

RYNEK ZARZĄDZANIA WIERZYTELNOŚCIAMI



Dziedziczenie długów i oszczędności

Prawie jedna trzecia Polaków twierdzi, że ich zobowiązania w przyszłości mogą przejść na spadkobierców. Jednocześnie 44,9 proc. badanych, którzy zabezpieczyli finansowo bliskich, wskazuje, że w przypadku ich śmierci wysokość zabezpieczenia finansowego będzie mniejsza niż połowa rocznych dochodów.

MARCIN CZUGAN
prezes ZPF

Oto wyniki cyklicznego badania „Sytuacja na rynku consumer finance”, które Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce (ZPF) prowadzi wspólnie z Instytutem Rozwoju Gospodarczego Szkoły Głównej Handlowej (IRG SGH). Tym razem Polacy zostali zapy-

tani w badaniu o kwestie związane z dziedziczeniem zobowiązań po ich śmierci.

31,5 proc. ankietowanych Polaków ma długi, które mogą zostać odziedziczone W badaniu ZPF i IRG SGH 56,7 proc. ankietowanych Polaków odpowiedziało, że nie ma zobowiązań, a więc w ich przypadku nie istnieje ryzyko, iż spadkobiercy będą musieli je

splacać. Z kolei 11,8 proc. badanych wskazało, że posiadane przez nich zobowiązania są zabezpieczone polisą ubezpieczeniową – oznacza to, że w przypadku śmierci ubezpieczyciel pokryje pozostałą do spłaty część kredytu.

31,5 proc. ankietowanych Polaków stwierdziło jednak, że mają zobowiązania, które mogą obciążyć spadkobierców. Warto pamiętać, że zgodnie z przepisami dziedziczeniu podlega nie tylko majątek, ale także zobowiązania. Taka sytuacja może więc w przyszłości stanowić poważny problem dla rodziny zmarłego, zwłaszcza gdy spadkobiercy nie są przygotowani na spłatę długów lub nawet nie wiedzą o ich istnieniu. Ekspert przypomina jednocze-

śnie, że spadek, w tym zobowiązania, może być dziedziczony przez wszystkich krewnych, zgodnie z obowiązującym prawem – oznacza to, że np. odrzucenie spadku przez jedną osobę powoduje jego przejście na kolejne wg hierarchii dziedziczenia. Dlatego warto przekazać

31,5 proc. ankietowanych Polaków stwierdziło, że mają zobowiązania, które mogą obciążyć spadkobierców.

bliskim pełną wiedzę na temat własnych zobowiązań i zadbać o odpowiednie zabezpieczenie finansowe.

Wysokość zabezpieczenia finansowego bliskich

W badaniu Polacy zostali zapytani również o wysokość zabezpieczenia finansowego, którą pozostawiliby bliskim w przypadku swojej śmierci. Ankieta pokazała, że wśród tych, którzy zabezpieczyli swoich bliskich, 44,9 proc. pozostawi zabezpieczenie, które nie przekracza połowy ich rocznych dochodów. Z kolei 27,1 proc. odpowiedziało, że wysokość tego zabezpieczenia mieści się w granicach 50-100 proc. rocznego dochodu, a 28 proc. wskazało, że jest ono wyższe niż roczny dochód.

Czym jest giełda wierzytelności?

Giełda wierzytelności to nowoczesna platforma umożliwiająca obrót wierzytelnościami, czyli zarówno ich sprzedaż, jak i zakup. Dzięki prostocie działania i transparentnym zasadom tego typu rozwiązania cieszą się rosnącą popularnością wśród przedsiębiorców, firm windykacyjnych oraz instytucji finansowych specjalizujących się w odzyskiwaniu należności.

JACEK DŻUMAK
ekspert Pactus.eu

Giełda wierzytelności to narzędzie, dzięki któremu wierzyciele mogą w szybki sposób zamienić zaległe płatności na gotówkę. Z kolei kupujący nabywają tutaj wierzytelności po cenie niższej od ich wartości nominalnej, licząc na przyszłe zyski z windykacji lub wzajemnego rozliczenia.

