



JAKUB
MAJEWSKI

Weryfikacja to konieczność

Staranne sprawdzenie kontrahenta i odpowiednia umowa może uchronić nas przed jego finansową nierzetelnością.

Początkowym etapem nawiązywania współpracy z nowym podmiotem powinna być jego weryfikacja. Możemy jej dokonać w oparciu o dwie grupy źródeł informacji. Pierwszą z nich można określić jako „miękką” weryfikację kontrahenta. Sprawdzamy tu przede wszystkim opinie o podmiocie czy posiadane przez niego referencje. Opinie, choć mogą być niewiarygodne, często pozwolą ustrec się przed wyjątkowo nieuczciwym partnerem biznesowym. Warto zwrócić uwagę na portfolio klientów, na rzecz których nasz potencjalny kontrahent świadczył już swoje usługi – szczególnie cenną pozytywną informacją może być dotychczasowa współpraca z podmiotami publicznymi lub międzynarodowymi, które zwykle stawiają wysokie wymagania dla swoich kontrahentów. Innym aspektem, który powinien przemawiać na korzyść rzetelności potencjalnego partnera biznesowego, jest członkostwo w stowarzyszeniach, samorządach, konfederacjach czy związkach branżowych – obecność w tego rodzaju szanowanym podmiocie daje pewną rękojmę rzetelności naszego potencjalnego kontrahenta.

Dруга z prawnego punktu widzenia główna grupa źródeł informacji to publiczne rejestry zarówno bezpłatne, jak i komercyjne. Weryfikację kontrahenta powinniśmy zacząć od sprawdzenia go w rejestrze – zależnie od formy prawnej w Krajowym Rejestrze Sądowym lub w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Warto zwrócić uwagę na datę rejestracji czy adres siedziby. Weryfikacji możemy poddać także osoby uprawnione do reprezentacji lub wspólników oraz podmioty powiązane. Kluczowe są informacje dotyczące upadłości, postępowania naprawczego, postępowania restrukturyzacyjnego, ustanowienia kuratora czy otwarcia postępowania likwidacyjnego.

Finansowa weryfikacja

Weryfikację kontrahenta pod kątem finansowym warto rozpocząć od sprawdzenia sprawozdań finansowych, które dostępne są bezpłatnie w przeglądarce dokumentów finansowych obsługiwanej przez Ministerstwo Sprawiedliwości. Analiza sprawozdań finansowych pozwoli oszacować aktualną sytuację finansową podmiotu na podstawie danych z poprzedniego roku obrotowego oraz lat ubiegłych. Zła kondycja finansowa podmiotu może znaleźć odzwierciedlenie we wpisie do państwowego Rejestru Dłużników Niewypłacalnych czy prowadzonych przez prywatne podmioty biurach informacji gospodarczej (BIG), za dostęp do których będzie niezbędne uiszczenie opłaty.

Kontrahenta warto sprawdzić pod względem jego rozliczania się z należnościami publicznoprawnymi. Na wstępie warto zweryfikować, czy podmiot wpisany jest na tzw. białą listę podatników VAT. Jeżeli jesteśmy już stroną transakcji z danym podmiotem, możemy ponadto wystąpić do urzędu skarbowego o zaświadczenie stwierdzające, czy nasz kontrahent prawidłowo wywiązuje się ze swoich obowiązków podatkowych. Zanim jednak staniemy się stroną transakcji, możemy jedynie prosić przyszłego kontrahenta o samodzielne przedstawienie podobnego zaświadczenia, jak i zaświadczenia o niezaleganiu z zapłatą składek do ZUS.

Kwestia umowy

Gdy już zdecydujemy się na nawiązanie współpracy z nowym podmiotem, najczęściej zawarta zostanie odpowiednia umowa. I to właśnie staranność przy sporządzeniu umowy może zabezpieczyć nas przed finansową nierzetelnością kontrahenta, nawet jeżeli przejdzie pozytywnie wyżej opisaną weryfikację.

