

Jacek Grzywacz
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Płocku

Wioleta Dąbrowska
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

WERYFIKACJA KONTRAHENTÓW JAKO SPOSÓB OGRANICZANIA RYZyka TRANSAKCYJNEGO W HANDLU ZAGRANICZNYM

Wstęp

Ocena wiarygodności i wypłacalności partnera biznesowego w transakcjach handlu zagranicznego jest jednym z najważniejszych elementów decydujących o powodzeniu transakcji, w tym wywiązaniu się stron z postanowień zawartych w kontrakcie i otrzymaniu zapłaty. Związane to jest z występowaniem ryzyka transakcyjnego, w tym m.in. zagrożenia niedotrzymania postanowień umowy ze strony zamawiającego (np. odmowa zapłaty), pomimo należytego wykonania zlecenia. Dochodzenie roszczeń na drodze sądowej i windykacja należności jest procesem długotrwałym i kosztownym, a przede wszystkim destabilizującym działalność przedsiębiorstwa i zakłócającym jego finansom. Ograniczeniu ryzyka transakcyjnego sprzyja wzrost liczby pomyślnie przeprowadzonych transakcji pomiędzy tymi samymi kontrahentami, którzy przez to nabierają względem siebie coraz większego zaufania. Jednakże budowanie zaufania jest procesem czasochłonnym, zaś z drugiej strony oczekiwania względem realizacji zamówień, czy też dynamicznie zmieniające się warunki otoczenia, silna konkurencja wymuszają na przedsiębiorcach działanie pod presją czasu i podejmowanie szybkich decyzji obciążonych wysokim ryzykiem. Niezbędne zatem jest wykorzystanie innych źródeł dostępu do rzetelnej i obiektywnej informacji na temat wiarygodności i wypłacalności kontrahenta, które jednocześnie wpływają na usprawnienie współpracy pomiędzy podmiotami.

1. Ryzyko transakcyjne w handlu zagranicznym

Ryzyko transakcyjne uważane jest za jedno z wielu zagrożeń towarzyszących wymianie handlowej na rynkach zagranicznych. Nawiązuje do realizacji kontraktu i wskazuje na istnienie zagrożenia nie wywiązania się z zobowiązań

umownych pomiędzy uczestnikami transakcji.¹ W odróżnieniu od specyfiki współpracy podmiotów na jednolitym rynku krajowym, na rynku zagranicznym przebiegają one w warunkach zwiększonej niepewności, w tym także względem kontrahentów. O ile na rynku krajowym uzyskanie informacji o podmiotach gospodarczych w tym profilu działalności, miejscu siedziby, formy własności² czy też danych finansowych przedsiębiorstw³ nie stanowi większych problemów, o tyle poszukiwanie rzetelnych informacji na temat podmiotów zagranicznych na tzw. „własną rękę” i ich prawidłowe odczytanie wydaje się być zadaniem bardziej skomplikowanym. Trudność stanowi umiejętność oszacowania udostępnianych treści według hierarchii cech jakościowych True and Fair View tj. zrozumiałości, prawdziwości, przejrzystości, przydatności czy istotności. Za słowem W. Bienia „decyzje dotyczące sposobu i terminu rozliczeń związanych z realizacją kontraktu ustalane są w rezultacie negocjacji między partnerami i zależą od wzajemnego ich zaufania”.⁴ Na wzrost zaufania oddziałują takie czynniki jak m.in. znajomość kontrahenta, w tym także dostęp do informacji umożliwiających weryfikację jego wypłacalności, historia przeprowadzanych transakcji i ich pomyślność realizacji. S. J. Newell i R.E. Goldsmith odnosząc się do wiarygodności partnerów biznesowych podkreślają znaczenie osobistych kontaktów oraz znajomość przedstawicieli podmiotów zagranicznych, pomiędzy którymi zawierana jest współpraca.⁵ Ważę znaczenia licznych kontaktów pomiędzy kontrahentami podkreślają również D. Malhorta i J. K. Murnighan, wskazując potrzebę kształtowania wzajemnego zaufania, która korzystnie oddziałuje na postrzeganie kontrahenta przez pryzmat jego wiarygodności.⁶ Biorąc pod uwagę czasochłonność procesu budowania relacji z kontrahentem, dynamikę zmian zachodzących w otoczeniu przedsiębiorstwa czy też globalną konkurencję rozwiązanie to wydaje się sprawdzać jedynie w przypadku podmiotów mających bogate doświadczenie we wzajemnej współpracy.

