

LIDERZY WINDYKACJI



Czy wyższa płaca minimalna pomoże spłacać zobowiązania?

Od początku 2023 r. w Polsce obowiązuje wyższa płaca minimalna, wynosząca 3490 zł brutto, co „na rękę” daje 2709 zł. Średnie zadłużenie wynosi obecnie blisko 19 tys. zł. Chcąc je spłacić, należałoby wydać w całości równowartość 7 minimalnych pensji. Mimo wysokiej inflacji podwyżka płacy minimalnej powinna przyczynić się do poprawy sytuacji finansowej Polaków, co przeloży się na sprawniejszą spłatę ich zobowiązań.

Marcin Czugan

prezes zarządu, Związek
Przedsiębiorstw Finansowych
w Polsce

Początek 2023 r. przyniósł w Polsce wzrost płacy minimalnej o 480 zł w stosunku do poprzedniego roku. Teraz najniższa krajowa wynosi 3490 zł brutto. Od 1 lipca b.r. kwota minimalna miesięcznego wynagrodzenia ma być jeszcze wyższa i zostanie podniesiona do 3600 zł brutto. Dla porównania, w 2022 r. płaca minimalna wynosiła 3010 zł brutto, w 2021 r. była o 210 zł niższa. Natomiast dla przykładu 23 lata temu – w 2000 r. – najniższe możliwe wynagrodzenie wynosiło 700 zł, czyli w perspektywie tego czasu możemy mówić o 500 proc. wzroście płacy minimalnej. Realną wysokość zarobków, zakładając najniższe, miesięczne wy-

nagrodzenie, najlepiej zobrazuje nam kwota netto, czyli ta, która faktycznie wpływa na konto pracowników.

Kwota netto aktualnej minimalnej płacy miesięcznej to 2709 zł. W 2019 r. osoby zarabiające najmniej otrzymywały „na rękę” 1633,78 zł, a więc o ponad 1000 zł mniej. Niestety, za wzrostem płacy minimalnej idą także podwyżki cen produktów i usług. I choć Polacy mają w portfelu więcej pieniędzy, w rzeczywistości nie zawsze żyje im się lepiej. Chcąc dobitnie pokazać ten problem, wystarczy porównać ceny bochenka chleba dziś i np. z 2019 r. W 2019 r. bochenek chleba (o wadze 600 g) kosztował około 2,20 zł, dziś około 5,75 zł. Przeliczając to na wysokość płacy minimalnej, w 2019 r. za najniższe miesięczne wynagrodzenie można było kupić 742 bochenki chleba, obecnie 471 bochenków.

Czy minimalne wynagrodzenie wystarcza na pokrycie zobowiązań? Za minimalne wynagrodzenie pracuje nieco ponad 2 mln Polaków. Problemатyczne staje się dla nich nie tylko wygospodarowanie środków finansowych na zakup podstawowych produktów, ale także na zobowiązania finansowe. A tych Polacy mają sporo – zarówno jeśli chodzi o comiesięczne rachunki do opłacenia, jak i kredyty, pożyczki. Obecnie średnie zadłużenie wynosi blisko 19 tys. zł (w grudniu 2021 r. było niższe o 2 tys. zł) – zgodnie z danymi ERIF Biura Informacji Gospodarczej. Odnosząc to ponownie do 2019 r. – wówczas średnia wartość zobowiązań konsumenta wynosiła prawie 9500 zł. To około 50 proc. wzrost, który łączyć można z kryzysem finansowym i problemami z utrzymaniem płynności finansowej. Nie każdy jednak jest w stanie spłacać swoje zobowiązania terminowo. Co wynika z raportu Consumer Finance ZPF – w 2023 r. zaledwie 48 proc. konsumentów prognozuje bezproblemową i terminową obsługę zobowiązań, w tym także kredytów. Z danych ZPF wynika, że Polacy najczęściej decydują się na kredyt, który wykorzystują na zakup mieszkania, samochodu, sprzętu RTV/AGD i nieprzewidziane wydatki. Niestety na podstawie obserwacji rynku, ZPF dostrzega, że nasila

się również trend zaciągania zobowiązań, którymi spłacane są inne zobowiązania, a nawet codzienne potrzeby, co jest wyjątkowo niepokojące. Zakładając, że średnie zadłużenie to prawie 19 tys. zł, a minimalne wynagrodzenie netto w 2023 r. wynosi 2709 zł, konsument musiałby wydać w całości prawie 7 swoich miesięcznych pensji, by spłacić zobowiązanie. Gdyby minimalna krajowa pozostała na poziomie z ubiegłego roku, konieczne byłoby aż 8 pensji na pokrycie zobowiązania. Coraz częściej osoby posiadające długi popadają w tzw. pętlę zadłużenia i zapożyczają się jeszcze bardziej, aczkolwiek da się zauważyć pewną poprawę sytuacji finansowej Polaków po podwyżkach wynagrodzenia.

Według raportu Consumer Finance, około 65 proc. gospodarstw domowych w perspektywie najbliższego roku spodziewa się pogorszenia swojej sytuacji ekonomicznej. W poprzednim kwartale takich pesymistów było 78 proc., a w szczycie pandemii nawet 80 proc. Dane te wskazują pewne pozytywne perspektywy. Podwyżka płacy minimalnej, choć powinna przyczynić się do poprawy sytuacji finansowej dużej grupy Polaków, może jednak nie być wystarczającym rozwiązaniem – ze względu na stale rosnące koszty życia. Być może z tego właśnie

powodu Polacy rozglądają się za dodatkowym źródłem dochodu i decydują na pracę w ramach drugiego etatu – całego lub jego części. W 2021 r., na co wskazuje Główny Urząd Statystyczny, osób pracujących na dwa etaty było prawie 800 tys.

Windykacja ma ułatwiać, nie utrudniać

W okolicznościach rosnących cen towarów coraz więcej osób popada w problemy finansowe, a często nawet dodatkowe zatrudnienie nie jest skutecznym rozwiązaniem. Z danych ZPF już w zeszłym roku wynikało, że co 10 gospodarstwo domowe się zadłuża. Jednocześnie coraz więcej wierzycieli jest poddawanych procesom windykacji. Osoby zadłużone powinny mieć jednak świadomość, że jest to popularna droga dochodzenia spłaty opóźnionych płatności. Kontakt z windykatorem nie należy się bać, nie należy unikać. Osoby, których sytuacja finansowa się pogorszyła, chociażby za sprawą rosnących rat kredytów, mają możliwość negocjacji, rozłożenia zobowiązań na niższe raty w dłuższym okresie kredytowania, a dotyczy to także np. rachunków za prąd lub ogrzewanie. Pomocą w rozwiązaniu problemów z regulowaniem długów mogą być np. dodatkowe pensje – tzw. trzynastki dla pracowników, ale także np. 13. i 14. emerytura.

PONAD 800 MLN ZŁ DŁUGÓW GASTRONOMII

Gastronomia to nie jest łatwy biznes, zwłaszcza w ostatnich latach. W minionym roku, firmy niemal wszystkich specjalizacji, od cateringu przez food trucki do restauracji zwiększyły swoje zaległości wobec banków i dostawców.

prof. Waldemar Rogowski

główny analityk, BIG InfoMonitor

Z danych Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor oraz bazy BIK wynika, że na koniec marca suma ich przeterminowanych zobowiązań przekroczyła 800 mln zł. Trudno o zmiany na lepsze, jeśli, jak podaje wywiadownia gospodarcza Dun & Bradstreet, 2/3 branży znajduje się w słabej sytuacji finansowej i panicznie boi się wzrostu kosztów działania oraz utraty klientów. A Polacy ograniczają budżet przeznaczony na jedzenie na mieście – pokazują wyniki badania „Problemy finansowe i zadłużenie Polaków”.