Jak działa giełda wierzytelności?

Proces sprzedaży wierzytelności za pośrednictwem giełdy jest intuicyjny i nie wymaga skomplikowanych formalności.

Wierzyciel wystawia dług na sprzedaż, określając jego wartość oraz podstawowe informacje dotyczące dłużnika. Może z góry ustalić

cenę sprzedaży lub pozostawić pole do negocjacji z potencjalnymi nabywcami. Zainteresowane podmioty analizują dostępne oferty i podejmują decyzję o zakupie. Po osiągnięciu porozumienia między stronami dochodzi do przeniesienia wierzytelności na nowego właściciela w drodze cesji.

Cesja wierzytelności – podstawa prawna

Przeniesienie prawa do długu na inny podmiot, znane jako cesja wierzytelności, jest regulowane przez art. 509 Kodeksu cywilnego. Zgodnie z jego treścią:

„Wierzyciel może bez zgody dłużnika przenieść wierzytelność na osobę trzecią, chyba że sprzeciwiałoby się to ustawie, zastrzeżeniu umownemu albo właściwości zobowiązania”.

Oznacza to, że zbycie wierzytelności w większości przypadków nie wymaga zgody dłużnika – o ile umowa, na podstawie której powstało zobowiązanie, nie zawiera klauzul zakazujących cesji.

Kiedy podejmujemy decyzję o sprzedaży lub zakupie wierzytelności, warto wcześniej przeanalizować dokumentację, by upewnić się, że w umowie nie znajdują się zapisy ograniczające możliwość cesji. Takie klauzule są coraz częściej stosowane przez przedsiębiorców, szczególnie w branży TSL.

Warto także pamiętać, że nabywca wierzytelności przejmuje wszelkie prawa z nią związane, w tym możliwość dochodzenia odsetek za opóźnienia w płatności.

Zalety korzystania z giełdy wierzytelności

Wierzycielom giełda wierzytelności umożliwia szybkie odzyskanie części środków zamrożonych w przeterminowanym zobowiązaniu. Ponadto nie wymaga ona prowadzenia długotrwałych działań windykacyjnych. Poprawia także płynność finansową firmy oraz pozwala na pozyskanie wiedzy o wypłacalności kontrahentów.

Z kolei nabywcom wierzytelności

giełda wierzytelności umożliwia zakup długów po cenach niższych od ich wartości nominalnej oraz wygenerowanie potencjalnych zysków z efektywnej windykacji. Mogą oni również budować portfel inwestycyjny z wierzytelnościami o różnym stopniu ryzyka. Na giełdach wierzytelności najczęściej publikowane są długi, w przypadku których negocjacje polubowne zakończyły się niepowodzeniem lub dłużnik nie wywiązał się z wcześniej podjętych zobowiązań.

Prowadząc działania windykacyjne, jesteśmy w stanie szybko ocenić, czy problem płatniczy dłużnika jest na tyle skomplikowany, że warto podjąć decyzję o publikacji długu na giełdzie wierzytelności. Proces weryfikacji zazwyczaj nie przekracza siedmiu dni roboczych. Giełda wierzytelności to poważne narzędzie nacisku na dłużnika. Publikacja długu następuje dopiero wtedy, gdy jesteśmy pewni, że to konieczny krok w procesie odzyskiwania należności.

Giełda wierzytelności w branży TSL

Branża TSL szczególnie mocno odczuwa problem opóźnień płat-

niczych. Długie terminy rozliczeń i niewypłacalność kontrahentów mogą prowadzić do zatorów finansowych, które negatywnie wpływają na stabilność przedsiębiorstw. Giełda wierzytelności stanowi skuteczne rozwiązanie, umożliwiające przewoźnikom szybkie uwolnienie zamrożonych środków i minimalizację ryzyka utraty płynności finansowej.