Wiarygodność kontrahentów to jeden z kluczowych czynników decydujących o powodzeniu transakcji zarówno dla początkujących jak i doświadczonych przedsiębiorców. Założenie to potwierdzają wyniki badań Bibby MSP Index z kwietnia 2014 r. wskazujące, iż „w opinii co piątego polskiego eksportera należącego do sektora MSP najistotniejszym czynnikiem motywującym do podjęcia

¹ J. Grzywacz, *Rozliczenia finansowe przedsiębiorstw w obrotach z zagranicą*, Wyd. Difin, Warszawa 2003

² Możliwość zweryfikowania danych o podmiotach gospodarczych przy użyciu wyszukiwarki Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej – CEIDG, <https://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG/ceidg.public.ui/search.aspx> z dnia 22.IX.2014 r. oraz wyszukiwarki podmiotów w Krajowym Rejestrze Sądowym, Ministerstwo Sprawiedliwości, <https://ems.ms.gov.pl/krs/wyszukiwaniapodmiotu> z dnia 22.IX.2014 r.

³ Publikowane w Monitorze Sądowym i Gospodarczym sprawozdania finansowe podmiotów zobowiązanych do ich sporządzania. Obowiązek sporządzania rocznych sprawozdań finansowych wynika z zapisów Ustawy z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r. poz. 330).

⁴ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wyd. Difin, Warszawa 2011, s. 318

⁵ S. J. Newell, R.E. Goldsmith, The Development of a Scale to Measure Perceived Corporate Credibility, „Journal of Business Research” 2001, Nr. 52.

⁶ D. Malhotra, J. K. Murnighan, The Effects of Contracts on Interpersonal Trust, „Administrative Science Quarterly” 2002, No. 3. Cyt. za: L. Canning, S. Hanmer-Lloyd, Trust in Buyer-Seller Relationships. The Challenge of Environmental (Green) Adaptation, „European Journal of Marketing” 2007, Nr. 9/10.

współpracy handlowej z zagranicą jest pomoc w sprawdzeniu wiarygodności i wypłacalności kontrahenta”.⁷ Ryzyko niewypłacalności grozi bowiem utratą przez dany podmiot zdolności do terminowego regulowania zobowiązań finansowych,⁸ pogorszenia się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, utratą płynności, a w skrajnych przypadkach bankrutem.

2. Przyczyny opóźnień w regulowaniu płatności przez kontrahentów zagranicznych

Rozważania na temat nieterminowych płatności w handlu zagranicznym skłaniają do podjęcia dyskusji na temat przyczyn ich powstawania. Problem ten ma zasadnicze znaczenie z gospodarczego punktu widzenia, szczególnie w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw, których aktywność odgrywa wielkie znaczenie na wzrost gospodarczy oraz zatrudnienie.⁹ Odpowiedzi na to pytanie dostarczają nam wyniki badań przeprowadzonych w czerwcu 2014r. przez Atradius, których efektem jest raport Payment Practices Barometer.

Tabela 1. Główne powody opóźnień w płatnościach ze strony zagranicznych kontrahentów

Przyczyny opóźnień w płatnościach	Niewystarczająca dostępność funduszy	Spór nad jakością dostarczonych towarów / usług	Niezgodność parametrów dostarczonego towaru / usługi z zamówieniem	Skomplikowane procedury dotyczące rozliczeń płatności	Nieefektywny system bankowy
Europa Wschodnia	37,5%	15,2%	11,8%	24,8%	18,6%
Europa Zachodnia	35,2%	19,9%	17,1%	23,7%	25,0%
Polska	31,5%	13,7%	8,9%	41,9%	37,1%

⁷ <http://m.onet.pl/biznes/branze/handel-i-uslugi,sc6q5> z dnia 22.IX.2014 r.

⁸ A. Bień, W. Bień, *Słownik finansów*, Wyd. Difin, Warszawa 2010, s. 114

⁹ Wypowiedź Dyrektora Przedstawicielstwa Komisji Europejskiej w Polsce Ewy Synowiec, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/KE-z-powodu-opoznien-płatności-polskie-firmy-traca-4-proc-obrotow-3091773.html> z dnia 25.IX.2014 r.

