

PORADNIK WINDYKACYJNY



Wpływ postępowania restrukturyzacyjnego na proces odzyskiwania należności

Dzień układowy, propozycje układowe, głosowanie nad układem, zakaz wypowiedzania umów, Krajowy Rejestr Zadłużonych – prawdopodobnie coraz więcej wierzycieli słyszy powyższe hasła. Coraz częściej przedsiębiorcy otrzymują informację od swoich kontrahentów o otwarciu wobec nich postępowania restrukturyzacyjnego i objęciu przysługującej im wierzytelności układem.



apl. adwokacka Marta **Zawisza**
kancelaria RK Legal

Pojawia się wówczas pytanie: czy taki wierzyciel może w dalszym ciągu korzystać z instrumentów motywujących podmioty mające do spłacenia należność do zapłaty długu? Pojawiają się także wątpliwości czy otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego wpływa na możliwość odzyskania należności, którą ma wobec nas do spłacenia kontrahent.

Otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego – co oznacza dla wierzyciela?

Odpowiedzi na pytania zawarte we wstępie są zdecydowanie negatywne – samo otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego nie sprawia, że wierzyciel zostaje pozbawiony szans na dochodzenie swoich praw. Za sprawą nowelizacji prawa restrukturyzacyjnego, która weszła w życie w grudniu 2021 r., aktualnie największą popularnością cieszy się postępowanie o zatwierdzenie układu (tzw. PZU). Przebiega ono

relatywnie łatwo oraz szybko w porównaniu do pozostałych postępowań restrukturyzacyjnych. PZU to postępowanie pozasądowe, które powinno zakończyć się w maksymalnie cztery miesiące. Dłużnik w toku jego trwania zyskuje ochronę przeciwegzekucyjną oraz m.in. zakaz wypowiedzania przez jego kontrahentów umów o strategicznym znaczeniu dla jego przedsiębiorstwa.

Pozostałe, nie tak popularne, jak PZU, postępowania restrukturyzacyjne to:

- przyspieszone postępowanie układowe
 - postępowanie układowe
 - postępowanie sanacyjne
- W każdym z nich kontrolę nad majątkiem przedsiębiorcy – w mniejszym lub większym stopniu – przejmuje doradca restrukturyzacyjny i w zależności od tego, czy będzie to nadzorca układu, nadzorca sądowy, czy zarządca, jego kompetencje będą się od siebie różniły.

Krajowy Rejestr Zadłużonych – jak sprawdza się po 1,5 roku działania?

Kolejną zmianą, która obowiązuje od grudnia 2021 r., mającą wpływ na odzyskiwanie należności, jest istnienie Krajowego Rejestru Zadłużonych (KRZ). Obecnie wszystkie wnioski oraz pisma w postępowaniach upadłościowych

i restrukturyzacyjnych wnosi się wyłącznie za pośrednictwem rejestru, z wykorzystaniem istniejących tam formularzy (dotyczy to m.in.: wniosków restrukturyzacyjnych). Głosowanie nad układem i zbieranie głosów wierzycieli również odbywa się przy wykorzystaniu systemu.

W ramach KRZ po uprzednim zalogowaniu do Portalu Użytkownika Zarejestrowanego można również przeglądać akta prowadzonych postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych. Z kolei w części publicznej KRZ dokonywane są obwieszczenia, które dotychczas były realizowane za pośrednictwem Monitora Sądowego i Gospodarczego. Każdy z nas po wejściu na portal publiczny KRZ może przejrzeć obwieszczenia dotyczące otwarcia postępowań restrukturyzacyjnych czy ogłoszenia upadłości podmiotów. Ważne jest również to, że KRZ pokazuje także wnioski złożone, ale jeszcze nierozpoznane. Może to być ważny sygnał dla uważnego przedsiębiorcy, zwłaszcza przy rozpoczynaniu współpracy z nowym kontrahentem, gdyż wniosek o restrukturyzację lub upadłość sygnalizuje, w jakiej sytuacji finansowej znajduje się potencjalny współpracownik.

Postępowanie o zatwierdzenie układu liderem wśród postępowania restrukturyzacyjnego

Jak wspominałam wcześniej, liderem wśród postępowań restrukturyzacyjnych jest obecnie PZU. W przypadku jego otwarcia powoływany jest nadzorca układu, który ma za zadanie zabezpieczyć majątek dłużnika na wypadek odmowy zatwierdzenia układu oraz złożenia uproszczonego wniosku o otwar-

cie postępowania sanacyjnego lub o ogłoszenie upadłości.

Dodatkowo nadzorca ma czuwać nad działalnością dłużnika do chwili uprawomocnienia się postanowienia, aby dłużnik nie wyzbył się majątku lub jeszcze bardziej nie skomplikował swojej sytuacji majątkowej. Nadzorca jest odpowiedzialny również za kontakt z wierzycielem, najczęściej w celu ustalenia salda zadłużenia restrukturyzowanego kontrahenta oraz wynegocjowania najlepszej możliwej propozycji układu dla obu stron.

Proces przyjęcia układu

Nadzorca musi ocenić, jakie warunki spłaty zadłużenia są możliwe do wykonania przez dłużnika oraz czy są one na tyle korzystne dla wierzyciela, aby zagłosował on za przyjęciem układu. Następnie wierzyciele są zawiadamiani o posiedzeniu wierzycieli, gdzie głosują nad układem. W zależności od treści układu spłata wierzycieli może nastąpić w całości lub w części. W naszej praktyce najczęściej spotykamy się z propozycjami, które zakładają spłatę ratalną poprzedzoną okresem karencji w spłacie.