Platformy dedykowane sektorowi TSL, takie jak giełda działająca przy Pactus.eu, umożliwiają handel wierzytelnościami oraz dostarczają cennych informacji o sytuacji finansowej poszczególnych firm.

Giełda wierzytelności to efektywne narzędzie zarówno dla wierzycieli, jak i inwestorów. Pozwala na szybkie odzyskanie zamrożonych środków oraz optymalizację zarządzania należnościami. W branży TSL, gdzie płynność finansowa ma kluczowe znaczenie, korzystanie z tego typu rozwiązań może być elementem skutecznej strategii zarządzania ryzykiem. Warto mieć także świadomość, że obecność firmy na giełdzie wierzytelności może stanowić sygnał ostrzegawczy dla potencjalnych kontrahentów i wpłynąć na decyzje biznesowe innych podmiotów.

Strategia wdrażania narzędzi AI w obszarze windykacji – szanse i wyzwania

Sztuczna inteligencja stwarza wyjątkowe możliwości w zakresie optymalizacji i automatyzacji procesów, ale jej wdrożenie musi być przemyślane i zgodne z regulacjami AI Act, które weszły w życie w lutym 2025 r. Jakie są kluczowe kroki wdrożenia AI w windykacji? Jak przygotować organizację na tę transformację, jakie technologie wybrać i jak spełnić nowe wymagania prawne?



MIROSLAW WNUK

dyrektor rozwoju obszaru windykacji
VSoft SA

Wdrożenie AI wymaga kompleksowego podejścia, które rozpoczyna się od precyzyjnego zdefiniowania celów biznesowych. Kluczowe jest określenie, czy szukamy rozwiązań do automatyzacji obsługi klienta, poprawy skuteczności procesu windykacyjnego, czy może elektronicznej procedury sądowych. Warto rozważyć zarówno sprawdzone rozwiązania rynkowe, jak i unikalne narzędzia dostosowane do

specyfiki naszej organizacji – od chatbotów po zaawansowane systemy analizy pism sądowych. Przed rozpoczęciem wdrożenia niezbędna jest ocena gotowości organizacyjnej. Należy upewnić się, że dysponujemy odpowiednią infrastrukturą IT oraz kompetencjami pracowników. Bez solidnego przygotowania technologicznego i kadrowego nawet najlepsze rozwiązania AI mogą okazać się nieskuteczne.

Wybór technologii i integracja z istniejącymi systemami

Decydując się na rozwiązania AI, instytucje finansowe muszą wybrać między gotowymi narzędziami zewnętrznymi dostawców a własnymi modelami. Gotowe rozwiązania oferują szybką implementację kosztem

mniej kontrolą, natomiast własne modele zapewniają większą elastyczność, ale wymagają dłuższego czasu wdrożenia. Kluczowe technologie do rozważenia to uczenie maszynowe (ML), przetwarzanie języka naturalnego (NLP), sztuczne sieci neuronowe (ANN) oraz automatyzacja procesów robotycznych (RPA). Nowe rozwiązania AI muszą być efektywnie zintegrowane z istniejącymi systemami bankowymi, CRM, księgowymi czy systemami oceny ryzyka. Niewłaściwa integracja może prowadzić do poważnych błędów operacyjnych, dlatego należy poświęcić temu etapowi szczególną uwagę.

Zgodność z regulacjami i ochrona danych

W świetle nowego rozporządzenia AI Act oraz istniejących regulacji, takich jak RODO, KNF/EBA czy PSD2, instytucje finansowe muszą szczególnie zadbać o pełną zgodność wdrażanych rozwiązań z przepisami prawa. Przed implementacją AI warto przeprowadzić audyt zgodności prawnej oraz szczegółowo przeanalizować kwestie związane z ochroną danych osobowych klientów. Szczególnie

istotne jest właściwe zarządzanie danymi przekazywanymi do zewnętrznych modeli językowych. Warto rozważyć automatyczną anonimizację lub tokenizację danych, co pozwala uniknąć przekazywania danych osobowych bez wpływu na efektywność modeli AI.

