

FLOTA

Zestawienie kart paliwowych

Karta paliwowa to podstawowe narzędzie pozwalające na sprawne zarządzanie flotą w firmie. Jak ją wybrać? Jak ułatwić funkcjonowanie

sobie i swoim kierowcom? Mamy nadzieję, że nasze zestawienie ułatwi Państwu wybór i przybliży dostępne na rynku rozwiązania.

Nazwa firmy oferującej kartę	Nazwa karty paliwowej	Oferta karty paliwowej
AMIC POLSKA	LUKOIL Fleet Card Prepaid	Karta przedpłacona to doskonale rozwiązanie dla wszystkich przedsiębiorców. Charakteryzuje ją minimum formalności związanych z przystąpieniem do programu, zbiorcza e-faktura, brak jakichkolwiek opłat, dowolność wykonywania przedpłat, dostęp do nowoczesnego serwisu flotowego przystosowanego do urządzeń mobilnych, możliwość zamówienia dowolnej ilości kart i ich zaawansowanej personalizacji oraz przede wszystkim atrakcyjne rabaty przyznawane już od 150 litrów/miesiąc. Umowę można podpisać na każdej ze 115 stacji paliw LUKOIL w Polsce. Klient ma możliwość wyboru pomiędzy rabatem naliczanym od ceny z dystrybutora lub ceny hurtowej, a jego wysokość ustalana jest w wyniku indywidualnych negocjacji.
Anwim / MOYA	MOYA Firma	Karta akceptowana na wszystkich (obecnie prawie 170) stacjach sieci MOYA, w tym 11 stacjach automatycznych w kluczowych dla przewoźników lokalizacjach. Umożliwia zakup wszystkich paliw dostępnych na stacji, płynu AdBlue oraz płynu do spryskiwaczy. W ramach programu klienci mają dostęp do panelu klienta online, w którym mogą zarządzać kartami i rozliczeniami z zakupów oraz w czasie rzeczywistym podglądać widok z kamer na stacjach automatycznych. Karta umożliwia płatność zbliżeniowo. Wsparcie techniczne dla klientów jest dostępne 24h/7 dni w tygodniu.
Circle K	Circle K Polska	Karta Circle K Polska daje możliwość dokonywania bezgotówkowych zakupów w ramach przyznanego limitu kupieckiego z odroczonym terminem płatności. Można nią płacić zarówno za zakupy na stacjach, jak i za przejazdy płatnymi drogami na terenie kraju. Klienci mają możliwość korzystania z niej na wszystkich stacjach zrzeszonych w ramach porozumienia Routex w Polsce. Dzięki tej karcie klient otrzymuje faktury zbiorcze oraz dostęp do portalu www.kartypaliwowe.pl , co ułatwia kontrolowanie kosztów utrzymania floty.
Shell	euroShell	Karta flotowa euroShell integruje transakcje związane bezpośrednio z transportem m.in. za paliwo, opłaty za przejazdy płatnymi drogami (w Polsce za viaTOLL oraz autostrady A1, A2, A4), zakupy na stacjach czy pomoc drogową, w jednym miejscu na zbiorczej fakturze, co znacznie upraszcza procesy administracyjne. Karta pozwala także na precyzyjną analizę wydatków floty, dzięki czemu właściciel przedsiębiorstwa może nie tylko zoptymalizować koszty operacyjne, ale również łatwiej planować trasy przejazdów biorąc pod uwagę dokładne koszty zużycia paliwa. W Polsce kartą euroShell można uregulować transakcje na 900 strategicznie zlokalizowanych stacjach.
UTA Polska	UTA Full Service Card	Karta UTA to bezgotówkowe płatności na ponad 54 000 punktów akceptacji w 40 krajach Europy, oferujące wszystko to, co potrzebne kierowcy w trasie m.in. zakup paliwa, opłaty drogowe, myjnie, usługi serwisowe, pomoc drogową, a także zwrot podatku VAT i części akcyzy z zagranicy. Zaletą współpracy z UTA jest także odroczony termin płatności, lepsza kontrola wydatków, e-faktury, dostęp do nowoczesnych rozwiązań wspomagających zarządzanie flotą, indywidualne doradztwo, niskie ceny na stacjach oraz możliwość uzyskiwania rabatów. UTA udostępnia swoim klientom nowe urządzenie do opłat drogowych w systemie EETS – UTA One®. Urządzenie to ma największy zasięg z dotychczas dostępnych na rynku i obsługuje aż 8 systemów mycia: Belgia, Włochy, Austria, Francja, Hiszpania, Portugalia i w Polsce (A4). Kolejnym etapem będzie dodanie jeszcze w 2018 roku systemu TC w Niemczech. Rozwiązania techniczne zastosowane w nowym urządzeniu pozwalają na zdalne aktywowanie w przyszłości dowolnego systemu opłat drogowych.

Parkowanie auta pod domem pracownika mobilnego z pełnym odliczeniem VAT

Zakres odliczenia VAT naliczonego od wydatków związanych z nabyciem i użytkowaniem samochodów służbowych zależy od sposobu wykorzystywania pojazdu. W przypadku samochodów osobowych, pełne odliczenie dotyczy pojazdów używanych wyłącznie do działalności gospodarczej, a więc tych, których sposób wykorzystywania przez podatnika wyklucza ich użycie do celów innych niż działalność gospodarcza. Podatnik powinien wprowadzić i stosować wewnętrzne zasady i regulaminy służące wyeliminowaniu ryzyka, że samochód zostanie użyty do celów prywatnych, a na potwierdzenie prowadzić ewidencję przebiegu pojazdu.



Agnieszka Bieńkowska

doradca podatkowy,
Partner w Gekko Taxens

Regulacje te wywołują w firmach pytania w jaki sposób należy postępować z samochodami parkowanymi w miejscu zamieszkania pracownika. Czy takie podejście automatycznie oznacza, że pojazd powinien być uznawany za wykorzystywany również do celów prywatnych i wyklucza pełne odliczenie VAT od wydatków z nim związanych? Wszak pojazdem takim pracownik dociera z domu do pracy i z pracy do domu.