Jakie kroki warto podjąć, by odzyskać swoją należność?

Wciąż zaskakuje nas sytuacja, w której oczekujący na spłatę należności wierzyciel nie chce pójść na żadne ustępstwa i porozumieć się z restrukturyzowanym podmiotem np. poprzez zmniejszenie zadłużenia czy wydłużenie czasu spłaty. Podmiot, który czeka na spłatę swoich należności, musi mieć świadomość, że w przypadku braku przyjęcia układu bardzo prawdopodobne jest, że restrukturyzowany będzie musiał złożyć tzw.

uproszczony wniosek o ogłoszenie upadłości lub też uproszczony wniosek o otwarcie postępowania sanacyjnego (najdalej idącego postępowania restrukturyzacyjnego). A wówczas szanse na odzyskanie pełnej kwoty wierzytelności znacząco maleją. Dlatego zawsze warto racjonalnie podejść do sprawy i rozważyć także z pomocą prawnika wszystkie za i przeciw.

Gdy układ zostanie przegłosowany, zwykle w większym stopniu udaje się odzyskać pieniądze. Co istotne, w przypadku gdy dłużnik nie będzie wykonywał postanowień układu albo jest pewne, że układ nie będzie wykonany. Możemy złożyć wniosek o uchylenie układu. Skutkiem takiego uchylenia jest możliwość dochodzenia przez dotychczasowych wierzycieli wobec dłużnika swoich roszczeń w pełnej wysokości. Także przyjęcie układu nie zamyka nam drogi do odzyskania należności.

Postawa zadłużonego podmiotu też ma znaczenie

Musimy zdawać sobie sprawę z tego, że dłużnicy zazwyczaj przeciagają wdrożenie procesu restrukturyzacji do momentu, w którym borykają się już z dużymi problemami finansowymi. Takie podejście znacznie utrudnia skuteczne przeprowadzenie postępowania restrukturyzacyjnego.

Z całą pewnością nie należy się bać, gdy nasz kontrahent otwiera postępowanie restrukturyzacyjne. W takiej sytuacji liczy się szybkie działanie, otwartość na współpracę z nadzorcą oraz dobra wola dłużnika. Te czynniki mogą pozwolić na przeprowadzenie efektywnej restrukturyzacji, spłatę zadłużenia oraz uniknięcie długotrwałego i kosztownego procesu sądowego.

Bezpłatna i samoobsługowa platforma online Comarch Apfino automatyzuje proces windykacji polubownej w polskich firmach

Czy zlecenie kilkoma kliknięciami przeterminowanych faktur do wyspecjalizowanych negocjatorów jest potrzebne polskim przedsiębiorcom? 4 na 10 firm z sektora MŚP ocenia opóźnione płatności jako poważny problem, z czego 16 proc. uważa go za bardzo duży – wynika z badania „Przeterminowanie faktur w polskich przedsiębiorstwach”, przeprowadzonego w 2023 r. na zlecenie Kaczmarcki Inkasso. Przedsiębiorstwa, które używają systemów Comarch ERP XT, Optima i XL do kompleksowego zarządzania firmą, korzystają już na masową skalę z windykacji online, którą zapewnia integracja z platformą finansową Comarch Apfino. Co więcej, z udogodnień oraz atrakcyjnej oferty w Comarch Apfino mogą skorzystać również przedsiębiorstwa nieposiadające systemów ERP.

Połączenie systemu Kaczmarcki Inkasso i Comarch Apfino umożliwia użytkownikom proste i wygodne przekazanie faktury do windykacji – wystarczy dwa kliknięcia. Windykacja polubowna pomaga zachować płynność finansową firmy, ponieważ negocjatorzy skupiają się na działaniach, które mają przekonać dłużnika-przedsiębiorcę do jak najszybszej spłaty zobowiązań. Co ważne, system na bieżąco monitoruje problem zaległości w firmie i pozwala natychmiast reagować. Przedsiębiorcy oszczędzają

czas i niepotrzebne emocje związane z samodzielnym dochodzeniem należności od kontrahentów, a także zmniejszają liczbę przeterminowanych płatności.

Przedsiębiorca oszczędza czas i emocje

Profesjonalne negocjacje firmy windykacyjnej z dłużnikami mają na celu utrzymanie dobrych i sprawiedliwych relacji między partnerami biznesowymi. Negocjatorzy działają polubownie i skupiają się na asertywnej komunikacji

– ich rolą jest wypracowanie z dłużnikiem takiego rozwiązania, które doprowadzi do sprawnej spłaty zobowiązania. Przedsiębiorcy mogą w tym czasie rozwijać firmę i skupić się na pozyskaniu klientów oraz wprowadzaniu w życie nowych pomysłów, a mediatorzy zadbają o to, aby pieniądze za sprzedane towary, bądź zrealizowane usługi trafiły na ich konta.

Wspomniane już wcześniej badanie pokazało także, że aż 66 proc. polskich przedsiębiorców z sektora MŚP zauważyło w ostatnim czasie niepokojący trend – partnerzy biznesowi, którzy dotąd regulowali zobowiązania finansowe na czas, teraz zaczęli opóźniać płatności. Obecna sytuacja gospodarcza w kraju negatywnie oddziałuje na terminowość płatności od kontrahentów. Tym co może pomóc, jest właśnie windykacja polubowna i oddanie sprawy w ręce profesjonalistów, którzy prowadzą skuteczne działania, prowadzące do odzyskania należności. Nie warto jednak czekać – w sprawach przeterminowanych do 90 dni, firma windykacyjna odnotowuje aż 80 proc. skuteczności.