Budowanie kompetencji i zmiana kultury organizacyjnej

Sukces wdrożenia AI zależy w dużej mierze od ludzi. Kluczowe jest stworzenie interdyscyplinarnego zespołu ds. AI, który będzie działał w ścisłej współpracy z działami biznesowymi. Zespół ten nie musi być liczny, ale powinien być zmotywowany do przełamywania barier organizacyjnych związanych z wprowadzaniem innowacji. Równie ważna jest edukacja pracowników i zmiana kultury organizacyjnej. Szkolenia dla zespołów operacyjnych, warsztaty dla menedżerów oraz wdrożenie procedur są niezbędne, aby technologia była efektywnie wykorzystywana.

Testowanie, monitorowanie i skalowanie

Przed kompleksowym wdrożeniem AI powinno przejść

fazę testów na małej grupie użytkowników. Testy te pozwalają na identyfikację błędów oraz dostosowanie modeli na podstawie rzeczywistych wyników. Jakość danych testowych jest kluczowa – AI może wspomóc ich generowanie, co pozwala uniknąć kosztownych pomyłek. Po udanym pilotażu można przystąpić do monitorowania i optymalizacji działania AI. Systemy wymagają ciągłej analizy efektywności, aktualizacji algorytmów oraz monitorowania pod kątem bezpieczeństwa. Należy zabezpieczyć narzędzia przed niepożądanym wpływem użytkowników oraz chronić dane treningowe przed cyberatakami. Ostatnim etapem jest skalowanie wdrożenia na kolejne obszary organizacji wraz z analizą zwrotu z inwestycji i dostosowaniem strategii do uzyskanych wyników.

Wdrożenie AI w windykacji wymaga strategicznego podejścia uwzględniającego aspekty technologiczne, regulacyjne i organizacyjne. Kluczem do sukcesu jest balans pomiędzy innowacyjnością a bezpieczeństwem połączony z edukacją pracowników.



”
Prawo restrykturyzacyjne reguluje restrykturyzację sądową, nad której przebiegiem czuwa sąd.

AKTUALNE WYZWANIA PRAWA RESTRYKTURYZACYJNEGO

Wyzwanie to nowa sytuacja, z którą trzeba się zmierzyć, aby osiągnąć zakładane pozytywne rezultaty. Mówiąc o wyzwaniach prawa, zakładamy, że na co dzień mierzą się z nimi praktycy, ale oczekujemy, że ostatecznie właściwe rozwiązania znajdą decydenci, a w szczególności twórcy prawa.



DR HAB. ANNA HRYCAJ

dyrektor Instytutu Prawa Upadłościowego i Restrukturyzacyjnego oraz Badań nad Niewypłacalnością Uczelni Łazarskiego w Warszawie, sędzia Sądu Apelacyjnego w Warszawie

Organizacja sądownictwa restrykturyzacyjnego

Prawo restrykturyzacyjne reguluje restrykturyzację sądową, nad której przebiegiem czuwa sąd. Pilnowanie prawidłowości postępowania zakłada konieczność pewnej uważności i czujności, którą trudno jest uzyskać w sytuacji stale rosnącej liczby spraw. Z badań prowadzonych w Instytucie Prawa Upadłościowego i Restrukturyzacyjnego Uczelni Łazarskiego w Warszawie wynika, że w 2009 r. do wydziałów zajmujących się sprawami upadłościowymi i układowymi wpłynęło 7731 spraw, w 2016 r. było to 18 661 spraw, w 2020 r. już 48 550, a w 2023 r. 81 709. Tak intensywny wzrost, częściowo spowodowany zmianami w zakresie upadłości konsumenckiej i „rozszczeniem” jednej sprawy na kilka odrębnych postępowań, wymaga wzmoczonej refleksji nad strukturą i obsadą sądownictwa do spraw upadłościowych i restrykturyzacyjnych. Mimo że w ostatnim okresie zwiększa się liczba orzeczników (104 sędziów w 2020 r.