Użytkowanie pojazdu na cele prywatne

Fiskus stoi na stanowisku, że takie działanie zawsze oznacza użytkowa-

nie pojazdu na cele prywatne, a przynajmniej go nie wyklucza. Stosowanie 100 proc. odliczenia VAT naliczonego nie jest więc w takim przypadku możliwe. Innego zdania natomiast są sądy administracyjne w utrwalonej już linii orzeczniczej w tym zakresie. W ich ocenie, wszystko zależy od sytuacji, w tym przede wszystkim od tego:

- na jakich warunkach pojazdy są udostępniane i używane i do jakich celów,
 - w kontekście profilu działalności firmy oraz funkcji jaką w jej ramach pełni konkretny pracownik.
- Jeżeli parkowanie samochodu służbowego pod domem pracownika jest związane głównie z możliwością przemieszczania się przez niego z domu do biura i odwrotnie, to faktycznie pełne odliczenie VAT się nie należy. W wyroku w sprawie C-118/11 EON Asset Management Trybunał Sprawiedliwości UE rozpatrywał skutki wykorzystywania samochodu służbowego przez prezesa spółki, który przydzielone mu auto używał do przemieszczania się z domu do biura. Trybunał

uznał jednoznacznie, że działanie takie jest realizacją celów prywatnych pracownika, a zatem nie ma związku z działalnością przedsiębiorstwa tego podatnika. Podobnie orzekają polskie sądy administracyjne. W wyroku z 12 czerwca 2015 r., I FSK 1764/13, Naczelny Sąd Administracyjny stwierdził, że dojazd pracownika do pracy – co do zasady – nie ma związku z działalnością gospodarczą pracodawcy. Pracownik ma obowiązek się stawić w miejscu pracy o określonej godzinie i sam musi zdecydować w jaki sposób tego dokona. Zapewnienie ułatwienia w tym zakresie ze strony pracodawcy realizuje cel prywatny (obowiązek wynikający ze stosunku pracy) pracownika, nie zaś cel gospodarczy pracodawcy. Zasada jest więc, że w przypadku, gdy pracownik dojeżdża samochodem służbowym do miejsca świadczenia pracy, ma miejsce wykorzystanie auta do celów prywatnych.

Niekoniecznie bezwzględnie

Zdaniem sądów jednak, zasada ta nie ma charakteru bezwzględnie obowiązującej. Nie można bowiem tej samej miary co do pracowników biurowych przykładać do pracowników, u których konieczność posiadania natychmiastowego dostępu do auta służbowego nie wynika z wygody, lecz z pełnionej przez nich funkcji i nałożonych w związku z tym obowiązków. Tych, którzy ze względu na charakter wykonywanych zadań muszą mieć zapewnioną możliwość dojazdu do pracy w każdej chwili i o każdej po-

rze, jak również tych, którzy z miejsca zamieszkania przemieszczają się bezpośrednio do klientów bądź potencjalnych klientów.

Takie stanowisko Naczelny Sąd Administracyjny zajął przykładowo w wyroku z 21 lutego 2017 r., I FSK 1201/15. W ocenie sądu, parkowanie auta poza siedzibą firmy nie oznacza automatycznie, że samochód nie jest wykorzystywany wyłącznie do działalności gospodarczej. Na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych wykształcił się pogląd, że przejazdy pracowników mobilnych samochodem służbowym na trasie pomiędzy wyznaczonym miejscem zamieszkania lub w jego pobliżu (parkowania), a miejscem wykonywania pracy – o ile nie służą osobistym celom pracowników, lecz wykorzystywane są w ramach realizacji zadań służbowych – nie stanowią nieodpłatnego świadczenia w rozumieniu tej ustawy, a zatem ich wartości nie można uważać za przychód pracowników ze stosunku pracy. Zdaniem sądu nie ma żadnych przeszkód ku temu, aby kwestie te podobnie rozumieć na gruncie ustawy o VAT. Chodzi jedynie o to, by możliwość parkowania pojazdu poza siedzibą firmy była uzasadniona specyfiką prowadzonej działalności, określona została w wewnętrznych regulacjach obowiązujących u podatnika, zaś podatnik zapewnił odpowiednie mechanizmy kontroli przestrzegania wykorzystania tak postawionych do dyspozycji pracowników (użytkowników) pojazdów wyłącznie dla celów

związanych z działalnością gospodarczą (wykonywaniem obowiązków służbowych).

Jeżeli pracownik (przedstawiciel handlowy) ma w umowie o pracę zapis, że miejsce wykonywania jego pracy to województwo inne niż województwo, w którym mieści się siedziba firmy, jeżeli firma nie ma w województwie pracy pracownika żadnego lokalu, a pracownik zaczyna i kończy dzień w swoim mieszkaniu, to trudno oczekiwać, aby podatnik przyjmował nieracjonalną procedurę i zobowiązywał pracownika do przyjazdu prywatnym środkiem transportu do siedziby spółki znajdującej się w innym województwie tylko po to aby pobrać samochód służbowy i wrócić do województwa, które obsługuje i w którym mieszka, a po zakończeniu pracy odstawiać auto służbowe do siedziby spółki. Takie działanie nie ma przecież uzasadnienia ekonomicznego. Zdaniem sądu, nieuprawniony jest również pogląd, że praca przedstawicieli handlowych charakteryzuje się tym, że nie jest możliwe dokładne określenie z góry w jakim czasie (każdego dnia) samochód będzie wykorzystywany do realizacji obowiązków na rzecz spółki, a zatem istnieje realna możliwość wykorzystania samochodów służbowych do celów prywatnych. Jeśli by przyjął stanowisko organu podatkowego za słuszne, pełne odliczenie podatku VAT naliczonego od aut wykorzystywanych przez pracowników mobilnych byłoby niemożliwe u żadnego pracodawcy.

LIDERZY WINDYKACJI



Polski rynek windykacji wzorem dla rynku Europejskiego? Czym się wyróżniamy?

Branża windykacji w Polsce aktualnie znajduje się w fazie rozkwitu. Coraz więcej przedsiębiorców chętnie podejmuje długoterminową współpracę z firmami windykacyjnymi, delegując im zadania związane z odzyskiwaniem i monitoringiem należności oraz weryfikacją kontrahentów zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Zawodowy negocjator (windykator) pełni rolę pośrednika między dłużnikiem a wierzycielem, pomaga w uzyskiwaniu zapłaty należności bez nadmiernej ingerencji w relacje biznesowe.



Piotr Kaźmierczak
dyrektor ds. rozwoju EULEO

Właściciele polskich przedsiębiorstw zazwyczaj wybierają firmy windykacyjne świadczące usługi kompleksowo tzn. takie, które mają własne kancelarie prawne. Taka synergia windykacji polubownej i sądowej pozwala zaoszczędzić wierzycielowi czas i pieniądze w złożonym procesie odzyskiwania należności. Na arenie europejskiej nie jest to często stosowana praktyka. Istnieje tam wyraźne rozgraniczenie między rynkiem kancelarii prawnych a branżą windykacyjną.

