

Polskie wywiadownie gospodarcze – źródło informacji o podwykonawcach

Mgr inż. Patrycja Karcińska, dr hab. inż. Edyta Plebankiewicz, Politechnika Krakowska

1. Wprowadzenie

Jednym z najbardziej popularnych w Polsce systemów realizacji przedsięwzięcia budowlanego jest generalne wykonawstwo. W systemie tym generalny wykonawca zobowiązuje się wobec inwestora do wykonania całości powierzonych mu robót. W przypadku ograniczonych zdolności produkcyjnych lub np. konieczności realizacji robót specjalistycznych generalny wykonawca może zlecić wykonanie części lub też całości robót podwykonawcom. Powierzając wykonanie prac podwykonawcy, generalny wykonawca bierze na siebie odpowiedzialność za właściwe ich wykonanie. Szczęólnego znaczenia nabiera zatem wybór właściwego podwykonawcy. Błędnie podjęta decyzja może prowadzić m.in. do przekroczenia planowanych kosztów, obniżenia jakości czy niedotrzymania terminów.

Generalnemu wykonawcy do właściwej i pełnej oceny niezbędne są szczegółowe informacje odnośnie kondycji podwykonawcy. Podstawowym źródłem informacji są tutaj dane od samego podwykonawcy. Często jednak informacje te nie są kompletne, a oceniający może nie mieć pewności, czy są one w pełni prawdziwe. Czy to bezpośrednio od podwykonawcy, czy pośrednio przez środki przekazu czy inne instytucje, wykonawca ma możliwość oceny ryzyka związanego z zatrudnieniem konkretnego podwykonawcy i każdorazowo z takiej możliwości powinien korzystać.

W artykule scharakteryzowane zostanie jedno z możliwości do użycia w tym zakresie źródeł informacji, tj. wywiadownie gospodarcze. Przedstawione zostanie również porównanie wybranych polskich wywiadowni pod kątem proponowanych przez nie usług. W krajach zachodnich podpisanie prawie każdego kontraktu jest poprzedzone badaniem wiarygodności firmy właśnie przez wywiadownię handlową [14]. Również w Polsce jest to coraz częściej wybierane źródło informacji. Po parte jest to wieloma czynnikami, które zostaną omówione w dalszej treści artykułu.

2. Ocena podwykonawcy

Zatrudnianie firm podwykonawczych jest popularne w wielu krajach. Przeciętnie od 80% do 90% wszystkich robót budowlanych jest powierzanych podwyko-

nawcom [5]. Wielu autorów uważa także, że od wyboru właściwych podwykonawców jak i dobrych relacji z podwykonawcami zależy pomyślne zakończenie realizacji inwestycji [1–7].

Generalni wykonawcy stosują różne metody, wybierając podwykonawców. Można do nich zaliczyć m.in. wybór z grona zaprzyjaźnionych przedsiębiorstw, procedurę przetargową, negocjacje, przetarg wstępny, kwalifikacje, polecenie innych firm budowlanych [3].

Wybierając podwykonawcę i dokonując jego oceny generalny wykonawca powinien dokonać zarówno oceny podmiotowej, odnoszącej się do właściwości samego podwykonawcy, jak i przedmiotowej odnoszącej się do przedmiotu zamówienia. Oceny przedmiotowej można dokonać, bazując na informacjach od samego podwykonawcy dotyczących proponowanej ceny, terminów itp. Zasadniczą jednak kwestią jest wcześniejsze ustalenie wiarygodności podwykonawcy, bo od tego zależy, czy podwykonawca dotrzyma warunków umowy.

Ocena podmiotowa jest dużo bardziej skomplikowana i złożona, a oceniający może tu korzystać z różnych źródeł informacji. W ocenie tej generalny wykonawca powinien uwzględnić przede wszystkim wiedzę i doświadczenie, kondycję finansową, potencjał techniczny i kadrowy podwykonawcy.