i 145 w 2023 r.) i urzędników (168 w 2020 r. i 145 w 2023 r.) to zmiany te nie są wystarczające. Coraz donośniej głoszone są postulaty wyodrębnienia jednostek zajmujących się upadłością konsumencką. Postulowane jest też powierzenie spraw upadłościowych i restrykturyzacyjnych przedsiębiorców sądom okręgowym. Można więc uznać, że najważniejsze wyzwanie to stworzenie wydolnego, sprawnego i właściwie zorganizowanego systemu sądownictwa.

Struktura samorządu doradców restrykturyzacyjnych

Kolejne wyzwanie dotyczy stworzenia odpowiedniej struktury samorządu zawodowego doradców restrykturyzacyjnych. W 2023 r. wpłynęły 2703 wnioski o zatwierdzenie układu w postępowaniu o zatwierdzenie układu. Postę-

powanie to jest procedurą, którą w zasadniczej części dłużnik prowadzi samodzielnie pod nadzorem doradcy restrykturyzacyjnego. W tym postępowaniu kwalifikacje, wiedza i doświadczenie zawodowe doradcy restrykturyzacyjnego znacznie intensywniej niż w przypadku pozostałych postępowań oddziałują na interesy wierzycieli. Konieczne jest więc stworzenie właściwych ram samorządu zawodowego, jasne rozdzielanie nadzoru sądu od nadzoru ministra sprawiedliwości, a także określenie zasad odpowiedzialności dyscyplinarnej.

Transparentność postępowań restrykturyzacyjnych

Inne wyzwanie dotyczy transparentności postępowań restrykturyzacyjnych. Obecnie, mimo prowadzenia ich w sposób elektroniczny, wierzyciele nie otrzymują automatycznego dostępu do akt. Jest to duży problem, który powinien być pilnie wyeliminowany przez wprowadzenie odpowiednich funkcjonalności systemu teleinformatycznego. Nie można mówić o sprawnym, efektywnym postępowaniu restrykturyzacyjnym bez zapewnienia wierzycielom automatycznego i nieprzerwanego dostępu do akt.

Brak nowego finansowania restrykturyzacji

Jest jeszcze jedna kwestia, zdecydowanie bardziej wymagają-

ca i trudna do zrealizowania. To problem tzw. nowego finansowania. Kiedy podczas studiów podyplomowych dla doradców restrykturyzacyjnych rozpoczynam przedmiot nowe finansowanie, całość wykładu mogę skrócić do słów: „Nie ma i raczej nie będzie”. To oczywiście pewne uproszczenie, ale prowadzone w Instytucie Prawa Upadłościowego i Restrukturyzacyjnego badania aktowe wykazują, że w praktyce nie występuje nowe zewnętrzne finansowanie procesów restrykturyzacji sądowej. Rozwiązanie tego problemu wymaga działań organizacyjnych i strukturalnych zmierzających do uruchomienia odpowiednich programów wsparcia przedsiębiorstw w kryzysie.

Wdrożenie systemów wczesnego ostrzegania

Takie działania powinny zostać podjęte również w odniesieniu do wdrożenia systemów wczesnego ostrzegania przed niewypłacalnością. Jest to obowiązek nałożony na państwa członkowskie przez Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1023 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ram restrykturyzacji zapobiegawczej (...). W myśl zasady „lepiej zapobiegać, niż leczyć” należy przyjąć, że wdrożenie systemów wczesnego ostrzegania jest kolejnym wyzwaniem stojącym aktualnie przed prawem restrykturyzacyjnym.

