. - A przecież nasza własna firma się zmienia, raz jest lepiej, raz gorzej - dlatego zatem zakładamy, że inne firmy mają cały czas taką samą, zadowalającą kondycję i możliwości regulowania zobowiązań?

Kluczem do uniknięcia strat może być monitorowanie

sytuacji klienta. - Trzeba być jak bank. Idąc do banku po kredyt, musimy przejść przez rygorystyczne procedury, dostarczyć wiele dokumentów i poddać się ocenie zdolności kredytowej, czyli dokonywanej przez analityków kredytowych ocenie wielkości kredytu, o jaki możemy się ubiegać przy naszych dochodach i obciążeniach finansowych. Nikogo to nie dziwi, ponieważ w ten sposób banki minimalizują ryzyko niesplacania kredytów przez ich klientów. Ale czy sprzedaż towaru bądź usługi na fakturę z odroczonym terminem płatności nie stanowi podobnej sytuacji? Przecież to tak, jakby udzielić kontrahentowi kredytu na 14, 30 czasem nawet na 60 i więcej dni. Z tą tylko różnicą, że - w przeciwieństwie do banku - przedsiębiorcy nie stac na powołanie zespołu do monitorowania kondycji i poziomu zadłużenia kontrahentów - mówi Dominik Lewandowski. - I tu z pomocą przychodzi stale aktualizowane raporty o firmach.