3. Wywiadownie gospodarcze jako rzetelne źródło informacji o podwykonawcach

W krajach zachodnich podpisanie prawie każdego kontraktu jest poprzedzone badaniem wiarygodności firmy przez tzw. wywiadownię handlową czy też gospodarczą [14]. Jest to wyspecjalizowana instytucja, która zajmuje się odpłatnie pozyskiwaniem informacji dotyczących sytuacji gospodarczej przedsiębiorstw, sprawdzaniem ich wiarygodności i wypłacalności jako partnera w interesach. Tego typu instytucje stanowią więc ważne źródło informacji możliwe do wykorzystania przez generalnego wykonawcę oceniającego podwykonawców, zwłaszcza jeżeli planuje z nimi dłuższą współpracę. Wywiadownia po zebraniu wszelkich informacji związanych z wszechstronną oceną wskazanego kontrahenta lub rynku przekształca je w cenne dla klientów dane, dzięki którym mogą budować stabilne i pewne kontakty handlowe.

Wywiadownia gospodarcza na zlecenie przygotowuje tzw. raporty gospodarcze, których głównym celem jest

zminimalizowanie ryzyka związanego ze współpracą z niesolidnym przedsiębiorcą. Takie raporty mogą zawierać również analizę firmy na tle branży, powiązania danej firmy z innymi podmiotami lub osobami, a także wskaźnik prawdopodobieństwa upadku, czy indeks zdolności płatniczej. Jest to uzależnione od oferty wywiadowni, która taki raport wykonuje. Jest jednak dość powszechne podsumowywanie raportu oceną badanej firmy, która może przybierać formę indeksu, rekomendacji czy wskaźnika.

Wywiadownia gospodarcza pozyskuje dane stosując zwykle „biały wywiad” – czyli wywiad źródeł jawnych i ogólnodostępnych. Należy przez to rozumieć działania zmierzające do uzyskania informacji o innych podmiotach gospodarczych zgodnie z prawem. W celu pozyskania danych o firmach wykorzystuje się [8–13]:

- publikacje – m.in. KRS, monitory sądowe i gospodarcze, ewidencje działalności gospodarczej, media: internet, prasa;
- bazy danych – własne bazy danych o podmiotach gospodarczych z Polski i zagranicy, bazy danych o dłużnikach, zestawienia upadłości firm, unikalne informacje o ryzyku handlowym w poszczególnych firmach itp.;
- wywiady telefoniczne – m.in. z firmą badaną, z partnerami i kontrahentami firmy badanej;
- wizyty – m.in. w firmie badanej, w sądach, w urzędach administracji publicznej.

Wszystkie wymienione źródła charakteryzują się tym, że każdy może do nich dotrzeć i z nich skorzystać. Wynika z tego, że informacje zawarte w takim raporcie handlowym można zdobyć indywidualnie. Pojawia się w związku z tym pytanie: dlaczego korzystać z płatnych usług wywiadowni?

4. Korzyści płynące z usług wywiadowni

W dzisiejszych realiach konkurencyjności rynku budowlanego stosowanie narzędzi pozwalających z wyprzedzeniem i w sposób ciągły oceniać rzetelność partnerów handlowych, stało się wielce istotne na każdym etapie relacji biznesowych. Usługi świadczone przez wywiadownie gospodarcze pozwalają na kontrolę i ograniczanie ryzyka transakcji handlowych, które nawiązywane są pomiędzy generalnym wykonawcą a podwykonawcami.

Jako podstawowe korzyści wynikające ze współpracy z wywiadownią można podać [14]:

- niewspółmiernie niski koszt w stosunku do efektów podjęcia współpracy z niewiarygodnym kontrahentem;
- szybkość – nie sposób uzyskać w tak krótkim czasie tak szczegółowych informacji, wykorzystując jedynie własne zasoby;
- profesjonalizm – zlecenie zdobywania informacji w wyspecjalizowanej instytucji;
- oszczędność czasu przeznaczanego na samodzielne pozyskiwanie informacji.

W zależności od tego, w jakiej sytuacji pod kątem czasu i kosztu, a także już dostępnych informacji znajduje się wykonawca, rozważenie i skorzystanie z usług wywiadowni może przynieść wiele przyszłych korzyści. W dzisiejszym wachlarzu możliwości wywiadownie są kolejną, którą wykonawca może wybrać.