– Dziś przedsiębiorstwa potrzebują rozwiązań, które są dostępne w miejscu ich natu-

ralnego funkcjonowania, jakimi są systemy fakturowania i księgowania Comarch ERP. To tu jest miejsce na usługę windykacji polubownej, która przywraca firmom płynność finansową. Odzyskane pieniądze przedsiębiorcy mogą przeznaczyć nie tylko na bieżące funkcjonowanie, ale także na inwestycje i rozwój – mówi Jakub Kostecki, prezes Zarządu Kaczmarcki Inkasso.

Odzyskiwanie pieniędzy za darmo w Comarch ERP

Korzystanie z windykacji online w systemach Comarch ERP nie wiąże się z żadnymi kosztami, gdyż jest to jedna z dostępnych tam funkcjonalności. Samo zlecenie przeterminowanej faktury do windykacji

polubownej jest bezpłatne, opłata prowizyjna jest naliczana tylko w przypadku skutecznej windykacji, czyli kiedy pieniądze zostaną odzyskane. Działania windykacyjne podejmowane są maksymalnie następnego dnia po zleceniu sprawy. Dla wierzyciela dochodzenie należności może być bezpłatne – wystarczy, że skorzysta z opcji windykacji na koszt dłużnika.

– Samoobsługowy i darmowy moduł dostępny w Comarch ERP XT, Optima i XL, czyli Comarch Apfino, pomaga kontrolować finanse firmy. Przedsiębiorca łączy swój system Comarch ERP z Apfino i otrzymuje dostęp do szeregu usług finansowych, wśród których jest windykacja polubowna, faktoring czy szybkie płatności online. Apfino pozwala firmom na kompleksowe zarządzanie płynnością finansową w jednym miejscu, czyli w środowisku Comarch ERP, które doskonale znają. Kilka kliknięciami zlecają faktury do windykacji czy do finansowania. To jednak nie wszystko, co oferuje platforma Comarch Apfino – już wkrótce pojawią tam kolejne usługi, upraszczające finanse firm. – mówi Łukasz Rozlach, prezes Comarch Finance Connect, spółki, do której należy platforma Apfino.

”

Windykacja polubowna pomaga zachować płynność finansową firmy, ponieważ negocjatorzy skupiają się na działaniach, które mają przekonać dłużnika-przedsiębiorcę do jak najszybszej spłaty zobowiązań



apfino
by COMARCH

**Bezproblemowo
Bezpiecznie
Bezkosztowo**

Kliknij, aby przekazać fakturę do windykacji polubownej w Apfino

zł

Zminimalizuj straty

Jak ratować firmowy budżet, gdy koszty prowadzenia działalności nieustannie rosną? Przede wszystkim minimalizując straty, które przynosi współpraca z nierzetelnymi kontrahentami. Od ryzyka powstania długów można się ubezpieczyć, ale najkorzystniejszym sposobem na odzyskanie należności jest windykacja na koszt dłużnika.

Jakub Gwiazdowski

Head of Partnership and Relations,
Transcash

Ryzyko finansowe jest w kalkulowane w działalność każdej firmy. Standardowe dla przedsiębiorcy powinno więc być korzystanie z narzędzi, które działają szybko, skutecznie i minimalnym kosztem. Wszystkie te kryteria spełnia nowoczesna windykacja z możliwością odzyskania poniesionych kosztów. Warunkiem powodzenia jest szybkie działanie – im dłużej zwlekamy, tym mniejsza szansa na skuteczne odzyskanie pieniędzy. Odzyskiwanie należności jest najskuteczniejsze na etapie początkowym, czyli polubownym, gdy okres zadłużenia jest stosunkowo krótki, a dłużnik skłonny do rozmowy. Dzięki temu szansa na skuteczną windykację długu jest zdecydowanie większa niż w przypadku wielomiesięcznych zaległości pochodzących od firm w skomplikowanej sytuacji prawnej.

Windykacja oparta na relacjach. Skuteczne odzyskiwanie należności opiera się na kilku filarach, a najważniejszym z nich jest elastyczność. Zespół windykacyjny dąży do tego, żeby interesy klienta i płatnika spotkały się w momencie, który umożliwia szybką spłatę zadłużenia. Na etapie polubownym kluczowe dla rozwiązania sprawy

są negocjacje, wspierane sankcjami wtedy, gdy sytuacja tego wymaga. Taki model działania pozwala odzyskać całą należność nawet w kilka dni. W razie problemów opiekę nad sprawą może przejąć doświadczona kancelaria prawna. Powodzenie tych działań to cel obu stron. Obecnie bardzo dużym zainteresowaniem cieszy się model windykacji na koszt dłużnika, w którym wierzyciel zyskuje podwójnie – otrzymuje nie tylko zwrot należności, ale też kosztów ich odzyskania. Dlatego coraz więcej firm windykacyjnych proponuje tę usługę również w stosunku do płatników nie tylko z Polski, ale i z całej Europy.

Tak skonstruowana usługa windykacji polubownej stawia w cen-

trum wierzyciela i jego potrzeby, a uzależnienie zysków od powodzenia działań gwarantuje pełne zaangażowanie zespołu windykacyjnego.

Ubezpieczenie należności – czy na pewno się opłaca?