Wkrótce po tym, jak branża gastronomiczna rozpoczęła proces podnoszenia się po drastycznym spadku spowodowanym pandemicznym lockdownem, na drodze do poprawy sytuacji stanęła inflacja. Biznes zmagają się z utrzymującymi się wysokimi cenami produktów żywnościowych, energii, paliwa i pracy. Nie pomaga obowiązuje zerowy VAT na żywność, w praktyce oznacza bowiem brak możliwości odliczenia podatku płaconego przez przedsiębiorców. Kluczowy problem stanowi spadek liczby klientów, w których podobnie jak w biznesie uderza wzrost cen.

Wciąż chodzimy do restauracji, ale wydajemy mniej

Większe koszty życia przekładają się na ograniczenie wydatków Polaków na przyjemności, w tym bywanie w restauracjach i kawiarniach. Z badania „Problemy finansowe i zadłużenie Polaków”, zrealizowanego dla Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor wynika, że na taki

luksus pozwala sobie trzy czwarte społeczeństwa. Wśród tych, którzy chodzą do barów czy restauracji, albo zamawiają posiłki do domu, niemal połowa obecnie wydaje na ten cel mniej. Na największe cięcia zdecydowały się osoby między 35 a 44 rokiem życia (51 proc.) oraz pokolenie 45-54 latków (43 proc.). W najnowszym raporcie Dun & Bradstreet „Data Driven Resilience: How to Grow When Facing an Uncertain Future”, w którym właściciele restauracji odpowiadali na pytanie: Co jest najważniejszym zagrożeniem dla przetrwania ich firmy w 2023 roku? – aż 66,7 proc. polskich właścicieli restauracji stwierdziło, że jest to wzrost cen energii. Temu problemowi na pewien czas zaradziło wprowadzone od listopada ub.r. zamrożenie cen energii dla MŚP, ale 46,7 proc. badanych narzeka na ogólny wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Na trzecim miejscu największych zagrożeń znalazł się słabnący popyt konsumentów – 36,7 proc., a dalej rosnące podatki – 26,6 proc. 20 proc. ankietowanych obawia się ataku cybernetycznego i zachowania ciągłości dostaw. Żaden z respondentów jako zagrożenia dla swojej firmy nie wskazał kłopotów z personelem i braków kadrowych.

Ubywa chętnych do nakrywania stołu

Wystarczy przytoczyć, że od marca 2022 r. do marca 2023 r. tylko żywność zdrożała o niemal 25 proc. Wzrost cen podstawowych składników, bez których nie da się przygotować żadnego dania, okazał się najwyższy na całej liście towarów i usług. Zaś swoje ceny gastronomia i hotele podniosły w tym czasie o 16,9 proc. Dla części klientów



to za dużo, by dalej równie często chodzić do restauracji, ale dla wielu firm gastronomicznych za mało, by przetrwać.

Potwierdzają to statystyki dotyczące zawieszenia działalności gospodarczej. Według wywiadowni gospodarczej Dun & Bradstreet, w 2022 r. działalność zawiesiło blisko 6,5 tys. firm gastronomicznych, niemal trzy razy więcej niż rok wcześniej. Jeszcze gorzej zapowiada się obecny rok. W I kwartale wykreślono już 2,1 tys. przedsiębiorstw gastronomicznych, a zarejestrowano 2,8 tys. Dynamika przyrostu nowych biznesów gastronomicznych na polskim rynku spada. Na koniec 2022 r. zarejestrowanych było 92 tys. podmiotów gastronomicznych. W porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego stanowi to wzrost o zaledwie 3 proc. wobec przyrostu 3,7 proc. w ciągu trudnych lat 2020/2021.

Przybywa długów, najbardziej w cateringu

Przybyło natomiast 146 niesolidnych dłużników widocznych w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor oraz w bazie informacji kredytowych BIK. Obecnie już 10 615 (aktywnych, zawieszonych i zamkniętych) firm gastronomicznych ma nieopłacone faktury zgłoszone przez wierzycieli do rejestru lub opóźnione o min. 30 dni raty kredytów. Łączne zaległości wyno-

szą 800 mln zł, a przez rok wzrosły o ponad 7 proc. i jest to kolejna taka zmiana w ciągu ostatnich lat. Najwięcej zaległości przypada na stanowiące największą część gastronomicznego biznesu, restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (PKD 56.10.A). Zaległe zobowiązania, po wzroście w ciągu roku o 5,5 proc., przekroczyły w ich przypadku 629 mln zł. Problemy ma blisko 7900 firm, średnia zaległość to 80 tys. zł. Największy wzrost wartości nieopłaconych zobowiązań na przestrzeni od marca 2022 do marca 2023, odnotowały firmy cateringowe, ich dług po wzroście o 25 proc. opiewa na 60,7 mln zł. Znaczący przyrost długów dotknął również mobilną gastronomię, czyli m.in. food trucki (PKD 56.10.B). Ich długi powiększyły się o 13,6 proc. i wynoszą 38,6 mln zł. Z kolei właścicielom barów, pubów i tawern (PKD 56.30.Z) zaległości wzrosły o 5,4 proc. do 44,9 mln zł. Stosunkowo najlepiej wypada „pozostała działalność gastronomiczna”, m.in. działalność stołówek w zakładach pracy (PKD 56.29.Z), gdzie udało się utrzymać kwotę zaległości na podobnym poziomie jak 12 miesięcy temu i wynosi ona 26,4 mln zł. Szansą, jaką powinni wykorzystać polscy restauratorzy, jest pojawienie się nowej docelowej grupy klientów. Goście z Ukrainy, którzy już na dobre zdomowili się

w naszym kraju, stanowią zarówno grono potencjalnych pracowników, jak i klientów. Jednocześnie jednak mocno rozwijająca się paleta gotowych dań oferowana przez sklepy, stanowi rosnącą konkurencję do stolowania się na mieście. Dzięki gotowym daniom konsumenci oszczędzają, jeśli nie na wyjściu do restauracji, to przynajmniej na zamawianiu posiłków do domu. Niestety dodatkowo uderza to w przedsiębiorców prowadzących działalność gastronomiczną.

Większość firm w kiepskiej kondycji finansowej

Według analiz Dun & Bradstreet większość branży gastronomicznej zmagają się z problemami finansowymi. W przypadku restauracji zaledwie niespełna procent z badanych punktów ma silną sytuację finansową (0,9 proc.), a 30 proc. dobrą. Aż 56 proc. badanych restauracji jest w kondycji raczej słabej, a 12 proc. w bardzo złej. Na tym tle jeszcze gorzej wypada gastronomia jako całość, gdzie 75 proc. firm ma poważne kłopoty finansowe, a tych w bardzo dobrej formie nie ma wcale. Na rynku polskiej gastronomii jest ciągle tłoczno i sporo się dzieje. Jedni zamykają swoje biznesy, inni zmieniają profil działalności, dodają nowe usługi, uruchamiają inne formy dystrybucji, a wszystko po to, by utrzymać przy sobie klienta i zdobyć nowego. Wzrost cen powoduje, że restauratorzy z większą uwagą zaczęli kalkulować możliwości zarobku na oferowanym menu. W efekcie powstają krótkie, bardziej przemyślane karty dań. Jednak, aby wyrównać dwucyfrową inflację i utrzymać zysk na poziomie pozwalającym utrzymać biznes, nie udało się uniknąć konieczności podniesienia cen, co nie umknęło uwadze konsumentów. Biorąc pod uwagę, że koszty życia klientów też wzrosły, jedzenie na mieście stało się większym luksusem, na który można sobie pozwolić rzadziej.