Dochodzenie kosztów windykacji
Usługi windykacyjne w każdym państwie są regulowane przez odpowiednie przepisy prawa krajowego. Jeśli proces windykacji jest realizowany na skalę międzynarodową, to uwzględnia się przede wszystkim transgraniczne przepisy UE, będące wyznacznikiem prawnym dla lokalnych rozporządzeń. Na podstawie dy-

rektywy Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych wierzyciel może naliczyć dłużnikowi rekompensatę równowartości 40 euro. Jest to ryczałtowa opłata za koszty odzyskiwania należności respektowana w granicach państw Wspólnoty Europejskiej. W Polsce zgodnie z Art. 10 (z 8 marca 2013 r.) Ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, firma windykacyjna przy pełnomocnictwie wierzyciela ma prawo dochodzić pełnych kosztów windykacji. Jeśli przekraczają one ustaloną przez dyrektywę unijną kwotę 40 euro, to dłużnik jest wezwany do pokrycia wyższej kwoty zobowiązania. Dzięki temu wierzyciel nie ponosi dodatkowych opłat związanych z odzyskaniem należności. Przykładowo w Czechach wierzyciel może obciążyć dłużnika maksymalnie ustawową kwotą 40 euro, co pozbawia go prawa do pełnej rekompensaty w zakresie kosztów windykacji.

Giełda długów a czarna lista
Aktualnie w Polsce funkcjonuje wiele tzw. giełd długów, na których wierzyciel lub windykator może upublicznić zobowiązanie nierzetelnego kontrahenta. Częstym powodem wystawie-

nia długu jest motywacja dłużnika do uregulowania należności. Upublicznienie zadłużenia na giełdzie, automatycznie pozycjonuje przedsiębiorstwo w wynikach wyszukiwania jako dłużnika, co niekorzystnie wpływa na wizerunek i wiarygodność firmy, a tym samym ogranicza możliwości kredytowania się u dostawców. Przedsiębiorstwa praktykują także sprzedaż „należności straconych”, czyli tych po bezskutecznych egzekucjach komorniczych, zazwyczaj w celu oczyszczenia bilansu. Rejestracja na giełdzie długów umożliwia również weryfikację kontrahentów pod kątem negatywnych zdarzeń gospodarczych. W państwach UE nie funkcjonują na masową skalę giełdy długów, popularne są natomiast biura kredytowe i biura informacji gospodarczej, które podobnie jak w Polsce zarządzają „czarnymi listami” dłużników.

Polska na tle Unii Europejskiej

Praktyka stosowana przez polskie firmy windykacyjne w wielu kwestiach stanowi wzór do naśladowania dla zagranicznych partnerów. Nasze przedsiębiorstwa starannie podchodzą do procesu windykacji. Od początku współpracy z wierzycielem uczciwie informuje o zasadach windykowania należności. Praktykuje się model rozliczeń wierzyciela z firmą windykacyjną na zasadach „success fee”, czyli wynagrodzenie za sukces. Polskie firmy windykacyjne są dobrze z informatyzowane. Wiele z nich posiada platformy internetowe, dzięki którym klient może zlecać nowe sprawy oraz śledzić ich przebieg w systemach raportowych on-line. Zagraniczne podmioty windykacyjne zazwyczaj „same z siebie” nie raportują postępów w sprawie.

Klient musi prosić o przygotowanie stosowanych informacji, są one dostarczane niejako na żądanie. Długoterminowa współpraca polskich podmiotów windykacyjnych z międzynarodowymi umożliwia obserwację zmiany podejścia do realizacji zleceń. Unijni windykatorzy, wzorując się na polskich, zaczynają częściej raportować swoje działania w coraz lepszych formatach. W Polsce wizyty terenowe są w cenie prowadzonej windykacji. Standardem w starych państwach UE jest pobieranie opłat za wyjazdy do dłużnika. Ponadto są też kraje, w których wizyty terenowe są niedopuszczalne, np. Niemcy. Dodatkowe opłaty pobierane są też na zachodzie za tzw. inkaso, czyli odbiór gotówki od dłużnika. Polski klient ma to w cenie, czyli prowizji windykacyjnej.

Istotną rolę w poszukiwaniu informacji o dłużniku, odgrywają usługi detektywistyczne, zazwyczaj realizowane w ramach weryfikacji kontrahentów. Licencjonowany detektyw może przeprowadzić wywiad gospodarczy, ustalić majątek lub miejsce pobytu dłużnika.

W innych państwach europejskich niewiele firm windykacyjnych zatrudnia licencjonowanych detektywów, co ogranicza ich obszar działania i zawęża zakres oferowanych usług.

Niedługa historia

Należy pamiętać, że rynek windykacji istnieje tak długo, jak istnieje kapitalizm. Jednak w Polsce pierwsze firmy windykacyjne powstały dopiero w latach 90. XX wieku. Z racji swojego młodego wieku polskie firmy windykacyjne to często przebojowe fintechy, które w odzyski-

waniu należności łączą tradycyjne metody z nowoczesnymi technologiami, co daje polskim przedsiębiorstwom znaczną przewagę nad zagranicznymi podmiotami.

W Polsce działania windykacyjne są regulowane przez ogólne przepisy prawa o swobodzie działalności gospodarczej. Unijne firmy z tej branży muszą respektować konkretne regulacje prawne, często licencjonowanie, ograniczające spektrum możliwości efektywnego działania i usmierzające „windykacyjną kreatywność”. To „niedoregulowanie” polskiego rynku windykacji powoduje, iż kipi on dosłownie od pomysłów, nowych narzędzi internetowych, synergii windykacji z innymi usługami (np. rachunek bankowy).

Ponieważ w Polsce działa kilkadziesiąt firm windykacyjnych (tyle ile w USA), konkurencja jest tu duża i jest to rynek klienta. Standardem jest już usługa windykacja 0,0 proc., gdzie dłużnik pokrywa koszty windykacji, zaś wierzyciel ich nie ponosi.

Polski rynek windykacji to wreszcie obszar bardzo konkretnych specjalizacji. Windykatorzy pracujący w segmencie konsumenckim nie angażują się w sektor b2b i odwrotnie. W Europie specjalizacje windykacyjne nie są tak eksponowane.

Pod wieloma względami, pomimo iż dużo młodszy, polski rynek usług zarządzania wierzytelnościami jest lepiej rozwinięty niż w krajach tzw. starej Unii Europejskiej. Mniej na nim rutyny i tradycji, więcej nowoczesnych technologii i poszukiwania przewagi konkurencyjnej. Polski klient jest bardziej wymagający i mniej lojalny, co sprawia, iż polscy windykatorzy muszą cały czas myśleć o rozwoju i być gotowi na zamiany.

LIDERZY WINDYKACJI

Z czym się wiąże cesja długu?