„Lepiej zapobiegać, niż leczyć” mówi stare przysłowie, dlatego przedsiębiorcy mają do dyspozycji również ubezpieczenie od wystąpienia długu. Ubezpieczyciel ocenia ryzyko wystąpienia zdarzenia, na bazie którego określa warunki wypłaty i wysokość comiesięcznej składki. Jednak powstanie długu nie uprawnia do rekompensaty z automatu. Zwykle szansa na odszkodowanie dotyczy wierzyciela przeterminowanych o co najmniej sześć miesięcy, pochodzących od kontrahentów, którzy są trwale niewypłacalni. Ubezpieczony nie może też liczyć na wypłatę całkowitej kwoty długu, ale od 80 do 90 proc. jego wartości. Co więcej, comiesięczna składka nie wyczerpuje kosztów ubezpieczenia. Windykacja lub weryfikacja kontrahentów może kosztować „ekstra”.

Trzeba mieć na uwadze, że składka jest dodatkowym, comiesięcznym kosztem dla firmy, obliczanym na podstawie wielkości obrotów z danym kontrahentem – zauważa Jakub Gwiazdowski – W związku z tym firmom, które miewają dłużników rzadko, ubezpieczenie po prostu się nie opłaca. Jeśli skala problemu jest większa, trzeba przeliczyć koszty i na tej podstawie dokonać wyboru rozwiązania najlepszego dla siebie.

Sprzedaj i zapomnij

Jeśli dług nie spełnia warunków ubezpieczenia, a windykowanie go może sprawiać trudności, ostatnią deską ratunku jest giełda długów. Ostatnią, bo pozbycie się długu w ten sposób zawsze wiąże się ze stratą, często znaczącą. Koszty sprzedaży wierzyciela mogą sięgnąć nawet 80 proc. jej wartości, a cena zależy od kilku czynników. Pierwszym jest skala opóźnienia – im starszy dług, tym trudniej będzie go odzyskać. Potencjalni kupujący, wśród których dominują firmy windykacyjne, biorą pod uwagę także rating, czyli ocenę wiarygodności dłużnika. Jeśli ocena

wypadnie wyjątkowo niekorzystnie, oferta sprzedaży traci na atrakcyjności, bo szanse na odzyskanie długu są marne.

Niezależnie od oceny, należy pamiętać, że w przypadku sprzedaży wierzyciel odzyska jedynie część kwoty zadłużenia. Właśnie dlatego przed wystawieniem długu na sprzedaż, warto zasięgnąć opinii na temat szans odzyskania należności innymi drogami. Może się okazać, że firma windykacyjna widzi szanse powodzenia tam, gdzie przedsiębiorca ich nie dostrzega. Umieszczenie długu na giełdzie można również traktować jako dodatkowy argument na rzecz spłaty. Publikacja wierzyciela sprawia, że dług staje się publiczny, ponieważ giełdy zazwyczaj działają w Internecie i są ogólnodostępne. Sama obecność na niej stawia dłużnika w kiepskim świetle i może mu utrudnić zdobywanie nowych kontrahentów.

W czasach podwyżek zadbaj o swoje dochody

Każdy przedsiębiorca musi liczyć się z tym, że część jego kontrahentów może zalegać ze spłatą faktur. W niektórych branżach, w tym w transportowej, przyzwolenie na długie terminy płatności to niechlubny standard. Granice tolerancji kończą się w chwili, gdy długi realnie zagrażają funkcjonowaniu firmy, która jest zmuszona sięgać po dodatkowe finansowanie, by utrzymać się na powierzchni. Od długów nie można skutecznie się ubezpieczyć, a pozbycie się ich, gdy już powstaną, przynosi wyłącznie straty. W tej sytuacji jedynym racjonalnym rozwiązaniem jest skuteczna windykacja, która pozwala odzyskać pieniądze należne przedsiębiorcy możliwie najmniejszym kosztem.



Dyrektywa NPL wyznaczy kierunek rozwoju firm windykacyjnych

Ustawodawca powinien się skupić na właściwej implementacji Dyrektywy NPL, z uwzględnieniem jej celu i faktu, że jest to pierwszy i najważniejszy akt prawny, który wyznaczy ramy funkcjonowania sektora na wiele lat.



Marcin Czugań

prezes Związku Przedsiębiorstw
Finansowych w Polsce

miotów obsługujących kredyty i nabywców kredytów, zwanej potocznie Dyrektywą NPL.

Gwarant dobrze działającego systemu finansowego

To znamienne, że w profesjonalnym, prawidłowo funkcjonującym rynku aktywów wtórnych, czyli wierzyciela nieobsługiwanych, Komisja Europejska widzi jeden z gwarantów dobrze działającego systemu finansowego. W tym duchu Dyrektywa NPL stworzyła fundamenty do działań, które regulacyjnie wyodrębnią rynek windykacyjny w całej Europie. Powstaną wspólne wymogi dla firm windykacyjnych. Podmioty zostaną poddane pod nadzór finansowy,

ustandaryzowaniu ulegną także stosunki prawne z wierzycielami, w których imieniu działają.

Zatem najbliższa przyszłość rynku windykacyjnego w kontekście legislacji będzie dotyczyć implementacji Dyrektywy NPL do porządku krajowego. Ministerstwo Finansów jako organ właściwy do jej wdrożenia przygotowało już pierwszą wersję projektu ustawy o podmiotach obsługujących kredyty i nabywcach kredytów, który będzie podlegał szerokim konsultacjom publicznym. Termin na implementację upływa 29 grudnia 2023 r.