REKLAMA

 Softlex®

Program do
windykacji.

✔ Ponad 20 lat doświadczenia
✔ 350 udanych wdrożeń

www.softlex.pl

W trosce o finanse naszych kontrahentów

Z Jakubem Kosteckim, prezesem zarządu Kaczmarcki Inkasso, rozmawia Katarzyna Mazur.

W I kwartale 2023 r. upadłość ogłosiło w Polsce 105 firm, czyli o 17 proc. więcej niż w IV kwartale 2022 r. O 1/4 wzrosła też liczba restrukturyzacji – było ich aż 1052. Co miało największy wpływ na te wzrosty w sektorze MŚP?

Jeżeli chodzi o sytuację małych i średnich firm, trudno być obecnie optymistycznym. Z badania, które przeprowadziła firma faktoringowa NFG, wynika, że dwie trzecie przedsiębiorców jest zaniepokojonych swoją obecną sytuacją i uważa ją za trudną. Tyle samo bez optymizmu patrzy w przyszłość. Te nastroje to konsekwencja tego, co się wydarzyło ostatnimi czasy. Rosną koszty utrzymania, a także funkcjonowania firm, takie jak koszty paliw, energii, kredytów i leasingu, wynagrodzeń, wszystkie obciążenia podatkowe. Niepokoją też dane Krajowego Rejestru Długów. Zobowiązania, które zostały upublicznione przez KRD, wynoszą ponad 9 mld złotych i w ciągu ostatnich ośmiu miesięcy wzrosły o 850 mln zł. To bardzo duża kwota.

Niewypłacalność przedsiębiorstwa rzadko jest efektem jednorazowego zdarzenia. Zazwyczaj dochodzenie do niej to długofalowy proces pogarszania się płynności finansowej. Jak monitorować sytuację u swoich obecnych i nowych partnerów biznesowych, by uniknąć przykrych niespodzianek?

Przede wszystkim działać. Zdecydowanie lepiej zapobiegać niż później leczyć. Każda firma powinna się zastanowić, co może zrobić, żeby nie dopuścić do tego, by w jej otoczeniu pojawili się kontrahenci, którzy mogą później przenieść swoje niedobre praktyki związane z płatnościami na jej sytuację



Jeżeli dany podmiot sprawdza kontrahentów, ich rzetelność płatniczą i jeżeli korzysta z usług firmy windykacyjnej, to jest bardziej wiarygodny i postrzegany jako odpowiedzialny.

finansową. Oczywiście takie rozwiązania zapewniają Biura Informacji Gospodarczej, m.in. Krajowy Rejestr Długów. Można pobrać raport na temat każdego przedsiębiorcy. Nie trzeba mieć żadnej zgody ze strony takiej firmy, żeby taką informację pobrać. Na podstawie raportu można dowiedzieć się, czy dany podmiot jest odnotowany jako dłużnik, jaka jest kwota takiego zadłużenia, ilu ma wierzycieli, jaki był okres, kiedy te zobowiązania zostały zaciągnięte. W takich raportach można też odnaleźć wskaźnik oceny wiarygodności płatniczej, który też bardzo dobrze przedstawia sytuację finansową danego przedsiębiorcy. Warto też na bieżąco monitorować wszystkich swoich klientów. Przedsiębiorcy mają grupę stałych odbiorców i to trochę usypia ich czujność. Krajowy Rejestr Długów oferuje taką usługę jak monitoring kontrahentów i jeżeli w ramach danego NIP-u cokolwiek się wydarzy, firma od razu zostanie o tym poinformowana i będzie wiedziała, że w rejestrze dłużników pojawiło się nowe zobowiązanie. To daje podstawę do świadomego podejmowania decyzji, co dalej.

Jakie kroki można podjąć, kiedy to nieuregulowane zobowiązanie u naszego kontrahenta już się pojawi?

Jeżeli nieznacznie został przekroczony termin płatności, to w delikatny sposób należy kontrahentowi taką informację przekazać. Można to zrobić samodzielnie, ale również takie działania przekazać do wyspecjalizowanej firmy windykacyjnej, która na pewno pomoże i ma do tego odpowiednie narzędzia. Nam zawsze zależy na utrzymaniu bardzo dobrych relacji pomiędzy stronami. Zakładamy, że doszło do pewnego zdarzenia, które nie jest miłe i dla jednej, i dla drugiej strony. Trzeba z tego wyciągnąć wnioski i doprowadzić do spłaty zadłużenia. Mamy też niestety sytuacje, kiedy kontrahenci nie płacą wcale. Czasem to wynika z ich złej woli, niekiedy z problemów finansowych. Wtedy potrzebne są bardziej konkretne działania. Rekomendujemy wówczas wejście na ścieżkę tzw. windykacji polubownej. Jednym z narzędzi, które również mogą wykorzystać przedsiębiorcy, jest dopisanie do Krajowego Rejestru Długów informacji o tym, że ich kontrahent opóźnia się z płatnościami. To z jednej strony bardzo dobry sposób na zdyscyplinowanie nierzetelnego kon-



trahenta, a z drugiej wyraz odpowiedzialnej społecznie postawy. Informowanie rynku o tym, że dany kontrahent nie płaci, może pomóc innym przedsiębiorcom w uniknięciu współpracy z nierzetelnym podmiotem.

Z badania „Przeterminowanie faktur w polskich przedsiębiorstwach” przeprowadzonego w tym roku przez Kaczmarcki Inkasso wynika, że aż 2/3 mikro-, małych i średnich firm, które dotąd dostawały pieniądze od kontrahentów na czas, zaczęło otrzymywać je z opóźnieniem. To zagraża ich stabilności. Jak zatem kompleksowo chronić finanse firmy? Co dziś na rynku znajdzie przedsiębiorca, który po pierwsze zamierza zabezpieczyć się przed ewentualnymi zatorami płatniczymi, po drugie, jeśli już znajdzie się w trudnej sytuacji ze względu na nieuregulowane zobowiązania kontrahentów, chce odzyskać swoje należności?