Produkty dostarczane klientom przez wywiadownie gospodarcze pełnią ponadto dwie funkcje: informacyjną oraz wspomagającą zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie. Pierwsza z tych funkcji pozwala klientom zaoszczędzić czas związany z ich samodzielnym pozyskiwaniem, druga natomiast pomaga podjąć właściwą decyzję związaną z zawarciem współpracy z klientem. Weryfikacja podwykonawcy jest zalecana nie tylko przed zawarciem pierwszej umowy, ale powinna być także procesem ciągłym. W stale zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej sytuacja finansowa podwykonawcy może ulec gwałtownej zmianie. Generalny wykonawca może pozyskać informacje z wywiadowni na różnym etapie współpracy z podwykonawcą, tzn.:

1. przed jej podjęciem:
 - jako element wspomagający negocjacje,
 - w celu rozpoznania sytuacji nowego podwykonawcy,
 - w celu weryfikacji danych organizacyjno-prawnych przed podpisaniem kontraktu;
2. lub w trakcie jej trwania:
 - jako element nadzoru nad kontraktami obciążonymi dużym ryzykiem,
 - przy rozważaniu decyzji o zwiększeniu zakresu współpracy.

Podstawową wartością raportu handlowego jest rekomendacja współpracy z danym podwykonawcą. W przypadku negatywnej rekomendacji, przedsiębiorca powinien zastanowić się, czy takie ryzyko jest dla niego opłacalne.

Usługi informacyjne większości wywiadowni gospodarczych mają zastosowanie w trzech obszarach [8–13]:

1. Weryfikacja wiarygodności partnerów handlowych i kontrola ryzyka transakcji:
 - raport handlowy o firmie polskiej lub zagranicznej,
 - monitoring kontrahenta,
 - wizytacja w firmie badanej,
 - raport o nieruchomości,
 - dane rejestrowe;
2. Analiza rynku i konkurencji oraz wspieranie strategicznych decyzji w przedsiębiorstwach:
 - analiza branżowa;
3. Identyfikacja oraz pozyskiwanie nowych klientów, a także działania marketingowo-sprzedażowe:
 - marketingowa baza najbardziej aktywnych firm;
 - bazy danych o firmach przygotowywane na indywidualne zamówienie.

Zakres informacji zawartych w raporcie handlowym dostosowywany jest każdorazowo do potrzeb i wymagań klienta. Poza aktualnymi danymi rejestrowymi oraz finansowymi firmy raport może zawierać dane o impor-

Tabela 1. Wybrane wywiadownie gospodarcze działające na terenie Polski

Nazwa firmy	Dun&Bradstreet	Coface	Creditreform	Crif	Gredan	InfoCredit
Rok założenia	1841	1992	1879	1988	2000	1990
Miejsce założenia	USA	Polska	Niemcy	Włochy	Polska	Polska
W Polsce od	1992	1992	1992	2007	2000	1990
Polska siedziba	Warszawa	Warszawa	Katowice	Warszawa	Tychy	Warszawa

źródło: [8,9,10,11,12,13]

cie, eksporcie, inwestycjach, głównych odbiorcach i dostawcach, ocenę zdolności kredytowej i wypłacalności firmy, zalecany poziom kredytu kupieckiego, analizę wskaźnikową, powiązania kapitałowe czy historię działalności firmy.

5. Zestawienie wybranych wywiadowni handlowych

Obecnie na polskim rynku działa kilka firm wyspecjalizowanych w wywiadzie gospodarczym. W tabeli 1 przedstawiono losowo wybrane wywiadownie gospodarcze wraz z miejscem i rokiem ich założenia.

Firmę Dan&Bradstreet należy uznać za najstarszą oficjalną wywiadownię. Od 2003 roku firma należy do Grupy Bisnode – czołowego dostawcy informacji cyfrowej w Europie [8]. Międzynarodowa firma Creditreform, która została założona w Mainz, to obecnie jedna z najstarszych i największych organizacji w Europie [10]. InfoCredit to pierwsza polska wywiadownia gospodarcza, która powstała w 1990 roku [13]. Coface Poland to obecnie jedna z największych wywiadowni w Polsce [9]. Crif – międzynarodowa grupa założona w Bolonii. W 2007 roku w skład grupy kapitałowej CRIF weszła polska spółka InfoData, założona w 1990 roku – pierwotnie jako wydział Krajowej Izby Gospodarczej [11].

W tabeli 2 przedstawiono zestawienie tych samych wywiadowni gospodarczych. Wszystkie wymienione tutaj firmy posiadają dostępne w języku polskim strony internetowe, na których można uzyskać jeszcze bardziej szczegółowe informacje na temat oferowanych produktów i usług. Zwykle instytucja poza ofertą wywiadowni gospodarczej posiada w zakresie swojej działalności również inne usługi, które również zostały zawarte w zestawieniu.

