

NIE DAJ SIĘ NACIĄĆ! JAK SPRAWDZIĆ KONTRAHENTA

 Cezary Szczepański

Nowy kontrahent i obietnica milionowych zysków mimo kryzysu? Brzmi zbyt pięknie, żeby było prawdziwe? Radzimy, jak dokładnie prześwietlić kontrahenta i ograniczyć ryzyko straty pieniędzy lub towarów.



Mimo istnienia szeregu narzędzi służących do sprawdzenia kontrahenta oraz aktywności instytucji państwowych w Polsce, problem firm-oszustów wciąż jest obecny. I nie chodzi tu tylko o podmioty zagraniczne.

Od kilku miesięcy firmy borykają się także z innym problemem – narastających opóźnień w płatnościach. Podpisywanie nowych umów stało się ryzykowne, ale istnieją narzędzia, które pozwalają to ryzyko ograniczyć.

Zapoznanie się z nimi jest istotne, bowiem sprawdzenie kontrahenta jest wymagane przez prawo!

– W świetle przepisów ustawy o podatku od towarów i usług formalną przesłanką do skorzystania przez podatnika z prawa do odliczenia podatku VAT naliczonego jest związek nabytych towarów/usług z czynnościami opodatkowanymi. Nieformalnie natomiast organy podatkowe wymagają też od podatników weryfikacji kontrahenta. W przeciwnym razie odmawiają podatnikowi prawa do odliczenia podatku naliczonego nie tylko wtedy, gdy sam popełnia oszustwo lub nadużycie, ale również gdy na

podstawie obiektywnych przesłanek zostanie udowodnione, że podatnik wiedział lub powinien był wiedzieć, że przez nabycie towaru uczestniczył w transakcji związanej z oszustwem w zakresie VAT – komentuje Aleksandra Trocińska, starszy konsultant w zespole doradztwa w Grant Thornton.

1.

WERYFIKACJA WIARYGODNOŚCI PŁATNICZEJ

Zanim w ogóle zaczniemy rozmawiać z potencjalnym partnerem, należy prześwietlić jego firmę za pomocą prostych, ogólnodostępnych narzędzi. – Służy temu szereg instrumentów, w tym publiczne, elektroniczne rejestry przedsiębiorców, czyli Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej oraz Krajowy Rejestr Sądowy – informuje Patrycja Nowak, prawnik w kancelarii Chałas i Wspólnicy.

W tych miejscach (linki w ramce) pozyskamy takie informacje, jak status przedsiębiorstwa (czy firma nie została zawieszona), wiadomości o prowadzonych postępowaniach upadłościowych oraz informacje o zaległościach podatkowych, celnych i wobec ZUS. Uwaga – te informacje niekoniecznie pojawiają się od razu w KRS, dlatego dla pewności możemy skontaktować się z wydziałem sądu, w którym zarejestrowana jest firma. Przez telefon możemy otrzymać informacje na temat postępowań upadłościowych lub restrukturyzacyjnych. – Jeżeli mamy czas, możemy również wybrać się do sądu rejestrowego, który prowadzi akta rejestrowe naszego potencjalnego kontrahenta i zbadać je pod kątem kompletności i rzetelności. Dostęp do akt jest bezpłatny i dostępny dla publiczności. W większości sądów akta jednak trzeba zamówić z przynajmniej 3-dniowym wyprzedzeniem – mówi Michalina Gdula, Junior Associate TGC Corporate Lawyers. Innym narzędziem jest wyszukiwarka REGON.

Weryfikacja kontrahenta możliwa jest także za pomocą rejestrów prowadzonych przez biura informacji gospodarczej. – Do biur informacji gospodarczej należą: Krajowy Rejestr Długów, Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor (BIG InfoMonitor), Rejestr Dłużników ERIF Biuro Informacji Gospodarczej, KBIG – Krajowe Biuro Informacji Gospodarczej, Krajowa Informacja Długów Telekomunikacyjnych – wyciła Patrycja No-

wak. W ich przypadku pozyskanie raportu możliwe jest po zapłaceniu określonej stawki.