Wszystkie rozwiązania dostępne dla przedsiębiorców są dostosowane zarówno do potrzeb mikrofirm i jednoosobowych działalności gospodarczych, jak i dużych korporacji. Jest takie przekonanie, że dostęp do raportu o wiarygodności finansowej kontrahenta to coś drogiego, przeznaczonego tylko dla banków. Tak absolutnie nie jest. Podpisanie umowy z Biurem Informacji Gospodarczej jest bardzo proste. Można to zrobić online, a później na bieżąco korzystać z raportów gospodar-



Na rynku dostępne są fantastyczne narzędzia i firmy powinny z nich korzystać oraz współpracować z profesjonalnymi firmami windykacyjnymi.

czych. Panel klienta pomaga w bardzo łatwy sposób uzyskać niezbędne informacje i świadomie zarządzać ryzykiem finansowym związanym z klientami. Tak działa również dostęp do usług windykacyjnych. Jest banalnie prosty i dostępny dla każdej firmy. Więcej problemów wiąże się raczej z mentalnością, jeżeli chodzi o przekazanie faktur niesolidnego klienta do zewnętrznej firmy windykacyjnej. Ale to nieuzasadniona obawa – jeżeli ma się do czynienia z profesjonalną firmą, to ona w pierwszej kolejności będzie patrzyła na to, żeby utrzymać dobrą relację pomiędzy stronami i oczywiście na to, by pomóc przedsiębiorcy w odzyskaniu pieniędzy za pracę, którą wykonał.

Co musi się wydarzyć, żeby szczególnie mali i średni przedsiębiorcy przestali traktować współpracę z wyspecjalizowanymi firmami windykacyjnymi w kategoriach zła

koniecznego albo ogromnego kosztu? W momencie, kiedy narażają się na utratę przychodów ze względu na nierzetelność partnera, koszt jest przecież jeszcze większy.

Na polu podnoszenia świadomości mamy jeszcze mnóstwo do zrobienia. Myślę, że edukacja ekonomiczna w ogóle jest jeszcze w powijakach. Przedsiębiorcy boją się sprawdzać swoich kontrahentów, twierdząc, że to działanie nie fair. Ja uważam, że nie fair jest niepłacenie na czas. Istnieje też przekonanie, że przekazanie faktur kontrahenta do firmy windykacyjnej po to, żeby ona mogła pomóc w odzyskaniu należności, oznacza zerwanie trwałych relacji pomiędzy klientami, co nie ma nic wspólnego z rzeczywistością. Przedsiębiorcy, którzy zlecają windykację swoich kontrahentów do wyspecjalizowanych firm, boją się także, że będą źle odbierani. A tak nie jest. Robiliśmy jakiś czas temu badania, z których wynika, że jeżeli dany podmiot sprawdza kontrahentów, ich rzetelność płatniczą i jeżeli korzysta z usług firmy windykacyjnej, to jest bardziej wiarygodny i postrzegany jako odpowiedzialny. Zatem podstawowym zadaniem jest wyjście ze stereotypowego, nieuzasadnionego faktami myślenia. Na rynku dostępne są fantastyczne narzędzia i firmy powinny z nich korzystać oraz współpracować z profesjonalnymi firmami windykacyjnymi.

Użył Pan sformułowania profesjonalne firmy windykacyjne. Nasuwa mi się w tym miejscu pytanie dotyczące regulacji zawodu windykatora. Kiedy one wejdą w życie i co zmienią tak dla branży, jak i dla klientów?

Mam nadzieję, że w tej formie, w której została przedstawiona, nie wejdzie w życie. I to nie dlatego, że jestem przeciwny regulacjom, tylko uważam, że po prostu te przepisy zostały przygotowane trochę zbyt szybko, trochę pochopnie. Nie uwzględniają interesów ani konsumentów, ani wierzycieli. Polska i tak będzie musiała wprowadzić pewne regulacje związane z rynkiem zarządzania wierzytelnościami, ponieważ obliguje nas do tego dyrektywa unijna, dyrektywa NPL-owa i do końca tego roku Polska musi taki akt prawny przyjąć. Pracuje nad nim obecnie Ministerstwo Finansów i wydaje się, że to najbardziej właściwe narzędzie do tego, żeby rynek uregulować i docelo-



wo nadzorować. Natomiast projekt ustawy, który aktualnie jest procedowany, to jest autorstwa Ministerstwa Sprawiedliwości i kompletnie nie odnosi się do wytycznych Unii Europejskiej, więc możemy mieć do czynienia z sytuacją, kiedy wejdą w życie dwie ustawy, które tak naprawdę będą dotyczyły tego samego obszaru. Uważam, że to zaowocuje chaosem, a na pewno nie doprowadzi do sytuacji, która będzie wspierała wierzycieli i konsumentów.

Na pewno problemem jest także to, że ustawa próbuje uregulować stan, który funkcjonuje w Polsce od 25 lat. Duże instytucje, takie jak banki, firmy ubezpieczeniowe czy firmy telekomunikacyjne od ponad 25 lat skutecznie outsourcingują cały proces windykacji do firm, które się tym profesjonalnie zajmują. Ustawa może to uniemożliwić. Obsługując na masową skalę klientów strategicznych, takich jak banki, instytucje pożyczkowe, firmy leasingowe, telekomunikacyjne czy ubezpieczeniowe widzimy ich bardzo profesjonalnie podejście do zarządzania własnymi należnościami. Mają pełną świadomość wagi procesu

Więcej problemów wiąże się raczej z mentalnością, jeżeli chodzi o przekazanie faktur niesolidnego klienta do zewnętrznej firmy windykacyjnej. Ale to nieuzasadniona obawa – jeżeli ma się do czynienia z profesjonalną firmą, to ona w pierwszej kolejności będzie patrzyła na to, żeby utrzymać dobrą relację pomiędzy stronami i oczywiście na to, by pomóc przedsiębiorcy w odzyskaniu pieniędzy za pracę, którą wykonał.

windykacyjnego. Firmy te korzystają z naszego doświadczenia, naszych pracowników, z naszych technologii, które rozwijamy od wielu lat i to powoduje, że jesteśmy tak naprawdę partnerami dążącymi do osiągnięcia tego samego celu – odzyskania należności i utrzymania dobrych relacji z ich klientami. Wszystkie działania, które podejmujemy w imieniu i na rzecz naszych klientów strategicznych są realizowane w porozumieniu z nimi. Wspólnie ustalamy zakres działań oraz ich harmonogram. Nasi klienci cyklicznie i bardzo szcze-

gółowo audytują wszystkie procesy, które są przez nas realizowane. Jestem przekonany, że żaden ustawowy nadzór nie będzie miał tak istotnego wpływu na jakość działań podejmowanych przez firmy windykacyjne, jak to jest dzisiaj w przypadku kontroli sprawowanej przez samych klientów.

Dlatego też uważam, że skoro np. banki mają być wyłączone z ustawy, to również powinno to dotyczyć ich pełnomocników procesowych, którzy działają w ich imieniu i pod ich wnikliwym nadzorem.

Dziś liczy się szybkość działania i technologia. W jaki sposób na pracę firm windykacyjnych, szczególnie w zakresie B2 B, wpływają nowoczesne technologie? Czy można zlecić windykację online i czy jest ona dostępna także dla mniejszych przedsiębiorców?

Windykacja online, czyli tak naprawdę możliwość przekazania zlecenia w sposób szybki i prosty, jest dostępna dla każdego. Kaczmarski Inkasso już kilka lat temu uruchomiło serwis WinGO.pl. Przedsiębiorca może nam tą drogą zlecić czynności windykacyjne na trzy sposoby. Pierwszy to zlecenie ze swojego systemu, w którym ma zewidencjonowane wszystkie opóźnione faktury z płatnościami, poprzez wyeksportowanie ich do naszego systemu. Drugi to możliwość wpisania ręcznie danych związanych z określoną wierzytelnością i z konkretnym kontrahentem. Natomiast trzecia i chyba najłatwiejsza metoda to przekazanie nam skanu faktury albo jej zdjęcia, nawet zrobionego telefonem komórkowym. Nasza aplikacja jest dostępna z każdego urządzenia mobilnego. Faktura trafia do nas automatycznie, jest

rejestrowana i już dosłownie po kilku minutach rozpoczynają się pierwsze czynności w tej sprawie. W pierwszej kolejności to jest weryfikacja poprawności. Następnie są to próby nawiązywania kontaktu z dłużnikiem. Następnie oczywiście są podejmowane inne działania, wszystko w zależności od tego, jak mocno jest opóźniona płatność i jakie działania zadeklarował nam klient, przekazując to zlecenie.