Od sposobu wdrożenia Dyrektywy NPL zależy kształt sektora windykacyjnego w najbliższych latach, dlatego warto teraz skupić się na dyskusji o jego przyszłości – to dla niego została ona opracowana i jednoznacznie potwierdza, że firmy serwisujące wierzyciela są ważnym elementem rynku finansowego, także pod kątem regulacyjnym.

Poddanie rynku windykacyjnego nadzorowi finansowemu

Bardzo istotną częścią implementacji jest poddanie rynku windykacyjnego nadzorowi finansowemu, sprawowanemu w Polsce przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Pomimo że już w aktualnym stanie prawnym działalność rynku windykacyjnego oparta jest o nadzorowane fundusze sekurytyzacyjne i serwisów posiadających zezwolenie na zarządzanie wierzyciela sekurytyzacyjnymi, to w nowej regulacji każdy podmiot będzie podlegał reglamentacji i nadzorowi.

Transgraniczność dokonywania czynności windykacyjnych

Ważnym elementem Dyrektywy NPL i novum w stosunku do aktualnego stanu prawnego będzie również transgraniczność dokonywania czynności windykacyjnych. Wpis do rejestru firm windykacyjnych (zwanym w Dyrektywie „pod-

miotami obsługującymi kredyty”) w jednym kraju otworzy możliwość dokonywania czynności windykacyjnych w każdym kraju członkowskim UE (pod warunkiem notyfikacji tych usług). Ciekawe, czy rynek transgranicznych czynności windykacyjnych się rozwinie, czy pozostanie potencjalną, regulacyjną możliwością rozwoju.

Podsumowując, w najbliższej przyszłości nasz ustawodawca powinien się skupić na właściwej implementacji Dyrektywy NPL, z uwzględnieniem jej celu i faktu, że jest to pierwszy i najważniejszy akt prawny, który wyznaczy ramy funkcjonowania sektora na wiele lat.

Wierzę, że to jest okazja do uregulowania rynku windykacyjnego w całości, mając na względzie istotność funkcjonowania firm windykacyjnych dla otoczenia gospodarczego i utrzymania prawidłowego bilansu płatniczego przedsiębiorców w Polsce.

Zdecydowanie najważniejszym aktem prawnym, który będzie wyznaczał ramy działania firm windykacyjnych, będzie implementacja Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2167 z dnia 24 listopada 2021 r. w sprawie pod-

Nieterminowe płatności rosnącym problemem polskich firm

Chociaż stwierdzenie, że nieterminowe płatności są rosnącym problemem polskich firm, brzmi banalnie, kryją się za nim realne problemy konkretnych przedsiębiorstw. Wysoka inflacja może potęgować to zjawisko – jest to podnoszone zarówno przez ekspertów, jak i ankietowanych przy okazji różnych badań właścicieli firm i kadre zarządzającą. Wzrost liczby opóźnień w regulowaniu należności negatywnie wpływa na płynność finansową przedsiębiorstw, prowadzi do spadku zyskowności i ogranicza możliwości inwestycyjne – w dłuższej perspektywie może to zagrozić funkcjonowaniu wielu firm.

Paweł **Starczak**

współzałożyciel projektu Finstar

Przyczyn nieterminowych płatności jest oczywiście wiele, ale obecnie coraz mocniej widać opóźnienia w płatnościach niewynikające z braku chęci do spłaty, ale z trudnych decyzji, które muszą podejmować przedsiębiorcy – trzeba wybierać, w jakiej kolejności spłacać swoje zobowiązania. Przeterminowania sięgające 60 dni zgłaszają przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa, a miesięczne opóźnienia dotyczą ponad połowy z nich. Nastroje nie są też optymistyczne, fala opóźnień w płatnościach w połączeniu z rosnącymi kosztami już posiadanych kredytów skłaniać powinna

do oszczędności, co może przynieść chwilową ulgę. Nie zawsze jednak da się wprowadzić daleko idące cięcia kosztów – koniecznie trzeba zadbać o spływ środków zamrożonych w fakturach z odroczonej terminami płatności.

Branża windykacyjna nie stoi z założonymi rękami

Branża windykacyjna nie stoi z założonymi rękami – firmy odzyskujące należności mogą pochwalić się interesującymi możliwościami działań. Najbardziej znane i rozpowszechnione to oczywiście próby skłonienia dłużnika do spłaty za pomocą kontaktu telefonicznego, monitów i negocjacji. Taka „miękką” windykacja bywa nieco lekceważona, ale potrafi być



zaskakująco skuteczna – szczególnie wobec kontrahentów, którzy próbują chwilowo łątać swój własny budżet i sprawdzają, wobec kogo mogą sobie pozwolić na większą swobodę. Jeśli dłużnik nie wykazuje woli współpracy lub sytuacja nie pozwala na rozciągnięcie w czasie negocjacje, firma windykacyjna przechodzi do wizyt w siedzibie nierzetelnego kontrahenta oraz działań zmierzających do wejścia na drogę sporu sądowego. Postępowanie sądowe prowadzone w porozumieniu ze zleceniodawcą również leży w zakresie możliwości firm windykacyjnych. Ten etap nie musi być ostatnim, na

którym przedsiębiorca może liczyć na pomoc firmy windykacyjnej – późniejsze działania komornicze również mogą odbywać się przy wsparciu specjalistów, którymi dysponuje windykator, a ich skuteczność dotycząca na przykład poszukiwania majątku dłużnika bywa zaskakująca.