Przyczyny opóźnień w płatnościach	Nieprawidłowe informacje na fakturze	Kredytowanie działalności nabywcy kosztem wykonawcy zlecenia	Ogłoszenie upadłości przedsiębiorstwa nabywcy	Wysłanie faktury do niewłaściwego odbiorcy	Inne
Europa Wschodnia	15,8%	22,5%	17,2%	14,1%	10,1%
Europa Zachodnia	18,0%	23,9%	18,6%	14,4%	8,1%
Polska	18,6%	25,8%	19,4%	16,1%	1,6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań pod nazwą Barometr Praktyk Płatniczych, Atradius Payment Practices Barometer, International survey of B2B payment behaviour, czerwiec 2014 r., s.10¹⁰

Na przykładzie Polski, najczęściej wymienianym przez respondentów powodem braku zapłaty była zawilość procedur związanych z rozliczeniem płatności (41,9%). W przypadku ogółu krajów Europy Wschodniej oraz Europy Zachodniej odsetek ten był o niespełną połowę mniejszy. Na podstawie niniejszych danych można wnioskować o istnieniu trudności w rozumieniu konstrukcji i przebiegu procesu rozliczeń transakcji handlu zagranicznego przez przedsiębiorców, a zatem potrzebie podniesienia poziomu ich wiedzy na ten temat. Znaczenie miała także efektywność działania systemu bankowego, który określony został jako mało skuteczny (37,1%). Zagraniczni kontrahenci opóźniali się z regulowaniem płatności także z powodu braku odpowiednich środków finansowych pozwalających na pełne pokrycie zobowiązań. Odpowiedź taką udzieliło 31.5% badanych respondentów. Co czwarty zagraniczny kontrahent wykorzystywał opóźnienia płatności jako sposób na finansowanie własnej działalności, inaczej mówiąc udzielał sobie pewnego rodzaju kredytu zwlekając z przekazaniem pieniędzy na konto wykonawcy zlecenia. W tym przypadku wyniki były zbliżone do właściwych dla krajów Europy Wschodniej i Europy Zachodniej. W opinii co piątego kontrahenta zagranicznego brak zapłaty wynikał z faktu ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa (19,4%). Pozostałe czynniki argumentujące nieterminowość regulowania płatności można określić jako wynikające z przyczyn czysto technicznych w tym: umieszczenie nieprawidłowych danych na fakturze (18,6%), wysłanie faktury do niewłaściwego odbiorcy (16,1%), powstanie sporu nad jakością dostarczonych towarów (13,7%) oraz niezgodność parametrów dostarczonego towaru ze specyfikacją zawartą w umowie (8,9%). Pozostałe (1,6%) odpowiedzi odnosiły się do działania innych czynników o różnorodnym charakterze.

¹⁰ Barometr Praktyk Płatniczych, Atradius Payment Practices Barometer, International survey of B2B payment behaviour, czerwiec 2014r. Badania kwestionariuszowe, wywiady pogłębione, przeprowadzone na próbie 828 respondentów, przedsiębiorców z czterech krajów objętych badaniem (Czechy, Węgry, Polska, Słowacja), w Polsce badanie przeprowadzono na próbie 200 przedsiębiorców. http://global.atradius.com/images/stories/Publications/payment_practices/Round13/ppb14_ee_june_2014_final.pdf z dnia 24.IX.2014 r.

3. Praktyki przedsiębiorstw w zakresie zabezpieczania transakcji handlu zagranicznego przed ryzykiem opóźnień w płatnościach