Ale trzy lata temu poszliśmy dalej, ponieważ stwierdziliśmy, że może nie warto czekać na klientów, tylko warto wyjść do nich, wyjść do środowiska, w którym na co dzień pracują. Postanowiliśmy nawiązać relacje z producentami systemów finansowo-księgowych ERP czy z dostawcami systemów CRM i doprowadziliśmy do integracji usługi Kaczmarski Inkasso właśnie z tymi systemami. Dzisiaj mamy wdrożone rozwiązania z takimi partnerami jak Comarch, Apfino, Symfonia, inFakt, InsERT, ING Usługi dla Biznesu i wieloma innymi. Dbamy razem z nimi o finanse naszych klientów. Z tych rozwiązań korzystają już setki tysięcy firm.

Całą rozmowę możecie Państwo obejrzeć na FMC27news

Rzetelność polskich przedsiębiorców

77 proc. przedsiębiorców uważa, że podejmując jakiegokolwiek decyzje biznesowe, należy kierować się uczciwością. Z drugiej strony co czwarty przedsiębiorca stawia zysk ponad relacje z klientami, a co trzeci woli przeznaczyć pieniądze na inwestycje niż zapłacić w terminie kontrahentowi. Badanie „Rzetelność w biznesie” przeprowadzone na zlecenie Rzetelnej Firmy, partnera Krajowego Rejestru Długów, rzuca jaskrawe światło na problemy, z którymi każdego dnia mierzą się przedsiębiorcy.

Etyka biznesowa odgrywa ważną rolę w sektorze MŚP. Badanie „Rzetelność w biznesie” przeprowadzone w lutym br. na zlecenie Rzetelnej Firmy pokazuje, że większość przedsiębiorców kieruje się uczciwością w kontaktach z kontrahentami. 87 proc. firm uważa, że w przypadku możliwego opóźnienia płatności należy zawsze powiadomić o tym swojego kontrahenta. W podziale na sektory, najwięcej tego typu wskazań płynie ze strony firm usługowych – 90 proc. Uczciwość wobec partnerów biznesowych jest ważna nie tylko dla polskich przedsiębiorców. Agencja Ipsos Mori na zlecenie EY zapytała o to 4762 osoby zarządzające w firmach i instytucjach z 54 krajów. Dla 97 proc. uczestników „Światowego Badania Uczciwości w Biznesie 2022” wykazywanie się uczciwością jest istotne. Dla ponad połowy najważniejsze w relacjach biznesowych jest przestrzeganie zasad i przepisów.

Jedną z takich zasad jest na przykład zwrot omyłkowej nadpłaty.

Jeśli kontrahent sam nie upomni się o pieniądze, 76 proc. ankietowanych w badaniu Rzetelnej Firmy deklaruje, że odda nadwyżkę. Uważa tak 77 proc. mikrofirm, 67 proc. małych i 74 proc. średnich firm. W podziale na branże znów najwięcej, bo 87 proc. takich „uczciwych” wskazań płynie od firm usługowych. Z kolei na przeciwnym biegunie znajduje się 12 proc. przedsiębiorców, którzy nie zgadzają się ze stwierdzeniem, że taką nadwyżkę należy zwrócić, jeśli kontrahent sam się o to nie upomina.

– Pomyłki w rozliczeniach mogą zdarzyć się każdemu. W takiej sytuacji najważniejsze jest jednak wykazanie się uczciwością i natychmiastowe zwrócenie nadwyżki. Dobrą praktyką może być też potraktowanie nadpłaty za fakturę jako zaliczki na poczet przyszłych dostaw czy realizacji kolejnych projektów, o ile klient wyrazi zgodę na takie rozwiązanie. Jeśli obie strony się zgodzą, pozostaje wówczas sporządzić fakturę zaliczko-

wą. Wyjść z sytuacji jest wiele, ale zdecydowanie najgorszym z nich będzie przywłaszczenie sobie nadpłaty ze wszystkimi konsekwencjami takiego czynu – komentuje Katarzyna Starostka, ekspertka Rzetelnej Firmy.

Między rzetelnością a inwestycją
Mądre dysponowanie budżetem firmowym może znacząco wpłynąć na rozwój i przyszłość przedsiębiorstwa. Trafione inwestycje mogą pchnąć firmę do przodu i zwiększyć konkurencyjność, ale nie zawsze, gdy pojawia się taka szansa, przedsiębiorca ma akurat na koncie wolne środki. Często trzeba wybierać pomiędzy intratną inwestycją a pilnymi wydatkami. Dlatego autorzy badania „Rzetelność w biznesie” sprawdzili, czy w przypadku, gdy istnieje konieczność pokrycia tylko jednego wydatku w danym momencie, przedsiębiorcy wybiorą zapłatę kontrahentowi w terminie czy zainwestują środki finansowe w obiecujące przedsięwzięcie.

36 proc. respondentów, mając wybór pomiędzy inwestycją a opłaceniem rachunków – stawia na terminowe rozliczenie z kontrahentem. Ale też niewiele mniej, bo co trzecia firma, wybiera inwestycję. Wśród branż takie wskazania płyną od firm produkcyjnych (45 proc.), co druga firma transportowa zaś wstrzymuje się od odpowiedzi.

Jednak zdaniem ekspertów, najlepszą długoterminową inwestycją w tym wypadku są... wyłącznie dobre relacje z kontrahentem.

– Richard Branson powiedział, że „okazje biznesowe są jak autobusy, zawsze przyjedzie następny”. Nie warto więc ryzykować wypracowanych, dobrych relacji z kontrahentami tylko po to, żeby złapać autobus. Tym bardziej że z powodu naszych opóźnień w płatnościach lub braku zapłaty, nasz kontrahent sam może wpaść w kłopoty finansowe. A pamiętajmy, że w przypadku mikrofirm już jedna niezapłacona faktura może zachwiać płynnością finansową przedsiębiorstwa. Dobre relacje ciężko potem odbudować, a kolejny autobus prędzej czy później tak przyjedzie – mówi Katarzyna Starostka, ekspertka Rzetelnej Firmy.

Co trzecia mała firma pali mosty, żeby zyskać

Budowanie dobrych relacji pozytywnie wpływa na współpracę. Pozwala też na wypracowanie lepszych warunków transakcji. Czasami jednak relacja bywa przeszkodą w podejmowaniu decyzji biznesowych. Respondentom zadano pytanie: czy jeśli pogorszenie relacji z kontrahentem może zaowocować większym zyskiem, to należy ryzykować i wybrać zysk?

41 proc. przedsiębiorców deklaruje, że waga relacji jest dla nich większa niż sam zysk. Jednak w opozycji do tych deklaracji stoi aż 23 proc. ankietowanych, w tym, co trzecia mała firma, która nie obawia się ryzyka.