Cesja wierzytelności to przekazanie praw do długu na inny podmiot, pozwala pierwotnemu wierzycielowi zająć się swoją podstawową działalnością, np. sprzedażą kredytów czy usług telekomunikacyjnych zamiast dochodzenia zobowiązania. Zmiana wierzyciela dla wielu dłużników jest powodem do niepokoju, mimo że prawo dokładnie określa ramy, w jakich może dojść do przekazania zobowiązania. Cesja otwiera przed dłużnikiem nowe możliwości, a współpraca z doradcami jest okazją do renegotjacji warunków spłat zobowiązania i wyjścia z problemów finansowych.



Katarzyna Gulbicka

dyrektor pionu windykacji polubownej BEST

Zdarza się, że nie płacimy na czas rachunków za telefon lub, pożyczając pieniądze w instytucji finansowej, opóźniamy się ze spłatą zobowiązania. Kiedy pojawiają się zaległości, a odsetki rosną, bardzo prawdopodobne jest, że po odbiór należności zgłosi się do nas zupełnie inna instytucja – firma windykacyjna. W jaki sposób dochodzi do sprzedaży długu

i na jakich zasadach działa cesja wierzytelności?

Jak działa cesja? Jakie są jej wady?

Opóźnienia w spłacie długu u pierwotnego wierzyciela mogą skutkować wzrostem odsetek i kosztów prowadzonych przez niego działań windykacyjnych. Mechanizm sprzedawania i kupowania wierzytelności powstał w polskim prawie m.in. po to, aby firmy mogły koncentrować się na swojej podstawowej działalności zamiast na odzyskiwaniu zaległości finansowych. W momencie, gdy dla pierwotnego wierzyciela dochodzenie długu jest zbyt problematyczne i czasochłonne, sprzedaje go firmie windykacyjnej. Może się to odbyć bez zgody dłużnika, jednak musi on zostać poinformowany o przeniesieniu

jego wierzytelności na inny podmiot, w trybie precyzyjnie określonym w przepisach.

Mimo wszystko część dłużników jest zdezorientowanych, widząc, że w sprawie zobowiązania pisze do nich firma, której nie znają i u której nie zaciągali kredytu czy nie korzystali z jej usług. Niektórzy zapominają lub nawet nie są świadomi tego, że zaciągnęli jakiegokolwiek zobowiązania, stąd też podchodzą z rezerwą do cesji. Takie długi z nieostrożności są powszechne i co gorsza dosyć niebezpieczne dla dłużnika. Przez zaniebdanie zobowiązania mogą powstać duże odsetki. Gdy dowiadujemy się o cesji, przede wszystkim należy skontaktować się z nowym wierzycielem. Podczas rozmowy można sprawdzić, jaka jest aktualna wysokość naszego długu i jakie mamy możliwości spłaty. Oczywiście brak rozmowy i dobrej woli ze strony dłużnika może skutkować przekazaniem sprawy do sądu i komornika, co powoduje powstanie dodatkowych kosztów.

Ktoś kupił mój dług – co mogę na tym zyskać?

Cesja długu jest najlepszym momentem na dokonanie zmian w spłacie zobowiązania i negocjacje

warunków. Instytucje finansowe specjalizujące się w windykacji są bardziej otwarte na współpracę z dłużnikiem niż banki czy telekomunikacja, bo rozmowa z dłużnikami jest istotą ich funkcjonowania. Do czego może taki kontakt doprowadzić? Cesja daje dłużnikowi nowe możliwości, których nie miał wcześniej, otwiera drogę do negocjacji warunków spłaty zobowiązania.



Chcąc odzyskać dług, proponujemy rozwiązania, które są możliwe do zaakceptowania przez dłużników, a dodatkowo oferują im bonusy, np. możliwość odzyskania 5 proc. każdej spłaconej raty w programie lojalnościowym.

Chcąc odzyskać dług, proponujemy rozwiązania, które są możliwe do zaakceptowania przez dłużników, a dodatkowo oferują im bonusy, np. możliwość odzyskania 5 proc. każdej spłaconej raty w programie lojalnościowym. Obecnie najbardziej popularnym jest właśnie rozłożenie zobowiązania na raty – bardzo często bywa tak, że to dłużnik sam deklaruje, jakiej wysokości raty może spłacać co miesiąc, aby nie nadzarpnęły ponad miarę jego domowego budżetu, umożliwiając jednocześnie spłatę zobowiązania. Obecnie firmy windykacyjne to prężnie działające instytucje finansowe, często notowane na giełdzie, oferujące szereg programów spłaty, dysponujące doświadczonymi doradcami pomagającymi planować wydatki tak, aby wyjść z długu. Dłużnik ma więc możliwość ułożenia harmonogramu spłat, zastopowania naliczania odsetek, a nawet umorzenia części długu i wyjścia z problemów finansowych, o ile otwarty jest na współpracę z wierzycielem. Firmy windykacyjne, podobnie jak wszystkie inne, stosują też okresowo różne promocje czy bonusy, dające szansę dodatkowego zmniejszenia zobowiązania.

Zarządzanie wierzytelnościami za tydzień, miesiąc, rok... co nas czeka?

Sektor zarządzania wierzytelnościami ponownie musi dostosować się do zmieniającego się otoczenia prawnego. Nowe ustawy, rozporządzenia, orzecznictwo Sądu Najwyższego czy Trybunału Konstytucyjnego wywołują potrzebę modyfikacji nie tylko procedur i polityk, ale często także założeń biznesowych. Na jakie wyzwania powinniśmy być przygotowani w najbliższym czasie?



Jan Prasafek

ekspert ds. prawnych RK Legal

Nowe zasady ochrony danych osobowych

25 maja wejdą w życie przepisy unijnego rozporządzenia dotyczącego danych osobowych (tzw. RODO). Od przedsiębiorców wymaga to dostosowania obowiązujących w firmach procedur, spełnienia nowych obowiązków informacyjnych, czy umożliwienia klientom realizacji ich uprawnień np. do przeniesienia danych, lub prawa do „bycia zapomnianym”. RODO zmieni także zasady powierzenia przetwarzania danych innym podmiotom, wyrażania i cofania zgody na ich przetwarzanie, profilowania konsumentów,

a także praktyk marketingowych. Firmy zarządzające wierzytelnościami powinny skrupulatnie podejść do wykonania tych powinności, gdyż sankcje za ich niedopełnienie mogą być dotkliwe. Obejmują odpowiedzialność odszkodowawczą, karą (nawet do roku pozbawienia wolności) i administracyjną (nawet do 4 mln euro).