Konieczność dalszych działań

Niedługo będziemy obchodzić 10. rocznicę uchwalenia ustawy z 15 maja 2015 r. – Prawo restrykturyzacyjne. To dobry moment nie tylko na dokonywanie podsumowań, ale przede wszystkim na podjęcie nowych działań, zaproponowanie lepszych rozwiązań oraz uruchomienie efektywnych i sprawnych projektów ratujących polskie przedsiębiorstwa. Bardzo dobrze, że w ramach Komisji Kodyfikacyjnej Prawa Cywilnego działającej przy ministrze sprawiedliwości powstał Zespół problemowy do spraw prawa upadłościowego oraz prawa restrykturyzacyjnego (<https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/zespoły-problemowe-komisji-kodyfikacyjnej-prawo-cywilnego>). To pokazuje, że Komisja Kodyfikacyjna przywiązuje odpowiednią wagę do problematyki niewypłacalności. Jest więc nadzieja, że ostatecznie uda się sprostać wszystkim wyżej wymienionym wyzwaniom.

Zgodnie ze „Słownikiem języka polskiego” restrykturyzacja oznacza zmianę struktury gospodarczej kraju lub przedsiębiorstwa, mającą zwiększyć ich wydajność lub funkcjonalność. W pewnym uproszczeniu definicja ta odpowiada temu, czym zajmuje się prawo restrykturyzacyjne, które dostarcza narzędzi do naprawy przedsiębiorstwa i rozwiązania konfliktu niewypłacalnego lub zagrożonego niewypłacalnością dłużnika i jego wierzycieli.

”
Pilnowanie prawidłowości postępowania zakłada konieczność pewnej uważności i czujności, którą trudno jest uzyskać w sytuacji stale rosnącej liczby spraw.

Restrukturyzacja albo upadłość

34,9 mln zł zaległości finansowych pozostawiły po sobie firmy notowane w Krajowym Rejestrze Długów, które zbankrutowały w II połowie ubiegłego roku. Doliczając 104,2 mln zł niezapłaconych zobowiązań przedsiębiorstw będących w trakcie restrukturyzacji, daje to 139,1 mln zł, które łącznie stracili ich wierzyciele.

Niewypłacalne firmy wysyłały sygnały o problemach finansowych już wcześniej. 17 proc. z nich widniało w KRZD dwa lata przed ogłoszeniem upadłości, a co czwarta – rok przed bankructwem.

Według danych Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej w 2024 r. sądy ogłosiły niewiele upadłości przedsiębiorstw, ponieważ niewypłacalne podmioty coraz częściej decydują się na restrukturyzację zadłużenia. Ten trend utrzymuje się od kilku lat i wskazuje na stabilizację liczby ogłoszonych bankructw w granicach 400 rocznie. W ubiegłym roku sądy wydały 433 takie orzeczenia, co oznacza jedynie 25 więcej niż rok wcześniej. Statystyki te wyglądają gorzej, jeśli uwzględnić w nich przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, którzy ogłosili upadłość jako konsumenci. COIG podaje, że w 2024 r. taką drogę wybrało 2454 przedsiębiorców. Jeszcze w 2023 r. było tylko 1206 takich przypadków. Mimo to znacznie większą popularność zyskały postępowania restrukturyzacyjne, które pozwalają uniknąć bankructwa i kontynuować działalność po uzdrowieniu finansów firmy oraz redukcji części zadłużenia.