Zasadniczo podejmując jakiegokolwiek biznesowe działania, w pierwszej kolejności należy zawsze kierować się etyką – uważa

tak 77 proc. firm. Wśród branż na czołową wysuwa się branża produkcyjna, w której jest 83 proc. takich wskazań. Przeciwnego zdania jest 8 proc. firm, w tym najwięcej budowlanych.

Jednak zdaniem co czwartego przedsiębiorcy zdarzają się sytuacje, w których nie warto być uczciwym. Odmiennego zdania, czyli na bezwzględną uczciwość w relacjach, stawia ponad połowa przedsiębiorców, w tym 63 proc. firm zajmujących się produkcją.

Co drugi przedsiębiorca wyciąga pomocną dłoń

Co drugi przedsiębiorca sektora MŚP twierdzi, że firmy powinny angażować się w działalność charytatywną i społeczną, a im większa firma, tym większe przekonanie, że tak właśnie należy czynić (50 proc. mikro, 52 proc. małych i 63 proc. średnich firm). Zdaniem 72 proc. przedsiębiorców z branży handlowej działania charytatywne powinny być wpisane w plany każdej firmy.

Co dziesiąty przedsiębiorca produkcyjny uważa jednak, że nie każda firma powinna angażować się w działalność charytatywną, jest to najwyższy wynik negatywny spośród badanych branż.

O badaniu

Badanie „Rzetelność w biznesie” przeprowadzone przez TGM Resorach na zlecenie Rzetelnej Firmy zostało zrealizowane w lutym 2023 r. metodą CAWI na reprezentatywnej próbie 526 mikro, małych i średnich przedsiębiorców.

Szanowni Państwo !

Liderzy windykacji, wyróżnieni w plebiscycie „Gazety Finansowej”, to firmy, dla których priorytetem jest rzetelna troska o finanse kontrahentów. Wychodzą poza stereotypy i zmieniają nasz sposób myślenia o windykacji, budując zdrowe i dobre relacje między wierzycielami i dłużnikami. Edukują i uświadamiają nas w kontekście praw,

które nam przysługują i obowiązków, które mają wobec nas płatnicy, a także informują, jakimi narzędziami możemy dbać o swoje finanse – tak, jeśli chodzi o biznes, jaki i gospodarstwo domowe. Sprawdźcie Państwo, z kim warto współpracować, komu powierzyć trud rozmawiania o zobowiązaniach. Zapraszamy do lektury.