Kolejnym miejscem pozyskania informacji jest Urząd Skarbowy. – W Urzędzie Skarbowym można złożyć wniosek o wydanie zaświadczenia o niezaleganiu w podatkach przez potencjalnego kontrahenta. Co istotne, wniosek taki możemy złożyć do urzędu po uzyskaniu zgody od weryfikowanego przedsiębiorcy. Brak uzyskania takowej zgody może świadczyć o ewentualnej niewypłacalności potencjalnego kontrahenta. Przed rozpoczęciem współpracy można zażądać także przedstawienia od kontrahenta zaświadczenia wydawanego przez ZUS o niezaleganiu w opłacaniu składek – dodaje przedstawicielka w kancelarii Chałas i Wspólnicy.

Od 2019 r. istnieje także kolejne narzędzie. – W celu ustalenia statusu kontrahenta warto skorzystać z danych zawartych na tzw. Białej liście podatników VAT, który to wykaz zawiera również informacje o numerach rachunków bankowych kontrahenta – wyjaśnia Piotr Żurowski, partner w KPMG w Polsce. Tam również znajdziemy numer rachunku bankowego. – W przypadku transakcji towarowych, należy sprawdzić także to, czy kontrahent ma wymagane koncesje i zezwolenia dotyczące towarów będących przedmiotem planowanych transakcji – radzi.

Innym miejscem jest oczywiście internet. Informacje o sposobie prowadzenia działalności oraz o potencjalnych problemach można znaleźć np. na serwisach takich jak Facebook czy LinkedIn, ale także w wyszukiwarce Google. Ciekawym miejscem są giełdy długów – jeśli pojawia się tam firma naszego kontrahenta, powinniśmy zastanowić się nad współpracą.

2.

PRZEZORNY ZAWSZE UBEZPIECZONY

Nawet, jeśli pierwszy etap weryfikacji nasz kontrahent przejdzie bez-

PEWNA OCHRONĄ JEST STOSOWANIE MECHANIZMU PODZIELONEJ PŁATNOŚCI. ZABEZPIECZAMY SIĘ PRZED POTENCJALNYMI WYŁUDZENIAMI PODATKU VAT I MOŻLIWOŚCIĄ PONIESIENIA KONSEKWENCJI PRAWNO-SKARBOWYCH

problemowo, nie można rezygnować z dodatkowej ochrony. Pierwszą z nich jest umowa. – Starannie sporządzona umowa szczegółowo precyzująca wzajemne zobowiązania stron, jak i konsekwencje niewywiązania się z nich będzie stanowiła podstawę do ewentualnego późniejszego dochodzenia należności od nieuczciwego kontrahenta – uważa Patrycja Nowak.

Eksperti KPMG wyciągają elementy, które powinna zawierać umowa. – Należy zadbać, aby takie kwestie, jak prawa i obowiązki stron, sankcje/kary umowne za niedotrzymanie warunków, gwarancje, terminy wykonania pracy, odsetki za opóźnienia, zastrzeżenie o prawie do sądu zostały uregulowane przez strony transakcji za pomocą umowy pisemnej bądź też udokumentowane w inny sposób, np. zamówieniem – wyciła Agnieszka Rątczak, ekspert w KPMG w Polsce.

Inne narzędzia oferują instytucje finansowe czy ubezpieczyciele. Dotyczy to szczególnie firm, które działają w branży handlowej lub też świadczą usługi z odroczonej terminem płatności.

Kolejny sposób to zobowiązanie kontrahenta do wystawienia weksła in blanco lub złożenia przed notariuszem oświadczenia dłużnika o dobrowolnym poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 § 1 pkt 4 lub 5 Kodeksu postępowania cywilnego, które to ułatwią ewentualne egzekwowanie należności przed sądem w razie niewywiązania się przez dłużnika z umowy.

3.

FAKTORING I GWARANCJE

To nie jest obligatoryjny krok, ale warto mieć wiedzę o możliwościach. – W przypadku kontraktów opiewających na wysokie kwoty odpowiednim zabezpieczeniem będzie wystawienie przez bank kontrahenta gwarancji bankowej, bądź też udzielenie odpowiedniego zabezpieczenia rzeczowego – twierdzi Agnieszka Rątczak.