– To, że firmy wybierają restrukturyzację zamiast upadłości, stanowi pozytywny sygnał dla gospodarki. Świadczy o większej świadomości przedsiębiorców i ich determinacji, by ratować działalność oraz miejsca pracy. Restrukturyzacja daje firmom szansę na przetrwanie trudniejszego momentu, zachowanie ciągłości działania i odbudowę pozycji na rynku. Po drugiej stronie są jednak ich wierzyciele, którzy częściowo zostali pozbawieni zapłaty za swoją pracę. Aby uniknąć natrafienia na kontrahenta, który

przejawia oznaki niewypłacalności, przedsiębiorcy powinni zadbać o regularne weryfikowanie wiarygodności finansowej swoich partnerów biznesowych – mówi Adam Łacki, prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

Przemysł bankrutuje najczęściej

Choć w minionym roku polska gospodarka była jedną z najszybciej rozwijających się w Unii Europejskiej, to nie wszystkie jej gałęzie korzystały z dobrodziejstw wzrostu gospodarczego. Rok 2024 był wymagającym okresem dla przedsiębiorstw transportowych, przemysłowych, budowlanych czy IT. Borykały się one z rosnącymi kosztami energii, surowców, wynagrodzeń i malejącym popytem na tradycyjnych rynkach zagranicznych, np. w Niemczech, co wpłynęło na ich działalność operacyjną.

Nie dziwi więc, że najczęściej bankructw, bo 104, ogłosiły firmy przemysłowe. Kolejne miejsca zajmują przedsiębiorstwa handlowe – 96, budowlane – 56 i transportowe – 33.

Spośród firm, które ogłosiły upadłość w II połowie 2024 r. 135 było notowanych w KRZD. To jedna trzecia bankructw. 12 proc. z nich widniało w rejestrze już dwa lata przed upadłością – wówczas ich nieuregulowane zobowiązania sięgały 5,1 mln zł. Z kolei 17 proc. niewypłacalnych przedsiębiorstw zostało wpisanych jako dłużnicy rok przed bankructwem z łączną kwotą 13,1 mln zł zaległości wobec kontrahentów. 28 proc. podmiotów, które trafiły do KRZD trzy miesiące przed ogłoszeniem bankructwa, zgromadziło natomiast 31,7 mln zł długów.

W momencie orzekania upadłości przez sądy firmy te miały na



koncie łącznie 34,9 mln zł niezapłaconych faktur, które widniały w KRZD. Gros tych długów, bo 32,5 mln zł należy do spółek prawa handlowego, a pozostałe 2,4 mln zł do jednoosobowych działalności gospodarczych.

Na czele branż, w których przedsiębiorstwa pozostawiły po sobie najwięcej zaległości finansowych, jest przemysł z kwotą 8,6 mln zł, a następnie budownictwo z sumą 7 mln zł, a także segment firm doradczych, księgowych, rachunkowych i podatkowych, który ma 4,8 mln zł niezapłaconych faktur.

Mazowsze, Śląsk i Wielkopolska pozostawiły największe długi

Niemal jedna trzecia wszystkich zaległości obarcza podmioty z województwa mazowieckiego, gdzie bankruci nie uregulowali 10,8 mln zł. Na Śląsku i w Wielkopolsce są to po 4 mln zł. Najmniejsza kwota obciąża przedsiębiorców z województwa świętokrzyskiego – 9,3 tys. zł.

Najpoważniejsze problemy finansowe mają firmy, które działały w miastach wielkości 300-500 tys. mieszkańców. Zakumulowały one ponad 40 proc. długu, tj. 19,2 mln zł. – Najwięcej strat ze współpracy z firmami, które widniały w KRZD, a ostatecznie zbankrutowały, poniosły przedsiębiorstwa handlowe. Powinny one otrzymać

8 mln zł. Te z sektora budowlanego 6,3 mln zł, a z przemysłowego – 3,7 mln zł. 5,9 mln zł to zaległe faktury za dostawę energii, a nieuregulowane raty leasingowe i kredytowe wyniosły 5,6 mln zł. Jak widać, nadmierne zaufanie się nie opłaca, dlatego dobór klientów warto oprzeć na danych. Sprawdzanie nowych kontrahentów i monitorowanie dotychczasowych w biurach informacji gospodarczej pomaga wyłowić tych, którzy już mają problemy finansowe. Przedsiębiorcom powinna się wówczas zapalić czerwona lampka. Jeśli mimo to chcą nawiązać lub kontynuować z nimi relacje handlowe, muszą zabezpieczyć swoje interesy, np. sprzedając im towary tylko za gotówkę – wskazuje Adam Łacki.