Redakcja

Ranking firm windykacyjnych

	Nazwa firmy	Opis firmy	Liczba spraw przyjętych do windykacji* w 2022 roku	Wartość nominalna spraw przyjętych do windykacji* w 2022 roku
1	Kaczmarek Inkasso	Kaczmarek Inkasso jest ekspertem z zakresu kompleksowego zarządzania wierzytelnościami. Od ponad 30 lat obsługuje zarówno największe korporacje: banki, firmy pożyczkowe, jak i leasingowe, telekomunikacyjne, ubezpieczeniowe, a także małe oraz średnie przedsiębiorstwa ze wszystkich branż. Współpraca ze wszystkimi sektorami gospodarki pozwoliła na wypracowanie różnorodnych modeli prowadzenia postępowań, dostosowanych do poszczególnych grup klientów. Firma wprowadziła na rynek WinGO.pl – nowoczesne narzędzie pozwalające na wygodne i szybkie przekazywanie zleceń do windykacji online bez opłat z góry. Ponadto dzięki integracji usługi windykacyjnej Kaczmarek Inkasso z dowolnym systemem ERP lub platformą do wystawiania faktur i e-księgowości małe i średnie firmy mogą zlecać windykację faktur bezpośrednio z tych systemów. Mocną stroną firmy jest ścisła współpraca z Krajowym Rejestrem Długów Biurem Informacji Gospodarczej, gdzie może upubliczniać dane dłużników. Atutem jest także współpraca z Kancelarią Prawną VIA LEX, która zapewnia kompleksową obsługę na etapie sądowo-egzekucyjnym. Firma była wielokrotnie nagradzana za innowacyjne rozwiązania służące odzyskiwaniu należności, m.in. za usługę Windykacja na koszt dłużnika, WinGO.pl – windykację online dla MŚP. Czterokrotnie zdobyła też prestiżową nagrodę CESSIO Outsourcingu – Serwis Wierzytelności, opartą na wynikach głosowania podmiotów organizujących przetargi na outsourcing zarządzania wierzytelnościami.	3 944 518	13 928 828 430,00
2	Intrum	Intrum to wiodący w branży windykacji dostawca usług zarządzania wierzytelnościami z 25-letnią historią na rynku, co oznacza to, że Intrum jest jedną z pierwszych profesjonalnych firm windykacyjnych działających w naszym kraju. Misją Intrum jest „wyznaczenie drogi ku zdrowej gospodarce” i jest ona niezmiennie od przeszło dwóch dekad. Firma pomaga biznesom – zarówno korporacjom, jak i podmiotom z sektora MŚP – efektywniej prosperować, poprzez oferowanie rozwiązań, które w rezultacie powodują poprawę przepływu pieniężnych i wzmacniają rentowność przedsiębiorstwa w długiej perspektywie czasowej. Intrum pomaga klientom-wierzycielom poprzez dbanie o ich klientów, czyli niosąc pomoc zadłużonym jednostkom. Zapewnienie konsumentom i firmom wsparcia, którego potrzebują, aby uwolnić się od długów, jest sednem działalności Intrum. Oferta Intrum oparta jest na dwóch filarach „produktach”: kompleksowych usługach zarządzania wierzytelnościami i inwestycjach portfelowych. Zarządzanie wierzytelnościami (Credit Management Services) – klienci zlecają Intrum odzyskiwanie należności, dzięki czemu mogą skupić się na tym, co robią najlepiej, zamiast poświęcać czas na działania windykacyjne we własnym zakresie. Inwestycje Portfelowe (Portfolio Investment): Intrum zakupuje portfele długów. Jest to kompleksowa usługa, która zamyka proces dochodzenia wierzytelności dla klientów firmy. Intrum jest również doświadczonym i wiarygodnym partnerem wierzycieli na rynku NPL. Zespół Intrum posiada najwyższy poziom wiedzy eksperckiej w obszarze obsługi prawnej i windykacyjnej wierzytelności zabezpieczonych hipotecznie.	1 840 074	1 459 493 263,56
3	Kancelaria Prawna „LEXUS” M. Bobolewski i Spółka	Kancelaria Prawna LEXUS od lat plasuje się w pierwszej trójce najbardziej zaufanych i skutecznych podmiotów windykacyjnych w Polsce. Od 21 lat specjalizuje się w zarządzaniu portfelami wierzytelności masowych na zlecenie największych banków w naszym kraju, towarzystw ubezpieczeniowych, firm z sektora pożyczkowego, firm leasingowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych. Kancelaria Prawna LEXUS realizuje na szeroką skalę działania windykacyjne dla innych firm windykacyjnych zakupujących portfele wierzytelności na własną księżkę oraz podmiotów reprezentujących inne sektory. Wieloletnie doświadczenie, wysoki poziom zaangażowania oraz wysokie kompetencje pozwoliły zagwarantować klientom wsparcie na każdym etapie działań windykacyjnych: monitoring należności, windykacja polubowna, przedsądowa, skip tracing, windykacja terenowa, windykacja równoległa (realizowana na etapie działań sądowych i egzekucyjnych), inspekcje terenowe, odbiór przedmiotów leasingu, oraz windykacja prawna. Kancelaria Prawna LEXUS posiada również największą w Polsce sieć windykacji terenowej, dzięki czemu jesteśmy w stanie świadczyć masową usługę windykacji należności, gwarantując wykorzystanie nowoczesnych narzędzi windykacyjnych dostosowanych do tego procesu. Kancelaria Prawna LEXUS posiada najnowszą normę ISO 27 001, która jest poświadczaniem najwyższego poziomu profesjonalizmu w zakresie zarządzania bezpieczeństwem informacji, co dodatkowo utwierdza klientów w poczuciu bezpieczeństwa i przekonaniu, że przekazywane dane są zabezpieczone i przetwarzane w sposób profesjonalny.	1 552 780	7 974 895 827,80
4	KRUK	KRUK jest liderem na rynku zarządzania wierzytelnościami w Polsce, gdzie działa już od 25 lat, odzyskując wierzytelności konsumenckie i gospodarcze. W 2011 roku Spółka KRUK zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Emitowane przez Spółkę obligacje są notowane na obligacyjnym rynku Catalyst w Polsce. Firma jest częścią międzynarodowej Grupy KRUK, która prowadzi swoją działalność operacyjną także w Rumunii, Czechach, Słowacji, Włoszech i Hiszpanii. Posiada także aktywa w Niemczech. Grupę tworzą spółki powiązane kapitałowo, które oferują kompleksowy, nowoczesny i zintegrowany pakiet usług. Grupa zajmuje się głównie windykacją wierzytelności nabytych, ale dochodzi też należności na zlecenie banków, firm telekomunikacyjnych, ubezpieczeniowych i innych zewnętrznych podmiotów. Dodatkowo zajmuje się również obsługą wierzytelności korporacyjnych. Grupa KRUK zatrudnia łącznie ponad 3 tys. pracowników i współpracuje z największymi instytucjami finansowymi w Europie. Grupa zarządza sumą bilansową o wartości blisko 7 mld zł i w 2022 r. wypracowała 805 mln zł zysku netto.	771 097	3 088 642 850,46
5	Alektum	Alektum to międzynarodowa firma specjalizująca się w dostarczaniu kompleksowych usług w zakresie zarządzania wierzytelnościami. Jest obecna na 14 rynkach w całej Europie, więc możemy pomóc bez względu na to, gdzie znajduje się klient. Dzięki jednemu systemowi i jednej osobie kontaktowej dla wszystkich krajów może uprościć działalność transgraniczną.	412 527	495 032 400,00
6	Aforti Collections	Aforti Collections jest ogólnopolską spółką specjalizującą się w zarządzaniu należnościami. Jej dewizą jest szukanie optymalnych rozwiązań w obszarze prowadzonej działalności, którą z najwyższą starannością dopasowuje do potrzeb swoich klientów. Niepodważalnym atutem spółki jest autorski system do windykacji, który podnosi skuteczność działań windykacyjnych. Firma świadczy usługi windykacji polubownej (telefonicznej oraz bezpośredniej – podczas wizyt terenowych), a także windykacji sądowo-egzekucyjnej. Specjalizuje się w obsłudze podmiotów zarówno o profilu finansowym (firmy windykacyjne, leasingowe, pożyczkowe), jak i z branży telekomunikacyjnej, ubezpieczeniowej, reklamowej czy też energetycznej.	321 931	792 426 500,55
7	RK Legal (Rączkowski, Kwieciński Adwokaci)	Od 2006 r. firma świadczy kompleksowe usługi prawne dla biznesu. Pod szyldem RK Legal skupia spółki wspierające przedsiębiorców w kwestiach prawnych, zarządzaniu portfelami wierzytelności i ochronie danych osobowych. Zespół kancelarii liczy dziś łącznie ponad 120 osób. RK Legal wspiera w sprawnym odzyskiwaniu należności banki i instytucje pożyczkowe, firmy leasingowe, fundusze sekurytyzacyjne oraz podmioty z branży energetycznej i telekomunikacyjnej. Obsługuje należności korporacyjne B2 C i B2 B również na rynkach zagranicznych, jako członek Euro Collect Net Lawyers – międzynarodowej sieci firm specjalizujących się w obsłudze długów w UE i poza nią. Kancelaria posiada również licencję Komisji Nadzoru Finansowego na zarządzanie funduszami sekurytyzacyjnymi. Firma opracowuje własne, innowacyjne rozwiązania technologiczne, które pozwalają efektywnie zarządzać projektami i na bieżąco raportować klientom postępy prowadzonych spraw.	60 455	209 120 0985,00
8	KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC	Kancelaria Prawna Inkaso WEC to spółka wiodąca w Grupie Kapitałowej WEC. Od ponad 10 lat nie tylko kompleksowo obsługuje wierzytelności B2 B, ale też zapewnia przedsiębiorcom rozwiązania pomagające właściwie zweryfikować kontrahentów, sfinansować i zabezpieczyć transakcje.	54 751	114 060 472,63
9	EULEO	EULEO zajmuje się zarządzaniem wierzytelnościami B2 B w Polsce i obrocie międzynarodowym od 2001 r. Grupa EULEO oferuje usługi zapobiegania długom, jak i odzyskiwania należności na rzecz podmiotów polskich i zagranicznych, m.in. takie jak monitoring należności, windykację należności, skip tracing, asset tracing, raporty o firmach, kompleksową obsługę O2 C. Dostarcza klientom platformę windykacyjną Rozważna Firma. Spółka obsługuje pięćset stałych klientów. Działa w międzynarodowej sieci ECA oraz FENCA. Posiada rekomendację Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelnościami.	9 000	125 000 000,00
10	Atradius Collections	Strategiczny partner w zakresie windykacji należności B2 B. Celem firmy jest odzyskanie należności i utrzymanie pozytywnych relacji biznesowych między klientami a ich dłużnikami. W pełni angażuje się w dostarczanie klientom usług windykacyjnych o zasięgu globalnym na najwyższym poziomie. Jedną z najważniejszych reguł Atradius jest elastyczność i gotowość uwzględniania indywidualnych oczekiwań klientów, dlatego oferta skierowana do polskich przedsiębiorstw jest dopasowana do polskich realiów gospodarczych. Doświadczeni specjaliści dysponują wiedzą w zakresie lokalnego prawa oraz praktyk windykacyjnych. Firma oferuje pełen outsourcing – od globalnego monitoringu należności, przez windykację polubowną, po postępowania prawne i upadłościowe.	5 857	279 831 075,00



Trudna sytuacja, w której znalazły się przedsiębiorstwa w Polsce, sprawia, że muszą one teraz uważniej nadawać priorytety swoim działaniom, ponieważ złe decyzje mogą je sporo kosztować.

(74 proc.), a nie odkładanie problemu niepłacących klientów w czasie. Z naszego doświadczenia współpracy zarówno z mniejszymi firmami, jak i dużymi korporacjami wynika, że wtedy są największe szanse na odzyskanie należności, a klienci firm (dłużnicy) mogą wcześniej cieszyć się życiem wolnym od długów – zaznacza Krzysztof Krauze, prezes Intrum w Polsce.

