

# TSL coraz częściej weryfikuje kontrahentów

data aktualizacji: 2023.04.19

Bezpłatny raport

## Weryfikacja kontrahentów zagranicznych



**Już trzy czwarte przedsiębiorców z branży TSL weryfikuje kontrahentów przed rozpoczęciem współpracy. Wśród najczęściej wskazywanych źródeł wiedzy o kontrahencie znalazły się giełdy wierzytelności i rejestry dłużników.**

Jak wynika z badania przeprowadzonego na potrzeby raportu „Weryfikacja kontrahentów zagranicznych”, 74% przedstawicieli z branży transportu i logistyki sprawdza potencjalnych partnerów biznesowych przed podjęciem współpracy. Niemal jedna trzecia badanych korzysta z rejestrów handlowych, którym poświęcony został najnowszy raport Transcash.eu.

Branża TSL jest kluczowym sektorem polskiej gospodarki i niekwestionowanym liderem na skalę europejską. Nasi przewoźnicy realizują jedną piątą przewozów na wewnątrz unijnym rynku, co daje pierwsze miejsce na kontynencie, przed Niemcami i Hiszpanią. Zdecydowaną większość z tej puli stanowi transport zagraniczny, co oznacza, że dla polskich przewoźników współpraca z kontrahentem spoza kraju to standard. Biorąc pod uwagę widmo recesji krążące nad wieloma europejskimi gospodarkami, warto sprawdzać kondycję potencjalnego partnera przed przyjęciem zlecenia.

Raport Transcash.eu „Weryfikacja kontrahentów zagranicznych” powstał, by wspierać przewoźników w tym zadaniu. Zawiera metody i narzędzia, które pozwolą oprzeć decyzję o współpracy nie tylko na przecuciu, ale też solidnej wiedzy i danych pochodzących z oficjalnych rejestrów handlowych.

### **Przewoźnik nie współpracuje w ciemno i korzysta z opinii**

Na potrzeby raportu powstało również badanie przeprowadzone wśród aktywnych klientów Transcash. Grupę badanych tworzą przede wszystkim właściciele i pracownicy firm przewozowych, których zapytaliśmy o stosunek do weryfikacji zagranicznych kontrahentów i związane z tym

praktyki. 74% ankietowanych potwierdziło, że sprawdza kontrahentów przed rozpoczęciem współpracy, przy czym tylko 23% z nich korzysta z pomocy firm specjalizujących się w tych działaniach.

Wśród najczęściej wskazywanych źródeł wiedzy o kontrahencie znalazły się giełdy wierzytelności (50%) i rejestry dłużników (37%). Jest to zrozumiałe, biorąc pod uwagę kryteria, którymi kierują się firmy transportowe przy weryfikacji nowych partnerów. Wśród tych, które uczestnicy badania uznali za szczególnie istotne podczas weryfikacji zagranicznego kontrahenta, znalazły się okres prowadzonej działalności (68%), terminy płatności (52%) oraz jej rozpoznawalność na rynku polskim czy zagranicznym (43%).

Bardzo ważną rolę przy weryfikacji potencjalnego partnera odgrywa opinia o nim w Internecie - 44% ankietowanych przyznało, że rozważając współpracę z nowym kontrahentem, kieruje się właśnie opiniami na jego temat publikowanymi w sieci. To źródło informacji wskazało aż 70% pracowników i 58% właścicieli firm przewozowych.

Uczestnicy badania zostali zapytani również o doświadczenia ze współpracy z zagranicznymi kontrahentami. Jak się okazało, w przypadku zleceń tego typu dominują spoty - na tę formę współpracy wskazała ponad połowa ankietowanych. W razie problemów z płatnościami, dominują ponaglenia mailowe i telefoniczne - niecała jedna trzecia ankietowanych przyznała, że decyduje się skierować sprawę do windykacji. Niechęć wobec niej może tłumaczyć kolejne pytanie, dotyczące skuteczności działań podjętych w celu spłaty zobowiązania. 83% właścicieli firm i 67% pracowników przyznało, że ich działania doprowadziły do uregulowania zobowiązania. Jeśli stanie się inaczej, współpraca zostaje przerwana - takiej odpowiedzi udzieliło 63% ankietowanych.

- Nasze badanie potwierdziło, że weryfikacja kontrahentów zagranicznych jest ważna dla przedstawicieli branży TSL - mówi Damian Michalecki, Lider Windykacji Zagranicznej w Transcash.eu.

- Wiedzę na ten temat wolą zdobywać na własną rękę, a za ważne uznają nie tylko twarde dane, ale też subiektywne wrażenia ze współpracy wyrażane przez innych. Liczymy, że nasz raport pomoże im w samodzielnej weryfikacji kontrahentów, podobnie jak usługi Transcash wspierają przedsiębiorców z branży TSL w finansowaniu ich działalności i odzyskiwaniu należności od kontrahentów zagranicznych.

## **9 państw i kilkadziesiąt rejestrów**

Raport Transcash to pigułka wiedzy na temat najważniejszych firmowych baz danych funkcjonujących w dziewięciu krajach: Bułgarii, Czechach, Hiszpanii, Litwie, Niemczech, Słowacji, Rumunii, Wielkiej Brytanii oraz w Polsce. Zebrane w nich informacje pochodzą z krajowych rynków i są dostarczane bezpośrednio przez tamtejszych przedsiębiorców do lokalnych sądów i organów rejestracyjnych. Osobną sekcję poświęciliśmy unijnym rejestrom gospodarczym, pozwalającym sprawdzić płatników VAT czy posiadaczy numerów EORI zarejestrowanych na terenie UE. Omówienie rejestrów oficjalnych uzupełniają porady z zakresu samodzielnej weryfikacji kontrahenta poza bazami, przy użyciu ogólnodostępnych narzędzi czy stron.

Nawet najbardziej drobiazgowo weryfikacja nie gwarantuje, że współpraca z kontrahentem przebiegnie gładko. Z tego względu ostatnią sekcję raportu poświęciliśmy metodom odzyskiwania należności od kontrahentów zagranicznych, z naciskiem na minimalizację kosztów z tym związanych.

Treści zawarte w raporcie uzupełniają komentarze ekspertów Transcash, specjalizujących się w takich zagadnieniach, jak ocena ryzyka współpracy, międzynarodowe prawo gospodarcze oraz

windykacja zagraniczna.

Fot. Transcash

Źródło: <http://www.swiatopon.info/drukujpdf/arttykul/76137>