Można zauważyć, że wymienione w artykule instytucje oferują bardzo często również usługi windykacyjne. Wiele wywiadowni w swej ofercie posiada również tzw. pieczęć prewencyjną, czyli narzędzie do działań prewencyjnych mające za zadanie dyscyplinowanie kontrahentów do terminowych płatności poprzez demonstrację współpracy przedsiębiorstwa z firmą świadczącą usługi windykacyjne. W sytuacji gdy nawiązana współpraca przyniesie kłopoty, w postaci braku wpłaty należności ze strony kontrahenta, można skorzystać z usług windykacyjnych, które świadczone są na różnej drodze – nie tylko sądowej, ale jeśli jest to możliwe to również polubownej. Dodatkowo można zabezpie-

czyć się taką pieczęcią, która w jakimś stopniu powinna pomóc chronić się przed zaistnieniem takich sytuacji w przyszłości.

Poza usługami skierowanymi do firm chcących ściągnąć należne im płatności np. firma Gredan oferuje usługę restrukturyzacji, która jest skierowana do firm będących czyimś dłużnikiem – czyli znajdujących się w odwrotnej sytuacji – sytuacji niewypłacalności. Po wykonaniu analizy prawnej i ekonomicznej zadłużenia firma pomaga odzyskać płynność finansową i znaleźć sposób na spłatenie długu. Podjęcie takich działań i sprawne zamknięcie takiej sytuacji nawet na etapie, gdy termin płatności został przekroczony, może pozytywnie wpłynąć na opinie kontrahenta.

6. Podsumowanie

Generalny wykonawca, zobowiązując się przed inwestorem do realizacji przedsięwzięcia budowlanego, bierze na siebie odpowiedzialność nie tylko za siebie, ale za wszystkich uczestników procesu, z których usług skorzysta w trakcie realizacji. Kwestia odpowiedniego doboru podwykonawców staje się jedną z kluczowych kwestii organizacji i rozdziału robót na etapie ich wykonywania. Błędna identyfikacja ryzyka – co w tym przypadku sprowadza się do niewłaściwego wyboru podwykonawcy – naraża generalnego wykonawcę na problemy czy trudności, które wpływają negatywnie na realizację przedsięwzięcia.

Generalny wykonawca przed ostatecznym wyborem podwykonawcy robót powinien zacząć od oceny kontrahenta, z którym mógłby rozpocząć współpracę. Zasobów informacji, które posłużą do takiej oceny, wykonawca może poszukać m.in. za pośrednictwem wywiadowni gospodarczych, czyli instytucji, która zajmuje się pozyskiwaniem informacji o firmach. W swoich raportach wywiadownia dostarcza klientowi cennych informacji na temat badanej firmy. Informacje pozyskiwane są ze źródeł jawnych i ogólnodostępnych, do których dotarcie, mimo iż możliwe dla każdego, może okazać się bardzo czasochłonne i trudne, zwłaszcza dla osoby niedoświadczonej i nieświadomej, gdzie szukać informacji. Dlatego coraz częściej, idąc za trendem zachodnioeuropejskim, polskie firmy korzystają z usług wywiadowni.

Analizując konsekwencje, które wynikają z błędnego wyboru podwykonawcy, warto skorzystać z możliwości wcześniejszej oceny kontrahenta, która z kolei pozwoli podjąć decyzje bardziej świadomie i odpowiedzialnie.

Tabela 2. Oferta wybranych wywiadowni gospodarczych w zakresie oceny podwykonawców