W przypadku powstania opóźnień w płatnościach ze strony zagranicznych kontrahentów przedsiębiorcy stają przed wyzwaniem podjęcia odpowiednich działań mających na celu odzyskanie należności. Wielu z nich jeszcze przed podpisaniem umowy współpracy decyduje się na rozwiązania zabezpieczające ich finanse przed utratą. Z punktu widzenia dobra interesów wykonawcy zamówienia, najlepszą i najbardziej bezpieczną formą rozliczeń jest płatność z góry. Jednakże z pozycji nabywcy ryzyko nienależytego wykonania zlecenia, a nawet zaniechanie jego realizacji ze strony wykonawcy, jest na tyle wysokie, iż mogłoby poważnie zagrozić jego interesom i narazić nabywcę na straty. Niezbędne jest zatem odnalezienie konsensusu w drodze negocjacji między podmiotami. Jednym ze sposobów ograniczenia ryzyka jest np. wybór odpowiednich form rozliczeń, w których zapłata uzależniona jest od spełnienia określonych warunków przez każdą ze stron. Innym sposobem jest ubezpieczenie należności, skorzystanie z gwarancji lub poręczeń. W Polsce funkcjonuje rozbudowany system oficjalnych i komercyjnych instrumentów finansowego wsparcia współpracy handlowej z podmiotami zagranicznymi. Stanowi on zarówno źródło pozyskania środków na finansowanie transakcji, jak i formę zabezpieczenia przed ryzykiem utraty należności. Ich konstrukcja łączy zatem w sobie dwie najważniejsze kwestie związane z finansowaniem działalności i ubezpieczeniem transakcji. Innym rozwiązaniem jest zlecenie dokonania weryfikacji konkretnego kontrahenta przez wyspecjalizowane krajowe i zagraniczne instytucje. Różnorodność dostępnych form zabezpieczeń nie daje jednak całkowitej pewności ochrony przed ryzykiem transakcyjnym. Tabela prezentuje praktyki polskich przedsiębiorstw stosowane w przypadku wystąpienia opóźnień w płatnościach.

Tabela 2. Sposoby zabezpieczania finansów przedsiębiorstw przed następstwami działania ryzyka opóźnień w płatnościach ze strony zagranicznych kontrahentów

	Wykorzystywanie rezerw na złe długi	Ubezpieczenia należności	Wysyłanie monitów	Korzystanie z usług firm windykacyjnych	Rozliczenie gotówkowe
Europa wschodnia	29,1%	15,7%	72,6%	19,6%	34,6%
Europa zachodnia	30,5%	22,1%	46,2%	31,0%	31,0%
Polska	34,0%	29,3%	53,8%	35,9%	41,5%

	Sprawdzenie wiarygodności kredytowej kupującego	Systematyczne monitorowanie ryzyka kredytowego kupującego	Stosowanie uwarunkowanych form płatności	Rozpraszanie ryzyka kontrahenta – dywersyfikacja kontrahentów
Europa wschodnia	42,7%	36,0%	28,4%	19,9%
Europa zachodnia	43,3%	35,9%	36,7%	23,7%
Polska	45,3%	37,7%	36,8%	24,5%

Zródło: Opracowanie własne na podstawie Barometru Praktyk Płatniczych, Atradius Payment Practices Barometer, International survey of B2B payment behaviour, czerwiec 2014 r., s.11¹¹

Zabezpieczenia finansów przedsiębiorstw krajowych przed skutkiem braku zapłaty z tytułu transakcji handlowych z podmiotami zagranicznymi przybierają różnorodną formę. Pozytywną przesłanką jest istnienie wśród przedsiębiorców świadomości występowania zagrożenia w postaci ryzyka transakcyjnego oraz jego konsekwencjach wpływających na całokształt prowadzenia działalności, czego dowodem jest fakt korzystania z rozwiązań ograniczających jego występowanie. Wyniki badania wskazują, że niespełna połowa respondentów sprawdza wiarygodność kredytową kontrahentów (45,3%). 37,7% przedsiębiorców odpowiedziało, iż systematycznie monitoruje ryzyka kredytowe kontrahenta. Popularnym rozwiązaniem było także wykorzystywanie uwarunkowanych form płatności. Dzięki tej metodzie w przypadku 36,8% krajowych respondentów biorących udział w badaniu łatwiejsze było dochodzenie zapłaty. Choć jak wynika z raportu badań ubezpieczenie należności było skutecznym sposobem tylko w 29,3% przypadków, to i tak był to lepszy wynik w porównaniu z praktykami krajów Europy Wschodniej i Europy Zachodniej. Prawie co czwarty polski przedsiębiorca ograniczał ryzyko transakcyjne dokonując dywersyfikacji bazy kontrahentów, zawierając umowy współpracy z różnymi podmiotami (24,5%), zaś co drugi decydował się na wysyłanie monitów (53,8%). W przypadku 35,9% respondentów niezbędne było skorzystanie z usług firm windykacyjnych. Z powody braku zapłaty ze strony zagranicznych kontrahentów, do celu finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa wykorzystywały przeznaczone rezerwy na złe długi (34,0%). Wśród respondentów 41,5% korzystało z gotówkowej formy rozliczeń.