Ustawy o komornikach sądowych i kosztach komorniczych

Z kolei 1 stycznia 2019 r. wejdą w życie nowe ustawy o komornikach sądowych i kosztach komorniczych. Będzie to rewolucja w zakresie funkcjonowania egzekucji w Polsce. Zmiany dotkną wielu kwestii, w tym statusu komornika sądowego, uprawnień asesorów i aplikantów komorniczych, przebiegu czynności egzekucyjnych, czy egzekucji z ruchomości. Ustawy znacząco zmniejszą przychody komorników, przy jednoczesnym nałożeniu na nich nowych, kosztownych obowiązków. Wprowadzone regulacje mogą doprowadzić do bankructwa części kancelarii ko-

mornicznych i rezygnacji wielu osób z wykonywania tej trudnej służby. Z punktu widzenia naszej branży, nowe ustawy również trudno uznać za „dobrą zmianę”. Ograniczają one znacząco prawo wierzyciela do wyboru skutecznego i sprawnego komornika sądowego, czy nakładają nowe obowiązki dot. wykazania zasadności egzekucji. Wierzyciele odczuwają również zmianę w zakresie opłat egzekucyjnych – zwiększona zostanie m.in. wysokość zaliczek, dojdą koszty związane z nagrywaniem czynności egzekucyjnych, czy ponoszeniem opłat za bezskuteczną lub umorzoną egzekucję. Według szacunków koszty przeprowadzenia egzekucji w pojedynczej sprawie wzrosną nawet o kilkaset procent. Nowe zasady dotyczyć będą nie tylko postępowań rozpoczętych po wejściu w życie nowych przepisów, ale także tych niezakończonych do końca grudnia 2018 r. Rodzi to uzasadnione wątpliwości co do zgodności wprowadzanych rozwiązań z konstytucyjną zasadą niedziałania prawa wstecz. Zmiany w przedawnieniu roszczeń W Sejmie trwają także prace nad nowelizacją ustawowych zasad przedawnienia roszczeń. Zmiany zakładają m.in. skrócenie terminów przedawnienia i modyfikację zasad ich ustalania, a także wprowadzenie ustawowego zakazu dochodzenia roszczeń przedawnionych. Kierunek zmian

ocenić należy pozytywnie. Zmuszą one wierzycieli do szybszego dochodzenia roszczeń na drodze sądowo-egzekucyjnej. Wątpliwości budzi jednak sposób sformułowania zapisów ustawowych, który może prowadzić do rozbieżności interpretacyjnych. Pojawiają się także opinie, że planowane przepisy wprowadzające ustawę również łamią konstytucyjną zasadę niedziałania prawa wstecz.

Nowa procedura cywilna

Ministerstwo Sprawiedliwości chce także znowelizować procedurę cywilną, dążąc do przyspieszenia, uproszczenia i usprawnienia postępowań. Chce to zrobić m.in. przez ich dalszą cyfryzację, ograniczenie możliwości nadużywania praw procesowych, rozszerzenie możliwości orzekania na posiedzeniu niejawnym, rozplanowanie przebiegu postępowania w celu wydania orzeczenia już po pierwszej rozprawie, czy zastępowanie dowodów osobowych pisemnymi oświadczeniami. Niektóre z proponowanych zmian ocenić należy zdecydowanie pozytywnie – jak np. możliwość żądania odsetek od zasądzonych kosztów sądowych, ograniczenia w zakresie potrącenia w toku procesu, czy liberalizację zasad wzywania na rozprawę świadków i biegłych. Pewne rozwiązania – jak zastąpienie tzw. podwójnego awizowania doręczaniem pism

przez komorników sądowych, wprowadzenie sformalizowanych zasad przywracanego postępowania gospodarczego, obowiązkowa obecność na posiedzeniu przygotowawczym, czy możliwość oddalenia oczywiście bezzasadnego powództwa na posiedzeniu niejawnym – niepokoją jednak środowiska wierzycieli.

Podwyżka kosztów sądowych

Powyzsza nowelizacja zakłada także podwyższenie opłat i kosztów sądowych. Wzrosną m.in. opłaty stałe, pobierane w sprawach o prawa niemajątkowe i o wybrane prawa majątkowe. Dziś wynoszą od 30 do 5 000 zł, po nowelizacji – zamkną się w przedziale od 100 do 10 000 zł. Wzrosną także opłaty stosunkowe, co będzie szczególnie odczuwalne w przypadku dochodzenia roszczeń do 20 000 zł. Podwyżka czeka także korzystających z postępowań uproszczonych. W postępowaniu nakazowym opłata wyniesie 50 proc. opłaty stosunkowej (obecnie 25 proc.), a w postępowaniu upominawczym powód nie otrzyma zwrotu 75 proc. wniesionej opłaty, w przypadku uprawnienia się wydanego nakazu zapłaty. Ustawodawca wprowadza odpłatność za uzasadnienie wyroku sądowego (100 zł), wzywanie świadków i biegłych (100-200 zł) oraz zwiększa koszty odpisów i kserokopii orzeczeń i dokumentów sądowych.

Negocjowanie spłat dużych należności

Na początek należy wyjaśnić, czym w ogóle różni się windykator od komornika, bowiem w opinii wielu osób windykacja jest pojęciem tożsamym z egzekucją komorniczą. Jest to oczywiście myślenie błędne, ponieważ różnice między nimi są bardzo istotne. Windykacja i egzekucja komornicza mają co prawda taki sam cel, którym jest odzyskanie należnych pieniędzy, ale bazują na zupełnie innych prawach. Mówiąc skrótowo – windykator negocjuje, a komornik egzekwuje.

Rafał **Latos**

prawnik Kancelaria Effect

Drugi aspekt tematu, to pojęcie „dużych należności”. Jest to pojęcie względne, bo dla mikro przedsiębiorstw bardzo odczuwalną zaległością może być nawet kwota 1000 zł, natomiast dla innych może to być kwota 1 000 000 zł, czy nawet 10 000 000 zł.

Zweryfikować podmiot

Zastanawiając się więc nad tematem egzekwowania należności od konkretnego podmiotu należy więc najpierw sprawdzić z jakim podmiotem mamy do czynienia oraz jak wygląda kwota zadłużenia wobec skali jego działalności. Jeśli uznamy, że kwota należności jest duża, zarówno z naszej perspektywy, jak i z perspektywy dłużnika, to oczywiście najlepiej zacząć od postępowania polubownego. Takie postępowanie daje szansę na najszybsze efekty. Dzięki umiejętnie przeprowadzonym negocjacjom, być może uda się nakłonić dłużnika do spłaty należności, bez konieczności wdrażania postępowania sądowego lub egzekucyjnego. Zazwyczaj takie negocjacje kończą się uzgodnieniem harmonogramu ratalnej spłaty należności. Jeśli dłużnik z takiego harmonogramu się wywiązuje, to – jak mawia przysłowie – „i wilk jest syty i owca cała”.