Przed wszystkim należy zawrzeć umowę w utrwalonej formie, zwykle pisemnej, a unikać ustnych ustaleń. Pamiętajmy przy tym, że umowa zawierana jest na złe czasy, zatem przy jej sporządzeniu należy pomyśleć o sytuacjach, gdy wspólne przedsięwzięcie nie pójdzie po naszej myśli.

Szczególną uwagę należy poświęcić zabezpieczeniu wykonania obowiązków umownych przez drugą stronę. Najpowszechniejszym sposobem zabezpieczenia umowy jest zastrzeżenie kary umownej. Rozwiązanie to ma dwie istotne wady – po pierwsze, może zabezpieczać jedynie roszczenia niepieniężne, a po drugie, w razie problemów finansowych kontrahenta jej zapłata może być niemożliwa do wyegzekwowania. Przed niewypłacalnością kontrahenta nie uchroni nas również zabezpieczenie w formie weksla.

Uproszczenie sądowego dochodzenia świadczenia od drugiej strony zapewni nam złożenie przez drugą stronę oświadczenia o dobrowolnym poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego. W razie problemów z płatnością, zamiast włożyć się w spór sądowy, możliwe będzie szybkie rozpoczęcie egzekucji komorniczej.

Zabezpieczenia umowne niezależne od kondycji finansowej naszego kontrahenta to przede wszystkim gwarancja bankowa lub ubezpieczenie oraz poręczenie podmiotu trzeciego. W przypadku gwarancji kontrahent zawiera umowę z bankiem lub ubezpieczycielem, na podstawie której gwarant, po spełnieniu się warunków wskazanych w umowie, zobowiązuje się pokryć zobowiązanie naszego kontrahenta do określonej wysokości. Zatem nasze roszczenie spełni bank lub ubezpieczyciel, a następnie sam będzie dochodził sądowo jego zwrotu od naszego kontrahenta. Gwarancja wiąże się

jednak z dodatkową opłatą, którą kontrahent będzie najpewniej wliczał w wycenę rozliczenia z nami. Z kolei poręczenie nie daje pewności, że podmiot poręczający sam będzie wypłacalny.

Zależnie od tego, którą stroną umowy jesteśmy, najskuteczniejszym sposobem zabezpieczenia należy nam płatności lub też naszych roszczeń związanych z wykonaną dla nas usługą jest ustalenie płatności z góry, ewentualnie zaliczkowego mechanizmu płatności lub umowne zastrzeżenie kaucji, choćby poprzez potrącanie określonego procenta z faktur częściowych. Taka forma zabezpieczenia jako jedyna zapewnia nam albo otrzymanie środków od razu, albo uprawnia do pozostawienia części wynagrodzenia należnego drugiej stronie na pokrycie naszych roszczeń.

Warto zwrócić uwagę także na rzeczowe sposoby zabezpieczenia, takie jak zastaw, hipoteka czy przewłaszczenie na zabezpieczenie, które mogą być przydatne przy większych, dłuższych projektach realizowanych z kontrahentem.

Dobrze zwrócić uwagę również na inne aspekty umowy, które choć same w sobie nie stanowią zabezpieczenia, to mogą okazać się pomocne w razie komplikacji. Takie elementy to chociażby brak wymogu uzyskania zgody kontrahenta na przeniesienie wierzitelności z umowy na podmiot trzeci czy zastrzeżenie umownej właściwości sądu preferowanego i korzystniejszego dla nas – np. sąd miejscowo bliższy naszej siedzibie.

Najważniejsze jednak, aby zastrzegając w umowie konkretne postanowienia, były one prawnie ważne i skuteczne. Szczególnie jeżeli drugą stroną jest konsument, należy uważać, aby postanowienia umowne chroniące nasze interesy nie zostały uznane za abuzywne.

—apl. adw. Jakub Majewski
Kancelaria Kopeć Zaborowski.