Wielość dostępnych rozwiązań

Cale spektrum dostępnych rozwiązań z zakresu odzyskiwania należności umożliwia przedsiębiorcom na decydowanie o tym, czy wolą bezkompromisowo dążyć do odzyskania zaległych środków, czy też wolą dać dłużnikowi sposobność

uregulowania zobowiązań bez uciekania się do windykacji „twardej”. Klient musi sam ocenić, czy chce utrzymać poprawne relacje z dłużnikiem – powinien przy tym wziąć pod uwagę zarówno przyczyny braku płatności, jak i zachowanie dłużnika, nie zapominając przy tym o jego sytuacji finansowej i majątkowej. Dobre chęci czy deklarowana wola spłaty to często niestety jedynie zasłona dymna, mająca dać dłużnikowi czas na podjęcie działań, które mają doprowadzić nierzadko do ukrycia majątku lub ogłoszenie upadłości. Zawsze warto skorzystać z możliwości firm windykacyjnych, które są w stanie skutecznie zbadać możliwości odzyskania długu i doradzić optymalne rozwiązanie.

Nawet jeśli przyjmujemy, że rok 2023 jest dla wielu firm czasem czekania na to, jak kształtować się będzie sytuacja inflacyjna, czas działa na niekorzyść tych, którzy pozwolą swoim kontrahentom nadmiernie poluznić dyscyplinę płatniczą. Poprawa zarządzania finansami, analiza wiarygodności kontrahentów, skuteczne klauzule umowne oraz współpraca z firmami windykacyjnymi to kilka z wielu możliwych rozwiązań, które mogą pomóc zminimalizować skutki tego zjawiska. Zapobieganie i skuteczne radzenie sobie z nieterminowymi płatnościami są kluczowe dla zachowania stabilności i zdrowego rozwoju polskiego sektora przedsiębiorczości.

Windykacja sądowa – kiedy i dlaczego warto z niej skorzystać?

Brak możliwości odzyskania należności od dłużnika na drodze polubownej nie oznacza „przegranej sprawy”. W takiej sytuacji kolejnym, naturalnym rozwiązaniem staje się windykacja sądowa.

Maciej **Maroszyk**

dyrektor operacyjny,
TC Kancelaria Prawna

Niedotrzymywanie ustalonych terminów oraz brak regulowania należności to coraz częstsze zjawisko wśród kontrahentów, uchylających się od odpowiedzialności finansowej. Z tego względu wielu pokrzywdzonych przedsiębiorców szuka skutecznych narzędzi pozwalających na wyegzekwowanie zapłaty od zadłużonych partnerów biznesowych. Gdy zostają wyczerpane wszystkie możliwości polubownego rozwiązania sprawy, ostatecznym krokiem staje się windykacja sądowa.

Windykacja sądowa – definicja i podział

Windykacja sądowa jest rozwiązaniem, którego celem jest uzyskanie tytułu wykonawczego umożliwiającego egzekucję długu przez komor-

nika. Stosowana jest w momencie, gdy wszystkie próby polubownego rozwiązania sprawy nie przynoszą oczekiwanych rezultatów. Windykacja sądowa prowadzona jest przez sąd, który został określony w warunkach umowy lub właściwy dla miejsca zamieszkania pozwanego, lub jego siedziby. Pozew składa wierzyciel lub jego pełnomocnik. Powództwo obejmuje odpowiednio sformułowane żądanie spłaty należności przez dłużnika oraz zwrotu kosztów postępowania sądowego. Postępowanie sądowe może być prowadzone w postępowaniu zwykłym przed sądem stacjonarnym lub elektronicznym przed e-sądem.

Windykacja sądowa za pomocą EPU

E-sąd rozpoznaje sprawy w trybie elektronicznego postępowania upominawczego (EPU), do którego zastosowanie mają przepisy wynikające z art. 505 28-505 37 kodeksu postępowania cywilnego. Takie postępowanie ma wiele zalet – m.

in. krótszy czas rozpoznania sprawy, niższa opłata sądowa czy brak konieczności dołączania dowodów do pozwu. Nie ma też konieczności obecności na rozprawach – pozw składany jest drogą elektroniczną. Jest to łatwiejsza i z pewnością tańsza procedura w porównaniu do postępowania w sądzie tradycyjnym. E-sąd zajmuje się głównie sprawami nieskomplikowanymi pod kątem dowodowym i prostymi do rozstrzygnięcia.

Aby e-sąd rozpatrzył sprawę, rozszczenie musi być zasadne i nie może być żadnych wątpliwości co do istnienia wierzytelności. W tym trybie nie ma bowiem możliwości przeprowadzenia postępowania dowodowego z zeznań świadków. Musi ono wynikać wprost, na przykład, z umowy czy faktury VAT oraz nie upłynęły 3 lata od dnia wymagalności wierzytelności. O orzeczeniu nakazującym spłatę, dłużnik dowiaduje się tuż po wydaniu nakazu zapłaty. Jeżeli nie będzie się od niego odwoływał, po uprawomocnieniu się nakazu można wszcząć postępowanie egzekucyjne u komornika. Jednak gdy będzie odwrotnie i postanowi zaskarżyć tę decyzję, wtedy postępowanie zostaje umorzone. W takich przy-

padkach rekomendujemy naszym klientom wniesienie w ciągu trzech miesięcy od umorzenia postępowania pozwu do sądu w trybie zwykłego postępowania. Warto pamiętać, że opłata wniesiona w ramach EPU jest odejmowana od opłaty sądowej w trybie zwykłym.