– Przedsiębiorca korzystający z faktoringu otrzymuje środki pieniężne od firmy faktoringowej, jeszcze przed dokonaniem płatności przez kontrahenta. Usługa faktoringu może okazać się korzystna dla przedsiębiorców, którzy chcą od razu dysponować środkami pieniężnymi bez potrzeby oczekiwania na płatność od kontrahenta. Faktoring może zatem okazać się pomocny w utrzymaniu płynności finansowej przedsiębiorstwa, jeśli potrzebuje ono środków pieniężnych jeszcze przed uregulowaniem należności w terminie wskazanym na fakturze – stwierdza Andrzej Dmowski, prawnik Russell Bedford.

Oczywiście faktoring kosztuje. Dokładna kwota zależy od instytucji, która udziela usługi, jej zakresu (faktoring pełny czy niepełny), a także kondycji finansowej firmy, branży, w której działa itd. Szczegółowe informacje dostępne są na stronach internetowych firm.

Istnieje także narzędzie, które pomoże nam, kiedy dostarczamy towary. – Przystępnym sposobem

zabezpieczenia jest zastrzeżenie prawa własności sprzedawanych towarów do czasu uzyskania zapłaty. Zgodnie z przepisami prawa, jeżeli wydaliśmy towary kontrahentowi, zastrzeżenie prawa własności sprzedawanych rzeczy do czasu uzyskania zapłaty powinno być stwierdzone pisemnie. Nie oznacza to wymogu formy pisemnej, a jedynie formy dokumentowej. Wymóg formy dokumentowej oznacza, że zastrzeżenie prawa własności może być dokonane również w formie komunikacji elektronicznej – np. poprzez e-mail czy pismo wysłane w pliku PDF – ujawnia Bartłomiej Sadura, adwokat w kancelarii MDDP Olkiewicz i Wspólnicy.

JAK WSPÓŁPRACOWAĆ Z ZAGRANICZNYMI PODMIOTAMI

Niezależnie od przyjętych zabezpieczeń, współpraca z firmami z siedzibą poza Polską (a w szczególności poza Unią Europejską) zawsze jest obciążona pewnym ryzykiem. Na te-

renie Unii Europejskiej możemy skorzystać z portalu e-sprawiedliwość oraz z bazy podatków VAT. Możemy także sprawdzić, czy nasz kontrahent ma przedstawicielstwo w Polsce. – W przypadku, jeżeli firma zostanie odnaleziona przez nas w rejestrze, należy uznać, że istnieje i funkcjonuje w obrocie gospodarczym – mówi Patrycja Nowak. Informację na temat kontrahentów powinny również posiadać placówki dyplomatyczne kraju, z którego pochodzi. Niektóre z nich prowadzą ewidencje nieuczciwych firm.

Źródłem informacji mogą być także dwustronne izby handlowe działające na terenie Polski. Warto zadbać również o zabezpieczenie należytego wykonania umowy: w tym zakresie co do zasady można wykorzystać wszystkie dostępne sposoby zabezpieczenia jakie standardowo są stosowane w umowach z kontrahentami polskimi (weksel in blanco, poręczenie wekslowe, hipotekę, prze-właszczenie na zabezpieczenie, zastaw czy zastaw rejestrowy). ©

NAJLEPSZĄ BRONIĄ NA PRÓBY PODSZYWANIA SIĘ POD LEGALNIE DZIAŁAJĄCE FIRMY JEST SPRAWDZENIE REJESTRU KRS I DOTARCIE DO WŁAŚCICIELI LUB CZŁONKÓW ZARZĄDU KONTRAHENTA



Więcej praktycznych narzędzi z bezpośrednimi linkami tylko na stronie mycompagnypolska.pl