Wdrożyć kolejny etap

Jeśli podejmowane w toku postępowania windykacyjnego czynności nie przyniosą spodziewanego rezultatu, to oczywiście należy wdrożyć kolejne etapy działań, a więc postępowanie sądowe, a w dalszej kolejności postępowanie egzekucyjne. Należy jednak pamiętać, że postępowania te bywają bardzo czasochłonne, a i efekt egzekucji komorniczej nigdy nie jest pewny. Zdarzają się również sytuacje, w których należy etap sądowo-egzekucyjny wdrożyć niezwłocznie. Ma to miejsce w sytuacji, gdy okoliczności wskazują, że problemy finansowe dłużnika są bardzo poważne i nie ma widoków, by z nich się wy dostał. W takiej sytuacji należy kroki prawne wszcząć jak najszybciej, ponieważ wtedy działa często zasada – kto pierwszy ten lepszy.

Najlepiej polubownie

Podsumowując, w przypadku dużych należności najlepiej jest szukać rozwią-

zań spłaty długu na etapie polubownym. Na tym etapie mamy możliwość szybkiego uzyskania przynajmniej części długu, ale też nie blokujemy całkowicie działalności dłużnika. Spłacając należność

choćby w ratach, ale bez zajęć komorniczych może on swobodnie prowadzić swoją działalność i zarabiać na spłatę długu. Jeśli jednak dłużnik nie wykazuje woli współpracy lub jego

działania wskazują, że celem jest wyłącznie przeciągnięcie w czasie kroków prawnych, to nie należy zwlekać z wszczęciem postępowania sądowego.

Dialog podstawą udanej windykacji

Dłużnicy bywają różni. Są tacy, którzy celowo unikają spłaty długu. I tacy, którzy wstydzą się, że zabrakło im pieniędzy na spłatę zobowiązań. Wierzyciele też mają dwie twarze. Jedni są doświadczeni w odzyskiwaniu pieniędzy, a drugich wiedza o windykacji ogranicza się do telefonu z przypomnieniem. Niezależnie, czy w rozmowie z dłużnikiem, czy z wierzycielem, najważniejszy w windykacji jest dialog.

Joanna **Zielińska**

Ponad 81 proc. polskich firm ma problemy z otrzymaniem zapłaty w terminie – wynika z badania „Audyt windykacyjny” przeprowadzonego na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso. Co prawda, 48 proc. przedsiębiorców deklaruje, że nie chce współpracować z dłużnikami, ale jednocześnie nie decydują się na sprawdzenie, czy klient, z którym chce współpracować, nie widnieje przypadkiem na liście zadłużonych. A to pierwszy krok, żeby sprawdzić, czy nie trafiliśmy na niesolidnego kontrahenta, który zamiast korzystnej współpracy, zostawi po sobie długi.

W pojedynkę bez efektów

– Samodzielne odzyskiwanie należności przez firmy łatwo przyrównać do syzyfowej pracy. Dla większości przedsiębiorców, szczególnie tych najmniejszych, działanie na własną rękę jest najczęściej nieopłacalne. Trzeba zaangażować pracowników, poświęcić ich czas na telefony, listy, e-maile z prośbą o uregulowanie zobowiązań. Nie oszukujmy się – takie działania na dłużnikach bardzo często nie robią żadnego wrażenia. Dłużnicy myślą: skoro już tyle czasu poczekał na pieniądze, to nic mu się nie stanie, jeśli jeszcze trochę poczeka – mówi Jakub Kostecki, prezes zarządu Kaczmarcki Inkasso.

A niestety w tej sytuacji czas nie jest sprzymierzeńcem, szczególnie dla samego wierzyciela. Jak pokazuje doświadczenie Kaczmarcki Inkasso, największe szanse na sukces są wtedy, kiedy od upływu terminu płatności nie minęło więcej niż 3 miesiące. Wtedy spłacalność takich zobowiązań sięga nawet 81 proc. – Inaczej sytuacja wygląda, kiedy dłużnik odbierze telefon od negocjatora z firmy windykacyjnej. W jego oczach wierzyciel, który upomina się o swoje płatności, daje wyraźny sygnał, że swoje finanse ma pod kontrolą. Zdarza się również, że raz windykowany partner biznesowy, następnym razem nie doprowadzi już do opóźnienia i na czas ureguje płatności – dodaje Jakub Kostecki.

Doświadczenie, elastyczność, konsekwencja

Outsourcing windykacji staje się coraz bardziej popularny, a profesjonalne firmy windykacyjne nie narzekają na brak pracy. Tak też jest w przypadku Kaczmarcki Inkasso. Ta najstarsza w Polsce firma windykacyjna przyjęła w 2017 roku 1,05 mln spraw, których wartość nominalna wynosiła 4,07 mld złotych. Klientami Kaczmarcki Inkasso są zarówno przedsiębiorcy z sektora MŚP, jak i duzi gracze rynkowi – banki, firmy pożyczkowe, towarzystwa ubezpieczeniowe i operatorzy telefoniczni. – Na bieżąco wprowadzamy

wiele zmian i innowacji do naszych procesów windykacyjnych. Chcemy spełniać oczekiwania klientów i budować z nimi długotrwałe relacje. W minionym roku pozyskaliśmy wielu nowych klientów. Wśród nich są przede wszystkim banki, firmy pożyczkowe, towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy leasingowe i operatorzy telekomunikacyjni. Cieszymy się, że jesteśmy dla nich firmą pierwszego wyboru, co oznacza, że większość ich spraw dotyczących odzyskania należności od ich klientów trafia właśnie do nas i jest przez nas obsługiwana – wyjaśnia prezes Kaczmarcki Inkasso.

Za rynkowym sukcesem firmy stoi przede wszystkim ponad 25-letnie doświadczenie oraz konkurencyjne oferty, które są tworzone dzięki synergii spółek – firma działa bowiem w ramach Kaczmarcki Group wraz z Krajowym Rejestrem Długów Biurem Informacji Gospodarczej, a także Kancelarią Prawną VIA LEX. Klienci mogą liczyć na kompleksowe prowadzenie spraw: począwszy od monitoringu płatności, przez windykację polubowną, skończywszy na postępowaniu sądowym i egzekucji komorniczej. W procesie windykacji wykorzystywana jest również możliwość dopisania dłużnika do bazy danych KRDBIG. – Jesteśmy elastyczni, bo wiemy, że każdy klient jest inny. Poza tym on sam ma różnych dłużników. Dlatego wszystkie zlecenia rozpatrujemy pojedynczo i dostosowujemy do nich konkretne narzędzia. Poza tym, że wierzyciel ma decydujący wpływ na obronę przez strategię negocjacji, to dodatkowo ma możliwość monitorowania pracy negocjatorów – tłumaczy Joanna Zawadzka, dyrektor Departamentu Sprzedaży Usług Windykacyjnych w Kaczmarcki Inkasso.