Ostatni etap windykacji sądowej

Po uzyskaniu klauzuli wykonalności pozostaje współpraca z komornikiem, czyli postępowanie egzekucyjne. Jest to ostatni etap windykacji sądowej. Dzięki tytułowi wykonawczemu komornik może osobie zadłużonej zająć część wynagrodzenia za pracę, orzec o egzekucji środków posiadanych na koncie, zająć środki trwałe, czyli nieruchomości, maszyny i pojazdy oraz licytować mienie. Oprócz kwoty zadłużenia, naliczane są również odsetki ustawowe. Również koszty egzekucyjne ponosi dłużnik.

Wybór ma znaczenie

Windykację sądową można oczywiście przeprowadzić samodzielnie. Jednak w batalii o zwrot należnej nam zapłaty, nieoceniona staje się pomoc wyspecjalizowanej kancelarii. A przy odzyskiwaniu należności, główna zasada wyboru najod-

powiedniejszego partnera jest taka sama, jak w przypadku każdej innej usługi – zawsze warto wybierać firmy wyspecjalizowane w rozwiązywaniu danego problemu. Ważne też jest to, żeby dana kancelaria знаła dobrze branżę, w której działa zleceniodawca. Wybierając wyspecjalizowanych prawników, mamy gwarancję, że posiadają oni taką wiedzę i doświadczenie, które pomoże nam w odzyskaniu zaległych płatności. Wyspecjalizowane kancelarie nie tylko reprezentują firmy, ale i gwarantują wsparcie na każdym etapie procesu sądowego czy egzekucyjnego. Oferują także wydatną pomoc przy ominięciu możliwych komplikacji – szczególnie w przypadku niekompletnej dokumentacji i dowodów ubogiej ilości oraz jakości. Nie bez znaczenia jest tu również czas, który możemy przeznaczyć na inne obowiązki i nie tracić go na konieczność poznawania tajników postępowania sądowego.

Taka kancelaria odpowiada na zobowiązania sądu, sprzeciwy oraz apelacje. Po uzyskaniu nakazu zapłaty, sprawa jest kierowana do egzekucji. W tym momencie rekomendujemy klientom takiego komornika, który będzie działał szybko i sprawnie.



Skuteczna windykacja, czyli jaka? Pułapka wskaźnika sukcesu

Oczekiwania wierzycieli biznesowych względem firm windykacyjnych ulegają ciągłym zmianom. Taka ewolucja wymogów ma ścisły związek z globalizacją biznesu, jego digitalizacją oraz zmianami w prawie. Nie ulega wszakże zmianie jeden naczelnny wymóg – wysokiej skuteczności w odzyskiwaniu należności. Firmy z sektora wierzycielności oceniane są właśnie przez pryzmat tego czynnika.



Piotr **Kaźmierczak**

członek Zarządu Grupy EULEO,
wiceprzewodniczący Komisji Etyki
Polskiego Związku Zarządzania
Wierzytelnościami

Warto się przyglądać teź skuteczności, o którą każdy przedstawiciel firmy z branży należności jest stale indagowany. Należy wyraźnie zauważyć, iż na efektywność działań windykacyjnych ma wpływ szereg czynników leżących zarówno po stronie klienta, jak i windykatora. Czas reakcji na problemy z długami, poziom kultury finansowej i jakość procedur udzielania kredytu kupieckiego, podjęte uprzednio działania „przedwindykacyjne”, jakość relacji z dłużnikiem, czy wreszcie jakość sprzedawanych towarów i usług – to zewnętrzne okoliczności, bardzo istotne dla procesu uzyskiwania zapłaty, na które jednak windykator nie ma absolutnie żadnego wpływu. Z drugiej strony istnieje cała lista komponentów skutecznej windykacji leżących tylko i wyłącznie po stronie firmy windykacyjnej,

a to takich, jak: zakres podejmowanych działań, kompleksowość tychże (polubowne oraz sądowe), kompetencje merytoryczne, potencjał organizacyjny, pokrycie terytorialne, doświadczenie poparte liczbą obsłużonych spraw, specjalizacja w konkretnym segmencie rynku.

Mając teraz ogólny pogląd na temat źródeł skuteczności windykacji, warto „rzucić okiem” na sposób jej prezentowania wierzycielowi. Informacja o wyrażonej liczbie efektywności, prezentowana jako odpowiedź na pozornie proste pytanie: „Jaki procent długów odzyskuje wasza firma?” niekoniecznie może nam rozjaśnić sprawę, a wręcz przeciwnie – komplikuje zrozumienie tematu. Klient może nie zdawać sobie sprawy z możliwych błędów interpretacyjnych deklarowanej efektywności w dochodzeniu roszczeń. Oto trzy przykłady takich sytuacji, które mogą dezinformować wierzyciela.

Model działania

Niektórzy windykatorzy realizują taki model działania, iż przyjmują do obsługi wyłącznie wybrane przez siebie sprawy, po dokonaniu wstępnej (bezpłatnej) oceny oraz selekcji długów i odrzuceniu tych nierokujących. Z przykładowo dziesięciu zadłużeń, wybierają te np. cztery rokujące na spłatę i na nich wyłącznie się koncentru-

ją. Wobec pozostałych, trudnych spraw nie podejmują się windykacji. Wykazanie skuteczności na poziomie 90 proc. w takiej sytuacji może nie stanowić wyjątkowego osiągnięcia. Warto dlatego nie tracić z pola widzenia także spraw nierokujących, odrzuconych.