Rekord restrukturyzacji

W minionym roku aż 4,5 tys. firm zdecydowało się na restrukturyzację, co jest historycznym rekordem. Przedsiębiorcy coraz częściej wybierają ją jako sposób na uniknięcie bankructwa, więc konsekwencją jest spadek liczby sądowych orzeczeń o upadłości.

W KRZD było wpisanych 948 firm, czyli 41 proc. spośród 2305, które przechodziły przekształcenie. Ostateczny bilans strat ich wierzycieli to 104,2 mln zł. Już dwa lata przed decyzją o rozpoczęciu restrukturyzacji w rejestrze figurowało 18 proc. takich podmiotów. Większa, bo 25-procentowa grupa przedsiębiorstw widniała tam rok przed złożeniem wniosku w sądzie. 35 proc. zostało wpisanych jako dłużnik trzy miesiące przed tym, zanim doszło do restrukturyzacji. Tutaj, podobnie jak w przypadku upadłości, najwięcej nieuregulowanych zobowiązań zgromadziły firmy przemysłowe – 20,1 mln zł i budowlane – 18,3 mln zł, a listę najbardziej zadłużonych branż uzupełniają przedsiębiorstwa handlowe – 18 mln zł i transportowe z 16,5 mln zł długów.

– Skala upadłości i restrukturyzacji firm pokazuje, jak ważne jest wczesne rozpoznawanie pro-

blemów finansowych i szybkie wdrażanie działań zaradczych. Regularny monitoring sytuacji finansowej, dywersyfikacja przychodów, efektywna kontrola kosztów, tworzenie rezerw finansowych oraz wczesne negocjacje z wierzycielami mogą znacząco zmniejszyć ryzyko niewypłacalności i pozwolić firmie na stabilne funkcjonowanie. Jednym z istotnych elementów zarządzania płynnością jest również poszukiwanie alternatywnych źródeł finansowania, jak leasing czy faktoring, który zapewnia dostęp do środków, kiedy uzyskanie kredytu bankowego jest bardzo utrudnione. Pozwala on na szybkie uwolnienie pieniędzy zamrożonych w fakturach i poprawę płynności finansowej. Przedsiębiorcy nie powinni odkładać decyzji o skorzystaniu z dodatkowego finansowania na moment kryzysowy. Wcześniej wdrożenie odpowiednich rozwiązań i świadome zarządzanie finansami zwiększają elastyczność firmy oraz jej zdolność do przetrwania na konkurencyjnym rynku – wyjaśnia Emanuel Nowak, ekspert firmy faktoringowej NFG.

Pieniądze od przedsiębiorstw będących w restrukturyzacji powinny otrzymać instytucje finansowe, jak banki, ubezpieczyciele, firmy leasingowe. Należy się im 28,8 mln zł. Zaległości wobec handlu wynoszą 23,5 mln zł. Na zapłatę czekają też kontrahenci z sektora budowlanego – tu zaległości sięgają 7,9 mln zł. Listę wierzycieli przedsiębiorstw będących w trakcie przekształcania uzupełnia przemysł (7 mln zł), dostawcy paliw (10,6 mln zł) oraz energii (6,2 mln zł). Z kolei 6,5 mln zł to suma należna funduszom sekurytyzacyjnym, które odkupiły długi od pierwotnych wierzycieli, głównie banków.

Najwięcej, bo 21 mln zł długów, obciąża firmy działające na Mazowszu. 11,8 mln zł muszą zwrócić wierzycielom przedsiębiorstwa z województwa wielkopolskiego, a 11,3 mln zł ze śląskiego.