¹¹ Barometr Praktyk Płatniczych, Atradius Payment Practices Barometer, International survey of B2B payment behaviour, czerwiec 2014r. Badania kwestionariuszowe, wywiady pogłębione, przeprowadzone na próbie 828 respondentów, przedsiębiorców z czterech krajów objętych badaniem (Czechy, Węgry, Polska, Słowacja), w Polsce badanie przeprowadzono na próbie 200 przedsiębiorców.
http://global.atradius.com/images/stories/Publications/payment_practices/Round13/ppb14_ee_june_2014_final.pdf z dnia 24.IX.2014 r.

4. Źródła informacji o zagranicznych kontrahentach

Na rynku krajowym i zagranicznym istnieje szereg instytucji świadczących usługi w zakresie weryfikacji wiarygodności i wypłacalności zagranicznych kontrahentów. Świadczą je m. in. międzynarodowe wywiadownie gospodarcze, zagraniczne izby handlowe, placówki konsularne jak również wyspecjalizowane firmy działające na zasadach komercyjnych, np. Coface, Euler Hermes czy Atradius. Dzięki tego rodzaju usługom przedsiębiorcy mają możliwość uzyskania niezbędnych informacji pozwalających na podjęcie współpracy z zagranicznymi kontrahentami. Jednakże decydując się na zamówienie danych przedsiębiorca powinien mieć świadomość poniesienia dodatkowych kosztów z tytułu wykonania zlecenia i uwzględnić je w ogólnych wydatkach związanych z realizacją zamówień. Do wyceny raportu brane są pod uwagę: kraj w którym funkcjonuje firma oraz czas przygotowania raportu. Dla przykładu zbadanie firmy, której siedziba znajduje się w Azji lub Afryce i udostępnienie raportu na temat jej wiarygodności i wypłacalności to wydatek rządu kilkuset złotych, najniższa cena usługi to 130 złotych, np. w przypadku kontrahenta z Czech. (Coface). Przygotowanie raportu o rosyjskim kontrahencie zajmuje około 10 (Coface) – 18 dni roboczych (wywiadownia gospodarcza Dun and Bradstreet Poland). W przypadku przedsiębiorstw z siedzibą w krajach UE realizacja trwa do 5 dni roboczych, a jej koszt kształtuje się w granicach kilkuset złotych (wywiadownia gospodarcza Dun and Bradstreet Poland). Podwójna stawka dotyczy raportów realizowanych w tzw. trybie ekspresowym.¹² Jak dowodzą badania Bibby MSP Index niespełna połowa polskich eksporterów z sektora MSP (47,5%) sięga do źródeł informacji na temat wiarygodności zagranicznych kontrahentów.¹³ Służą także temu wszelkiego rodzaju konferencje, spotkania branżowe poświęcone tematyce handlu zagranicznego, targi, wystawy podczas których prezentowane są cenne informacje o zwyczajach, kulturze, formach rozliczeń oraz finansowych instrumentach wsparcia działalności przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej.

Problem nieterminowych płatności w handlu zagranicznym poruszany jest także na szczeblu rządowym. W celu przeciwdziałania utracie płynności finansowej przedsiębiorstw oraz ich upadłości wywołanych brakiem zapłaty ze strony kontrahentów wprowadzone zostało narzędzie prawne tj. Dyrektywa UE z 16 lutego 2011 r. nr 2011/7/UE w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. Reguluje ona zasady oraz terminy rozliczeń, które od 16 marca 2013 roku zostały inkorporowane do systemów prawnych krajów UE, w tym Polski.

Podsumowanie

Podejmując decyzję o współpracy z podmiotami zagranicznymi warto zapoznać się z uwarunkowaniami prowadzenia działalności gospodarczej na arenie

¹² http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/168033,jak_sprawdzic_wiarygodnosc_zagranicznego_kontrahenta.html z dn. 23.IX.2014 r.