Dialog, który przynosi sukces

Brakującym elementem, który dopełnia pozostałe cechy działania Kaczmarcki Inkasso, jest zespół profesjonalnych negocjatorów. – Dzisiaj windykatorzy to przede wszystkim profesjonalni negocjatorzy, którzy pomagają rozwiązać kłopot, jakim dla dłużnika jest jego zadłużenie, a dla wierzyciela brak terminowej spłaty pieniędzy. Ich zadaniem jest znalezienie odpowiedniego rozwiązania sprawy, zarówno dla przedsiębiorcy czekającego na należność, jak i dla dłużnika, dla którego zadłużenie jest trudną sytuacją. Spraw nie prowadzi się już w sposób roszczeniowy, ale polubowny. A kiedy uda się już znaleźć złoty środek, podstawą jest dialog. To on jest fundamentem efektywnej i skutecznej windykacji – dodaje Zawadzka.



Samodzielne odzyskiwanie należności przez firmy łatwo przyrównać do syzyfowej pracy. Dla większości przedsiębiorców, szczególnie tych najmniejszych, działanie na własną rękę jest najczęściej nieopłacalne. Trzeba zaangażować pracowników, poświęcić ich czas na telefony, listy, e-maile z prośbą o uregulowanie zobowiązań. Nie oszukujmy się – takie działania na dłużnikach bardzo często nie robią żadnego wrażenia. Dłużnicy myślą: skoro już tyle czasu poczekał na pieniądze, to nic mu się nie stanie, jeśli jeszcze trochę poczeka – mówi Jakub Kostecki, prezes zarządu Kaczmarcki Inkasso.

LIDERZY WINDYKACJI

Ranking Liderzy Windykacji

Rynek windykacji nieustannie rośnie w siłę. To efekt rosnącej świadomości przedsiębiorców, wiedzy na temat dostępnych narzędzi umożliwiających poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw i niestety, nierzetelności i nie zawsze najlepszej sytuacji naszych kontrahentów. Ci, którzy z usług firm windykacyjnych korzystają, wiedzą już, że to forma, która zdecydowanie przyspiesza odzyskiwanie przeterminowanych należności. Wiedzą też, że firmy, które dziś funkcjonują na rynku, to nie straszak na opornych klientach, a partner w biznesie dla obu stron i że mogą liczyć na pełen profesjonalizm i zachowanie zasad etycznego postępowania. W zestawieniu Liderów

Windykacji znajdziecie Państwo tylko takie firmy – otwarte na klienta, podążające za trendami, znające standardy panujące na rynku i nastawione na sukces – tak swój, jak i firmy, która powierzyła im zadanie. Wszystkim, którzy nadesłali do nas ankiety, bardzo dziękujemy. Dzięki nim możemy naszym Czytelnikom oddać obraz rynkowej rzeczywistości – przekazać informacje o liczbie i wartości spraw przyjętych do windykacji na zlecenie w roku 2017 (z wykluczeniem spraw przyjętych od podmiotów powiązanych), co umożliwi ocenę sytuacji poszczególnych firm, porównanie ich rozmiarów i możliwości a w przyszłości analizę dynamiki rozwoju. Życzymy ciekawej lektury.