Dun&Bradstreet	Coface	Creditreform	Crif	Gredan	InfoCredit
Zasięg światowy	Zasięg światowy	Zasięg światowy	Zasięg światowy	Zasięg krajowy	Zasięg światowy
każdy kontynent	Europa, Ameryka, Afryka, Azja	Europa, Azja (Chiny)	Europa, Ameryka, Afryka, Azja	tylko Polska	Europa, Ameryka
Świadczone usługi					
Baza raportów handlowych on-line					
tak	tak	tak	nie	nie	tak
Wykonywanie raportów handlowych na zamówienie					
tak	tak	tak	tak	tak	tak
Charakterystyczne cechy raportów handlowych					
3 tryby realizacji: standardowy, ekspresowy, superekspresowy; w języku polskim, angielskim lub niemieckim; rekomendacja wiarygodności firmy	ocena prawdopodobieństwa niewypłacalności w ciągu 12 miesięcy; dodatkowo miesięczny monitoring firmy	rekomendacja maksymalnego kredytu kupieckiego oraz indeks zdolności płatniczej	2 tryby realizacji: standardowy lub ekspresowy; ocena ryzyka współpracy z firmą	dostępne w pakiecie podstawowym lub szczegółowym	szczegółowe raporty dostosowane do specyficznych potrzeb każdego klienta
Inne usługi w zakresie sprawdzania kontrahenta					
analizy branżowe, raporty o krajach, listy upadłości i likwidacji,	monitoring ryzyka, opinie kredytowe, analizy branżowe,	monitoring zmian, certyfikat wiarygodności	–	–	ogólnopolska baza raportów i sprawozdań finansowych na DVD
Usługi dodatkowe					
windykacja, audyt powiązań, monitoring należności, zarządzanie danymi, systemy ERP – planowanie zasobów przedsiębiorstwa	ubezpieczenie należności – krajowych i zagranicznych z opcją finansowania, finansowanie rozwoju sprzedaży – faktoring pełny (z przejęciem ryzyka do 100%) lub niepełny, odzyskiwanie należności – windykacja przedsądowa, sądowa, zagraniczna, monitoring płatności, pieczęć prewencyjna, ustalenia majątkowe	zarządzanie należnościami – pieczęć prewencyjna, monitoring płatności, windykacja indywidualna i masowa; produkty bazodanowe – marketing adresowy, analiza portfelowa i branżowa; szkolenia, systemy Creditreform	systemy decyzyjne w zakresie: planowania strategicznego i rozwoju firmy, akwizycji, zarządzania portfelem klienta, windykacji	windykacja należności, windykacja pojazdów, wykup wierzytelności, giełda wierzytelności, obsługa prawna, pieczęć prewencyjna, restrukturyzacja	badania dla celów analitycznych i podatkowych, benchmarking, specjalistyczne bazy danych dostosowane do wymagań klienta

źródło: [8,9,10,11,12,13]

Zasadnym jest, po zakończonej współpracy z podwykonawcą dokonać jego oceny w najważniejszych kryteriach. Tworzone wewnątrz firm wykonawczych bazy danych o dotychczasowej współpracy z kontrahentem, również są źródłem oceny podwykonawcy – bardzo wiarygodnym, bo przez pryzmat wspólnie wykonanej pracy i mogą mieć wpływ na przyszłe decyzje o powtórnym nawiązaniu kontaktów służbowych. Dlatego bardzo często udana współpraca owocuje kolejnymi zleceniami.

BIBLIOGRAFIA

[1] Arditi D., Chotibhongs R., 2005. Issues in Subcontracting Practice. Journal of Construction Engineering and Management. 2005, vol. 131, no. 8, p.866–876
 [2] Arslan G., Kivrak S., Birgonul M. T., Dikmen I., 2008. Improving subcontractor selection process in construction projects: Web-based sub-contractor evaluation system (WEBSSES). Automation in Construction. 2008, vol.17, no.4, p. 480–488

[3] Garbaczewska P., Plebankiewicz E., Sources of information on subcontractors, ITCRES 2013, Bratysława,
 [4] Kozik R., Leśniak A., Plebankiewicz E., Problemy wyboru i zawierania umów z firmami podwykonawczym, Zeszyty Naukowe WSOWL
 [5] Kumaraswamy M., Matthews., 2000. Improved Subcontractor Selection Employing Partnering Principles. Journal of Management in Engineering. 2009, vol. 16, p. 47–58.
 [6] Ng S., Luu C., Chu A., 2008. Delineating Criteria for Subcontractors Registration Considering Divergence in Skill Base and Scales. International Journal of Project Management. 2008, vol. 26, p. 448–456.
 [7] Tserng H., Lin P., 2002. An Accelerated Subcontracting and Procuring Model for Construction Projects. Automation in Construction. 2002, vol. 11, p. 105–125.

Strony internetowe:

[8] www.dnb.com.pl
 [9] www.coface.pl
 [10] www.creditreform.pl
 [11] www.crif.pl
 [12] www.gredan.pl
 [13] www.infocredit.pl
 [14] www.larssen-dimm.eu