Firmy są świadome, że do odpowiedniego zarządzania wierzytelnościami klientów, niezbędne są sprawdzony know-how i technologie. W praktyce jednak sprawa już nie jest taka prosta. Biznesy są powstrzymywane przez przestarzałe systemy i brak właściwych kompetencji, by walczyć z rosnącym problemem opóźnionych płatności. 43 proc. ankietowanych przedsiębiorstw twierdzi, że pilnie potrzebuje unowocześnień swoich platform technologicznych, aby efektywniej zarządzać wierzytelnościami, ale niechętnie inwestuje w dzisiejszym niepewnym środowisku biznesowym. Prawie połowa przedsiębiorców (49 proc.) deklaruje, że chciałaby poprawić zarządzanie opóźnionymi płatnościami, ale uważa to za trudne ze względu na brak odpowiednich umiejętności i zasobów w ich firmach. Czy jest wyjście z tego impasu? – Rozwiązaniem jest współpraca z profesjonalnymi firmami windykacyjnymi, które mają odpowiednią wiedzę i zasoby, by pomóc przedsiębiorcom-wierzycielom w odzyskaniu należnych im pieniędzy. W tym przypadku działanie firmy „na własną rękę” może być mało efektywne i frustrujące. Jak wynika z danych Intrum, biznesy w Polsce poświęcają średnio aż 82 dni w roku, by odzyskać zaległe środki. A mogłyby przeznaczyć ten czas na rozwój – podsumowuje Krzysztof Krauze, prezes Intrum.

O raporcie:

Raport „European Payment Report 2023” bazuje na badaniu, które zostało przeprowadzone jednocześnie w 29 krajach Europy w okresie od listopada 2022 r. do marca 2023 r. W badaniu wzięło udział łącznie 10 556 firm reprezentujących 15 branż. W Polsce w badaniu uczestniczyło 500 przedsiębiorstw.

1. Analiza 2023 vs 2022.

Odzyskiwanie pieniędzy od niepłacących klientów zajmuje mnóstwo czasu

Co było do przewidzenia, przedsiębiorstwa w naszym kraju borykają się ze skutkami wysokiej inflacji i stóp procentowych. Jak wynika z najnowszego raportu Intrum „European Payment Report”, wysokie koszty życia uniemożliwiają konsumentom płacenie rachunków w terminie, co wpływa negatywnie na finanse firm, które poświęcają średnio aż 82 dni w roku, by odzyskać należne im pieniądze!

Klienci niepłacący na czas, którzy są problemem już dla 8 na 10 biznesów w Polsce (79 proc.) i wyższe koszty prowadzenia działalności sprawiają, że przybywa dłużników również wśród przedsiębiorców. Coraz więcej z nich płaci swoim dostawcom po terminie lub jest zmuszonych sięgać po zewnętrzne finansowanie. Walka rosnącym problemem opóźnionych płatności – to najważniejszy priorytet polskich przedsiębiorców na rok 2023.

Wysoka inflacja rujnuje finanse konsumentów i biznesy

Pod koniec zeszłego roku mieliśmy do czynienia z rekordowo wysoką inflacją, która już negatywnie wpłynęła na polską gospodarkę i niestety niewiele wskazuje na to, by coś się miało zmienić w tej kwestii na lepsze w najbliższym czasie. 42 proc. polskich przedsiębiorców biorących udział w badaniu Intrum przewiduje, że minie co najmniej rok, zanim inflacja ustabilizuje się na poziomie 2 proc. lub niższym. 72 proc. uważa, że wysoka inflacja będzie trwała przez rok lub dłużej. 6 na 10 ankietowanych przyzna-

je, że rosnąca inflacja (61 proc.) i stopy procentowe (58 proc.) będą miały wpływ na to, czy ich klienci będą płacić na czas i w całości w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Podobny odsetek respondentów (62 proc.) spodziewa się wzrostu opóźnień w płatnościach w najbliższym czasie, ponieważ ich klienci z trudem wywiązują się ze swoich zobowiązań w dzisiejszym środowisku gospodarczym. – Polscy przedsiębiorcy nie widzą przyszłości swoich firm w jasnych barwach, dlatego, że zagraża im bardzo realnie zjawisko opóźnionych płatności. Klienci niepłacący na czas – czy to z sektora B2 C, B2 B czy z sektora państwowego, są problemem dla 8 na 10 biznesów w naszym kraju. 82 proc. ankietowanych Intrum twierdzi, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy poproszono ich firmy o zaakceptowanie dłuższych terminów płatności niż te, które są dla nich komfortowe. 71 proc. firm zgodziło się na zmienione warunki płatności, bo niejako czuły się do tego zmuszone – komentuje Krzysztof Krauze, prezes

Intrum. Nie dziwi, że w dobie galopującej inflacji i wysokich stóp procentowych luka płatnicza (czas pomiędzy ustalonym terminem zapłaty a momentem, w którym płatność jest faktycznie dokonywana) ponownie wzrosła: w sektorze B2 C wynosi 10 dni (9 w 202 r.), a w sektorze B2 B o 15 dni (wzrost z 11 proc. odnotowanych w 2022 r.). Co pocieszające, w sektorze publicznym luka płatnicza zmalała, chociaż nadal jest znaczna – wynosi 17 dni (a w 2022 r. 22 dni). Podmioty działające w tym sektorze są grupą najmniej rzetelnych płatników – płacą średnio po 69 dniach!

Przedsiębiorcy czekający na swoje pieniądze... stają się dłużnikami

62 proc. ankietowanych firm przyznaje, że z powodu wysokiej inflacji, mają coraz większe trudności, by płacić swoim do-

stawcom na czas. Ponad połowa (56 proc.) deklaruje, że chciałaby płacić im szybciej, ale nie jest to obecnie dla nich wykonalne i muszą prosić swoich partnerów biznesowych o dłuższe terminy płatności (36 proc.). To dla nich ważna kwestia. Terminowe płatności są kluczowe dla budowania i utrzymywania zaufania z naszymi dostawcami i partnerami – tak uważa blisko 7 na 10 (68 proc.) respondentów Intrum.

Inwestycje i plany dotyczące rozwoju odłożone na później...

Trudna sytuacja, w której znalazły się przedsiębiorstwa w Polsce, sprawia, że muszą one teraz uważniej nadawać priorytety swoim działaniom, ponieważ złe decyzje mogą je sporo kosztować. Chociaż rozwój działalności w 2023 r. jest ważny dla 54 proc. firm w naszym kraju, to znacznie większy odsetek twierdzi, że świetle obecnych warunków prowadzenia biznesu, poprawa płynności finansowej (78 proc.) oraz cięcie kosztów (74 proc.) są ich głównymi priorytetami. 4 na 10 biznesów (42 proc.) chce sięgnąć po zewnętrzne finansowanie, (np. zaciągnąć kredyt), w większym wymiarze niż to miało miejsce dotychczas, by zachować konkurencyjność. – Wzmocnienie płynności finansowej w praktyce oznacza ograniczenie zjawiska opóźnionych płatności. Spośród 73 proc. firm pytanych przez Intrum, które stwierdziły, że podejmują kroki w tym kierunku, zdecydowanie najpopularniejszym rozwiązaniem jest skupienie się na wczesnych zaległościach



42 proc. polskich przedsiębiorców biorących udział w badaniu Intrum przewiduje, że minie co najmniej rok, zanim inflacja ustabilizuje się na poziomie 2 proc. lub niższym.