Wartość nominalna spraw przyjętych do windykacji* w 2017 roku

Lp.	Nazwa firmy	Opis firmy	Liczba spraw przyjętych do windykacji* w 2017 roku	Wartość nominalna spraw przyjętych do windykacji* w 2017 roku
1	Kaczmarek Inkasso	Kaczmarek Inkasso to najstarsza firma windykacyjna w Polsce. Ekspert z zakresu kompleksowej obsługi wierzytelności, który działa na rynku od 3 sierpnia 1992 roku. Od 25 lat wspiera polskich przedsiębiorców ze wszystkich sektorów gospodarki w odzyskiwaniu należności i służy doradztwem w zapobieganiu powstawania zadłużenia. W procesie obsługi wierzytelności Kaczmarek Inkasso stosuje skuteczne i sprawdzone rozwiązania. Głównym elementem windykacji są negocjacje z dłużnikiem. Indywidualne podejście do każdej sprawy oraz poszanowanie każdej ze stron, pozwalają klientom utrzymać ich dotychczasowe relacje biznesowe z kontrahentami. Ćwierć wieku doświadczenia ekspertów z Kaczmarek Inkasso zapewnia klientom gwarancję wysokiego standardu kompleksowych narzędzi. Wyróżniającą się na rynku usługą jest Wezwanie do zapłaty PLUS. To połączenie wielu technik zarządzania należnościami (od monitoringu należności, poprzez działania windykacyjne, kończąc na postępowaniu sądowym i egzekucyjnym). Kaczmarek Inkasso wchodzi w skład Kaczmarek Group, którą tworzą m.in. Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej, spółka faktoringowa NFG, Kancelaria Prawna Via Lex.	1 050 000	4 007 000 000,00
2	Arvato Polska	Arvato Polska to zespół zaufanych doradców, który wspiera klientów w realizacji ich celów na kilku poziomach: po pierwsze dostarcza im kompleksowe usługi wysokiej jakości, po drugie – oferuje zintegrowane i zaawansowane rozwiązania IT bazujące na najnowszych technologiach, a po trzecie – jako strategiczny partner – pomaga im optymalizować ich kluczowe procesy, zwiększając tym samym ich przewagę konkurencyjną na rynku. Firma świadczy kompleksowe usługi outsourcingowe w zakresie 3 grup rozwiązań: SCM (logistyka kontraktowa), CRM (wielokanałowa obsługa klientów) oraz FS (specjalistyczne usługi finansowe: faktoring, monitoring należności, windykacja, postępowanie sądowe i egzekucyjne, zakup wierzytelności, BPO finansowe, risk management).	135 206	835 000 000,00
3	RK Legal (Rączkowski, Kwieciński Adwokaci)	Kancelaria RK LEGAL (Rączkowski, Kwieciński Adwokaci) działa na polskim rynku od 2006 roku. Świadczy kompleksowe usługi prawne dla klientów korporacyjnych obejmujące różnorodne obszary prowadzenia działalności biznesowej. W ramach kancelarii od 2009 roku działa marka RKL wyspecjalizowana w zarządzaniu wierzytelnościami. W ramach kancelarii, od 2009 roku funkcjonuje Departament Zarządzania Wierzytelnościami (wcześniej pod marką RKL) wyspecjalizowany w obsłudze windykacji masowej B2C oraz dochodzeniu należności korporacyjnych B2B. Dzięki wysokiemu poziomowi merytorycznemu świadczonej pomocy prawnej, autorskim narzędziom informatycznym oraz wykwalifikowanemu i doświadczonemu zespołowi, kancelaria jest partnerem biznesowym, z usług którego korzystają wiodące banki i instytucje finansowe, operatorzy telekomunikacyjni oraz wiele innych podmiotów świadczących usługi masowe.	33 194	339 651 133,25
4	Alektum	Grupa Alektum to rodzinna firma zajmująca się windykacją należności i świadcząca inne powiązane usługi. Dzięki unikalnemu połączeniu innowacyjnych usług i produktów wspiera swoich klientów na każdym etapie procesu finansowego. Wiarygodne informacje i wiedza prawna pozwalają firmie znaleźć odpowiednich klientów, poprawić płynność, usprawnić monitoring zaległych płatności i zmniejszyć ryzyko kredytowe. Przedstawiciele Alektum wierzą w długotrwałe relacje partnerskie dzięki bliskiej współpracy, indywidualnym rozwiązaniom i dyplomatycznemu podejściu do klientów. Współpraca z Alektum jest zawsze prosta i skuteczna – dopasowane rozwiązania w odpowiednim czasie pozwalają uzyskać zadowalające wyniki.	200 000	85 000 000,00
5	Vindicat	Spółka powstała w 2014 r., jako firma specjalizująca się w windykacji należności. Vindicat świadczy usługi wsparcia dla biznesu na terenie całego kraju. W ofercie firmy znajduje się nowoczesna platforma Vindicat.pl, która jest jedynym na rynku kompleksowym rozwiązaniem automatyzującym procesy związane z samodzielną windykacją dla segmentu MSP. Za pomocą Vindicat.pl przedsiębiorca podejmuje działania, korzystając z kroków, które podpowiada mu system: może wygenerować pisma wzywające do zapłaty lub skorzystać z modułu do negocjacji online czy wystawić ofertę na internetowej giełdzie długów. Jeśli te sposoby zawiodą, może skorzystać z gotowego pozwu do sądu i e-sądu oraz wniosków koniecznych przy egzekucji komorniczej. Co istotne, to wierzyciel ma wybór i to on decyduje, który sposób wybrać, aby wyegzekwować należność i zachować jak najlepsze relacje z dłużnikiem. Firma działa w oparciu o obowiązujące przepisy, najlepsze praktyki, doświadczenie oraz szerokie kompetencje. Spółka wspiera klientów na każdym etapie procesu windykacji, włączając postępowanie polubowne, sądowe i egzekucyjne. Przedsiębiorcy korzystający z tego rozwiązania chwalą system, ponieważ jest to nowatorski model prowadzenia windykacji, polegający na działaniach związanych z motywowaniem dłużnika do polubownej spłaty należności.	9 620	67 340 000,00
6	Kancelaria Prawna Inkaso WEC	Kancelaria Prawna – Inkaso WEC S.A. jest spółką wiodącą Grupy WEC, którą tworzą także E-wierzyciel.pl Sp. z o.o., SME Solutions Sp. z o.o., Kancelaria Prawna WEC Sroczynski i Wspólnicy Sp.k., Kancelaria Biegłych Rewidentów WEC Witczak i Wspólnicy Sp. k.. Świadczy kompleksową obsługę wierzytelności od prewencji do windykacji na każdym etapie postępowania. Finansujemy działalność mikro i małych firm poprzez usługę faktoringu, a także wykupujemy wierzytelności pojedyncze oraz w pakietach. Jesteśmy jedną z wiodących firm windykacyjnych w sektorze B2 B w naszym kraju. Wykorzystując naszą szeroką wiedzę prawną, organizujemy szkolenia z zakresu prawa i windykacji w projekcie „Akademia Przedsiębiorcy Inkaso WEC”. Jesteśmy notowani na rynku NewConnect, Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w segmencie NC Focus.	5 600	19 000 000,00
7	INDOS	INDOS świadczy kompleksowe usługi służące poprawie płynności finansowej podmiotów gospodarczych. Działamy od 27 lat, w branży windykacyjnej jesteśmy spółką z najdłuższą tradycją. Specjalizujemy się w odzyskiwaniu należności z sektora B2 B. W grupie naszych Klientów znajduje się ponad 5000 firm, w tym zarówno korporacje o międzynarodowym zasięgu, jak i małe i średnie przedsiębiorstwa. Naszym Kontrahentom zapewniamy aktywną i bezpośrednią windykację wierzytelności polegającą na osobistych kontaktach z dłużnikami. Gwarantujemy także pełną obsługę prawną na wszystkich etapach windykacji. Nasze wynagrodzenie pobieramy w modelu success fee. W ofercie mamy różne rodzaje windykacji: windykację powierniczą (z cesją wierzytelności), windykację na zlecenie, którą stosujemy w przypadku umownego zakazu cesji oraz windykację z wypłatą zaliczki, skierowaną do Klientów, którym zależy na uzyskaniu środków finansowych natychmiast.	602	10 373 523,74

Liczba spraw przyjętych do windykacji* w 2017 roku

Lp.	Nazwa firmy	Liczba spraw przyjętych do windykacji* w 2017 roku	Wartość nominalna spraw przyjętych do windykacji* w 2017 roku
1	Kaczmarek Inkasso	1 050 000	4 007 000 000,00
2	Alektum	200 000	85 000 000,00
3	Arvato Polska	135 206	835 000 000,00
4	RK Legal (Rączkowski, Kwieciński Adwokaci)	33 194	339 651 133,25
5	Vindicat	9 620	67 340 000,00
6	Kancelaria Prawna Inkaso WEC	5 600	19 000 000,00
7	INDOS	602	10 373 523,74

* Liczba i wartość spraw przyjętych do windykacji na zlecenie w roku 2017 z wykluczeniem spraw przyjętych od podmiotów powiązanych.

Odzyskujemy należności z dużym opóźnieniem

Nawet 80 proc. przedsiębiorców ma problemy z terminowym odzyskaniem należności od swoich kontrahentów. Niewiele ponad połowa firm sprawdza jednak swoich partnerów przed nawiązaniem współpracy. Choć czas oczekiwania na płatność jest coraz krótszy i obecnie wynosi średnio trzy miesiące, to w ponad 46 proc. firm co piąta należność jest przeter-

minowana. Dzięki wykorzystaniu nowych technologii odzyskanie długu może być prostsze. Aplikacja do windykacji online zwiększa skuteczność tego procesu nawet o połowę. – Wielkość rynku wierzytelności ocenia się na 110 mld zł. To cały rynek B2 C i B2 B, czyli klienci indywidualni i przedsiębiorcy. Szacunki dla segmentu małych i średnich firm, gdzie

są bardzo duże problemy z niezapłaconymi fakturami, to ok. 10 mld zł. Bardzo duży problem w tym segmencie polega na tym, że przedsiębiorcy boją się utraty relacji ze swoimi kontrahentami, ponieważ z niewielką liczbą współpracują, dlatego boją się podejmować działania windykacyjne – mówi Bogusław Bieda, prezes Vindicat.