¹³ Badanie Bibby MSP Index, <http://biznes.nf.pl/eksporterzy-potrzebujawiaregodnych-kontrahentow>, 48518,144 z dnia 23.IX.2014 r.

międzynarodowej oraz obowiązującymi na danym rynku zwyczajami i uzansami handlowymi. Niezwykle ważna z punktu widzenia zabezpieczenia finansów przedsiębiorstwa jest weryfikacja potencjalnego kontrahenta zagranicznego. Pozwala ona uniknąć konsekwencji wystąpienia ryzyka transakcyjnego i przyczynia się do ograniczenia skutków jego oddziaływania. Obok oferty krajowych i zagranicznych instytucji wyspecjalizowanych w świadczeniu usług weryfikacji wypłacalności kontrahentów, ważnym zadaniem jest dostarczanie instrumentów wspierających międzynarodową współpracę, uwzględniając przy tym ich przejrzystość i prostotę konstrukcji oraz dostosowując je do rzeczywistych potrzeb przedsiębiorców. Inaczej mówiąc niezwykle ważny jest rozwój świadomości krajowych przedsiębiorców w zakresie możliwości skorzystania z różnorodnych form wsparcia, zarówno finansowych jak i pozafinansowych, przyjmując za cel nadrzędny dążenie do aktywizacji działalności przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej, a także troskę o ich bezpieczeństwo.

Bibliografia

- Bień A., Bień W., *Słownik finansów*, Wyd. Difin, Warszawa 2010.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wyd. Difin, Warszawa 2011.
- Grzywacz J., *Rozliczenia finansowe przedsiębiorstw w obrotach z zagranicą*, Wyd. Difin, Warszawa 2003r.
- Malhotra D., Murnighan J. K., The Effects of Contracts on Interpersonal Trust, „Administrative Science Quarterly” 2002, No. 3. Cyt. za: L. Canning, S. Hammer-Lloyd, Trust in Buyer-Seller Relationships. The Challenge of Environmental (Green) Adaptation, „European Journal of Marketing” 2007, Nr. 9/10.
- Newell S.J., Goldsmith R.E., The Development of a Scale to Measure Perceived Corporate Credibility, „Journal of Business Research” 2001, Nr. 52.

Strony internetowe:

- <https://ems.ms.gov.pl/krs/wyszukiwaniepodmiotu> z dnia 22.IX.2014 r.
- <https://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG/ceidg.public.ui/search.aspx> z dnia 22.IX.2014 r.
- <http://m.onet.pl/biznes/branze/handel-i-uslugi,sd6q5> z dnia 22.IX.2014 r.
- <http://www.bankier.pl/wiadomosc/KE-z-powodu-opoznien-platnosci-polskie-firmy-traca-4-proc-obrotow-3091773.html> z dnia 25.IX.2014 r.
- http://global.atradius.com/images/stories/Publications/payment_practices/Round13/ppb14_ee_june_2014_final.pdf z dnia 24.IX.2014 r.
- http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/168033,jak_sprawdzic_wiarygodnosc_zagranicznego_kontraheta.html z dn. 23.IX.2014 r.
- <http://biznes.nf.pl/eksporterzy-potrzebujawiarygodnychkontrahentow,48518,144> z dnia 23.IX.2014 r.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r. poz. 330).

Raporty badań

- Barometr Praktyk Płatniczych, Atradius Payment Practices Barometer, International survey of B2B payment behaviour, czerwiec 2014r.

- Badanie Bibby MSP Index, kwiecień 2014 r.

VERIFICATION OF CONTRACTING PARTIES AS A WAY OF REDUCING THE RISK IN INTERNATIONAL TRADE TRANSACTIONS

Summary

An intensified process of internationalization of businesses of national enterprises in connection with opening of economies of other countries to an international cooperation emphasizes the importance of a contracting party who is mainly responsible for the success of transactions. The activity of enterprises on the global market is accompanied by a multi-dimensional risk of a diverse character and intensification. This article describes one of the elements connected with a transaction risk in a foreign trade, namely delays in payments on the side of foreign purchasers. For this purpose results of a research carried out in June 2014 were used. The research was performed by Atradius Credit Insurance N.V. Joint Stock Company, under the name Payment Practices Barometer, International Survey of B2B Payment Behaviour. The article specifies main reasons of occurring of outstanding settlements and practices of Polish entrepreneurs aiming at reducing the risk of a non-payment, as well as actions taken when payments are delayed. Consequences of defaults in payments substantially endanger the activity of enterprises, they cause a deterioration of a financial liquidity, sometimes they even become the reason of enterprise's bankruptcy. Therefore, it is necessary to obtain accurate and objective information allowing to assess a contracting party's credibility and solvency. The only solution is to take up cooperation with specialized domestic and foreign institutions rendering such services.

Key words: delayed payments in a foreign trade, transaction risk, settlements of foreign transactions, foreign trade, international cooperation, contracting party