EKRS W PRAKTYCE

BARTŁOMIEJ SADURA
adwokat w kancelarii MDDP Olkiewicz i Wspólnicy

Wodpisie pełnym EKRS znajdziemy liczne informacje o kontrahencie. Często pierwszym niepokojącym sygnałem, który można odnaleźć w odpisie z KRS, jest brak wzmianki o złożeniu sprawozdania finansowego. Większość spółek jest obowiązana do złożenia sprawozdania finansowego do sądu rejestrowego do ok. połowy roku następnego po danym roku obrotowym, a informacja o złożeniu sprawozdania jest odnotowywana w rejestrze. Jeśli kontrahent z jakichś powodów zwleka z przedstawieniem sprawozdania finansowego, powinniśmy poważnie przemyśleć dalszą współpracę. Istotne informacje o kontrahencie możemy znaleźć w działach 4, 5 i 6 rejestru. Mogą się tam znaleźć m.in. wzmianki o zaległościach podatkowych i innych publicznoprawnych, informacje o postępowaniach egzekucyjnych przeciwko spółce czy nawet informacja o umorzeniu egzekucji z powodu braku majątku. Każdy wpis w działach 4, 5 i 6 może być cenną informacją przy podejmowaniu decyzji w sprawie nawiązania współpracy.



UMOWY W CZASACH KRYZYSU

ANDRZEJ DMOWSKI, prawnik Russell Bedford

Podczas obecnego kryzysu nie tylko należy skrupulatnie sprawdzać każdego nowego kontrahenta, ale także regularnie weryfikować wypłacalność naszych stałych partnerów, którzy mogli popaść w kłopoty finansowe. Zatem warto zwrócić uwagę, czy firmy, z którymi współpracowaliśmy od lat, przypadkiem nie bankrutują. Gdy okaże się jednak, że nasz kontrahent nie opłacił jeszcze faktury, której termin zapłaty już minął, to w pierwszej kolejności powinniśmy zastosować zwykłe przypomnienie o konieczności zapłaty. Jeżeli przypomnienie nie przyniesie zamierzonych efektów, powinniśmy wysłać wezwanie do zapłaty. Natomiast, jeśli powyższe działania nie przyniosą żadnego efektu, sprawę będzie trzeba skierować na drogę sądową. Jeśli spór zakończy się naszą wygraną, komornik spróbuje odzyskać naszą należność. Niestety, ten sposób odzyskania pieniędzy może okazać się czasochłonny.



JEŚLI TO MOŻLIWE, ŻĄDAJ PRZEDPŁATY. TO (PRZYNAJMNIEJ CZĘŚCIOWO) UWIARYGODNI PARTNERA



WAŻNE LINKI

- ➔ prod.ceidg.gov.pl/ceidg.cms.engine/ – sprawdzenie przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą
- ➔ ekrs.ms.gov.pl – sprawdzenie spółek oraz ich dokumentów finansowych
- ➔ wyszukiwarkaregon.stat.gov.pl – baza REGON
- ➔ crbr.podatki.gov.pl – centralny rejestr beneficjentów rzeczywistych
- ➔ e-justice.europa.eu – rejestr firm działających na obszarze Unii Europejskiej
- ➔ ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vatRequest.html – baza podatników VAT w Unii Europejskiej
- ➔ gov.pl – rejestr przedstawicielstw zagranicznych firm w Polsce
- ➔ podatki.gov.pl/media/4522/metodyka.pdf – kompletna metodyka oceny weryfikacji kontrahenta krajowego dla organów skarbowych opublikowana przez Ministerstwo Finansów
- ➔ gov.pl/web/kas/api-wykazu-podatnikow-vat – API umożliwiające masowe weryfikowanie podatników VAT
- ➔ gov.pl/web/sprawiedliwosc/formularze-wnioskow-skladanych-do-centralnej-informacji-krs – pozyskanie numeru RDN w Rejestrze Dłużników Niewypłaconych [koszt: 15 zł]



UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI HANDLOWYCH

GRZEGORZ WASZKIEWICZ, członek zarządu,
broker ubezpieczeniowy, BezpieczenstwBiznesie.pl