Windykator może także, w sposób absolutnie uprawniony i uczciwy, posłużyć się parametrem ilościowym spraw, w których uzyskał zapłatę. Nie chodzi tu o całkowitą spłatę zadłużenia, ale odsetek ilościowy długów spłaconych choćby częściowo. Gdy w 9 na 10 zleconych spraw uzyskał jakąkolwiek zapłatę, tak też może zaprezentować skuteczność (zapłata nastąpiła w 90 proc. spraw). Tymczasem może to być zaledwie kilka procent dochodzonej kwoty w ujęciu wartościowym.

Prezentowanie efektywności jako ilorazu kwot odzyskanych do kwot zleconych także może nie być w pełni miarodajne. Od razu narzuca się pytanie, co stanowi o kwocie zleconej: wyłącznie kwota główna, czy może także odsetki, koszty windykacji, koszty zastępstwa procesowego, koszty sądowe, inne koszty uboczne? To o tyle ważne, iż odzyskiwanie kwot głównych jest znacznie łatwiejsze niż odzyskiwanie całych sald, powiększonych o należne wierzycielowi dodatkowe koszty

towarzyszące windykacji. Skuteczność kwot bazowych zawsze będzie wyższa niż skuteczność dla całej wierzytelności. To niemal zasada.

Postawić właściwe pytania

Powyższe trzy przykłady pokazują, iż aby dokładnie oszacować skuteczność windykacji realizowanej przez konkretny podmiot zarządzający wierzytelnościami, należy zadać mu konkretne, precyzyjne pytanie. Mogłoby brzmieć ono mniej więcej tak: „Jaką skutecznością może się wykazać Państwa firma, przy założeniu, iż chodzi o wszystkie wierzytelności dochodzone na drodze polubownej, w okresie ostatnich dwóch lat, w branży budowlanej, wobec dłużników polskich? Proszę podać skuteczność kwotową, wyrażoną w proc. dla spraw nieprzedawnionych, niebędących wcześniej przedmiotem windykacji, w rozbiciu na kwotę główną, odsetki i tzw. koszty windykacji w transakcjach handlowych”.

Teraz dopiero mamy szansę uzyskać odpowiedzi, które będzie można ze sobą porównać.

Jeśli windykator posłuży się historyczną, masową próbą dla więcej niż 300-500 losowych spraw, wg zadanych w pytaniu parametrów winien uzyskać wynik dla kwot głównych pomiędzy 40 proc.- 75 proc. Wynik na poziomie 90 proc. będzie niewiarygodny, ten poniżej 30 proc. może świadczyć o braku efektywności.

Mówiąc o efektywności windykacji, warto pamiętać, iż ten parametr jest kluczowy nie tylko dla wierzyciela, ale także dla firmy windykacyjnej. Zdecydowana większość z nich pobiera wynagrodzenie dopiero po odzyskaniu długu, w postaci tzw. premii od sukcesu. Oznacza to, iż windykator jest żywotnie zainteresowany



Współpraca z podmiotem zadłużonym, a nie walka z dłużnikiem pozwala zapobiec paleniu mostów w biznesie, ale i daje statystycznie lepszą procentową efektywność. Tak się po prostu bardziej opłaca.

uzyskaniem zapłaty od dłużnika, gdyż ona stanowi podstawę naliczenia tzw. prowizji windykacyjnej. Zlecający sprawę do windykacji może dodatkowo premiować windykatora, rozkładając tak akcenty wynagrodzenia prowizyjnego, aby opłacało się bardziej odzyskiwać np. odsetki, czy tzw. koszty windykacji. Może też wprowadzać dodatkowe elementy premiowe, za uzyskanie i przekroczenie oczekiwanych wskaźników efektywności (prowizja progresywna).

Skuteczny windykator

Skuteczny windykator to taki, który efektywnie odzyskuje dla wierzyciela kwoty przekazane do windykacji, obejmujące całą strukturę zadłużenia, nie zaś tylko kwotę główną. Jest to zbieżne z ideą windykacji na koszt dłużnika. Większość firm windykacyjnych przekazuje klientom okresowo szczegółowe raporty o osiąganej skuteczności na zleconych sprawach, z podziałem na wszystkie składniki zadłużenia. Dzięki takiej transparentności klient wie dokładnie, na co może liczyć i ile to kosztuje.

Doświadczeni windykatorzy zapytani o skuteczność, zawsze dopytują klienta o szczegóły tzn. jego własny kontekst biznesowy, aby udzielić mu precyzyjnej i wiarygodnej odpowiedzi, opartej na zgromadzonych danych. Odpowiedź będzie dotyczyła możliwej efektywności dla spraw, które klient zamierza przekazać do windykacji.

Warto też pamiętać, iż skuteczność winna być postrzegana w szerokiej perspektywie nadrzędnych celów dochodzenia wierzytelności. Chodzi bowiem o etyczne działanie motywujące dłużnika do spłaty, niewpływające negatywnie na utrzymanie przyszłych relacji biznesowych z podmiotem w chwilowych „tarapatach”. Profesjonalny windykator skuteczność uzyskuje nie poprzez twarde i awersyjne działanie, ale poprzez negocjowanie z dłużnikiem optymalnych sposobów spłaty zadłużenia, przy zachowaniu najwyższych standardów etycznych. Współpraca z podmiotem zadłużonym, a nie walka z dłużnikiem pozwala zapobiec paleniu mostów w biznesie, ale i daje statystycznie lepszą procentową efektywność. Tak się po prostu bardziej opłaca.



Skuteczność winna być postrzegana w szerokiej perspektywie nadrzędnych celów dochodzenia wierzytelności.