Ryzyko związane z niewypłacalnością kontrahenta, za odpowiednią składkę, możemy przekazać ubezpieczycielowi. Ubezpieczyciel zanim jeszcze przyjmie ubezpieczenie należności, sprawdzi rzetelność naszych klientów. Jeśli klient nie płaci w terminie, wtedy zaczyna działać. Próbuje on odzyskać pieniądze, ale jeżeli okaże się to niemożliwe w ustalonym terminie, wypłaca nam odszkodowanie. Warunkiem wypłaty świadczenia przez ubezpieczyciela jest niewypłacalność kontrahenta rozumiana jako jego upadłość lub niemożność wyegzekwowania zaległości w określonym czasie (zwykle 3-6 miesięcy). Cena takiego ubezpieczenia liczona jest zwykle od całości obrotu firmy i zależy od skali działalności, terminów płatności należności, sytuacji finansowej i liczby naszych kontrahentów, a przede wszystkim od skali obrotów z największymi z nich. Nie bez znaczenia jest również dotychczasowa szkodowość, czyli skala utraconych należności w ubiegłych latach. W Polsce istnieje tylko kilku specjalistycznych ubezpieczycieli, którzy gromadzą na bieżąco dane o kondycji finansowej firm i całych branż. Przyznają one klientom określone limity odpowiedzialności oraz określają udział własny, aby zmotywować nas jako wierzyciela do wnikliwego monitorowania portfela swoich należności.



ALEKSANDRA TROCIŃSKA
starszy konsultant w zespole
doradztwa w Grant Thornton

Następujące warunki transakcyjne powinny szczególnie zwrócić uwagę podatnika:

- ➔ transakcję przeprowadzono bez ryzyka gospodarczego
- ➔ kontrahent wymaga od podatnika płatności gotówką albo proponuje obniżenie ceny pod warunkiem zapłaty gotówką w przypadku, gdy wartość transakcji przekracza 15 tys. zł
- ➔ kontrahent wymaga od podatnika zapłaty za towar przelewem na dwa odrębne rachunki bankowe, rachunek podmiotu trzeciego lub rachunek zagraniczny
- ➔ cena towaru oferowanego podatnikowi znacząco odbiega od ceny rynkowej bez ekonomicznego uzasadnienia
- ➔ kontrahent oferuje podatnikowi towary, które należą do innej branży niż ta, w której standardowo działa ten podmiot i których dotychczas podatnik od niego nie kupował, bez uzasadnienia ekonomicznego
- ➔ kontakt z kontrahentem lub osobą go reprezentującą jest nietypowy dla okoliczności danej transakcji
- ➔ kontrahent ma siedzibę lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej pod adresem, pod którym brak jest oznak prowadzenia działalności
- ➔ wymagany przez kontrahenta termin płatności jest krótszy niż standardowy termin płatności oferowany przez innych dostawców z tej samej branży bez ekonomicznego uzasadnienia
- ➔ kontrahent proponuje zawarcie transakcji na warunkach znacznie odbiegających od tych, które uznawane są w danej branży za gwarantujące bezpieczeństwo obrotu
- ➔ kontrahent dostarcza towary niezgodne z wymaganiami jakościowymi określonymi w przepisach prawa powszechnie obowiązującego
- ➔ transakcja pomiędzy podatnikiem a kontrahentem nie jest udokumentowana umową, zamówieniem lub innym potwierdzeniem warunków tej transakcji
- ➔ kontrahent będący spółką kapitałową dysponuje kapitałem zakładowym niewspółmiernie niskim w stosunku do okoliczności transakcji
- ➔ kontrahent nie posiada zaplecza organizacyjno-technicznego odpowiedniego do rodzaju i skali prowadzonej działalności gospodarczej (przesłanka ta w dobie koronawirusa również może być trudna do spełnienia, jednak można wymagać od kontrahenta np. dostawy towarów jego transportem lub poprzez wynajęcie firmy przewozowej, wzięcie odpowiedzialności za ubezpieczenie towaru i przesłanie podatnikowi polisy potwierdzającej takie ubezpieczenie)
- ➔ kontrahent nie dysponuje stroną internetową (lub nie jest obecny w mediach społecznościowych) z informacjami odpowiednimi do skali prowadzonej działalności, mimo że jest to zwyczajowo przyjęte w danej branży