

Warszawa, dn. 04.02.2019

Tekst ekspercki

**Jak walczyć z zatorami płatniczymi?**

**Wśród noworocznych postanowień przedsiębiorców, najczęściej pojawiają się takie, które dotyczą większych zysków, nowych klientów, zadowolonych pracowników, coraz lepszych produktów i usług. Oczekiwania może przyćmić jednak rzeczywistość – a konkretnie niewywiązywanie się naszych kontrahentów z zobowiązań. Skutkami niepłacenia faktur na czas mogą być zatory płatnicze, wpływające na utratę płynności finansowej firm, a nawet prowadzące do ich upadłości.**

Wyobraźmy sobie typowy zator płatniczy: jeżeli firma A nie płaci firmie B, to firma B wpada w kłopoty finansowe i wstrzymuje przelewy do firmy C, czasem D, czy nawet E. To duże uproszczenie, ale wniosek jest jeden. Każdy zator płatniczy powoduje reakcję łańcuchową i wpływa nie tylko na daną firmę ale również na całą gospodarkę. Przedsiębiorcy zbyt rzadko podejmują walkę z zatorami płatniczymi, a szkoda, ponieważ nieuregulowane na czas płatności mają negatywny wpływ na planowanie kolejnych inwestycji, składanie zamówień, czy… wywiązywanie się ze swoich zobowiązań względem innych podwykonawców. Jak radzić sobie z zatorami płatniczymi? Dlaczego walka z przeterminowanymi należnościami powinna stać na czele nie tylko noworocznych priorytetów każdego przedsiębiorcy?

**Liczby nie kłamią**

W ubiegłym roku przeciętny przedsiębiorca czekał 3 miesiące i 12 dni aż kontrahent zapłaci mu fakturę – tak wynika z badań Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej oraz Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych. Raport „Portfel należności polskich przedsiębiorców”, przygotowany na bazie tych badań, potwierdza, że nieterminowe płatności polskich wciąż stanowią realny problem. Odsetek przeterminowanych należności pod koniec ubiegłego roku wynosił 22 procent, co oznacza, że z każdej faktury opiewającej na 1000 zł aż 220 zł nie wpłynęło do przedsiębiorcy w obowiązującym terminie lub wcale, czy też inaczej – na 100 faktur, aż 22 z nich nie są opłacone w terminie. Ankietowani przedsiębiorcy twierdzili, że ze względu na zatory płatnicze nie mogą regulować terminowo swoich zobowiązań, a to często skutkuje gorszymi warunkami dostaw i pogarsza ich wizerunek. Aż 31,4 proc. ankietowanych przyznało, że ogranicza inwestycje (31,4 proc.), ma problemy z wprowadzaniem nowych produktów na rynek (8,6 proc.), musi podnosić ceny produktów lub usług (7,4 proc.) lub ograniczyć zatrudnienie (5,8 proc.).

**Walka z zatorami płatniczymi**

**Krok 1 – Świadomy dobór kontrahentów**

Z przeterminowanymi płatnościami boryka się 85 proc. polskich firm. Zatory płatnicze mogą prowadzić do bankructwa przedsiębiorstwa, a w skali makroekonomicznej nawet do rynkowych problemów. Dlaczego firmy powinny ostrożnie i z rozwagą dobierać przyszłych współpracowników i kontrahentów?
– *Gdy analizujemy doświadczenia instytucji finansowych zrzeszonych w naszej organizacji oraz uczestników naszych badań, coraz częściej zauważamy, że przedsiębiorcy wciąż rzadko stosują zasadę ograniczonego zaufania wobec potencjalnych kontrahentów. Zbyt rzadko zadają sobie trud, by sprawdzić firmę, z którą zamierzają współpracować. Zbyt często brak uważności w tym względzie jest przyczyną poważnych kłopotów. Zdajemy sobie sprawę z tego, że takie podejście może być wynikiem niewystarczającej wiedzy na temat procesów związanych z powstawaniem długów, ale również z odzyskiwaniem należności. To właśnie dlatego w naszej kampanii „Windykacja? Jasna Sprawa” edukujemy nie tylko jak walczyć z zadłużeniem, ale również jakie kroki podejmować, by nie wpaść w kłopoty finansowe* – mówi Andrzej Roter, Prezes Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych.

Jak zatem zweryfikować potencjalnego kontrahenta? Najbardziej wiarygodne informacje można znaleźć w Krajowym Rejestrze Sądowym lub Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej. Odpowiedni raport można zamówić także w wywiadowniach gospodarczych. Na portalu urzędowym KRS można uzyskać dostęp do sprawozdań finansowych danej firmy (o ile firma je składa). Co prawda, w e-KRS nie uzyskamy informacji, czy ktoś zalega z płatnościami, ale dowiemy się, w jakiej kondycji finansowej jest dane przedsiębiorstwo oraz czy notuje zyski, czy straty. Bardzo efektywnym źródłem wiedzy o kondycji przedsiębiorcy są Biura Informacji Gospodarczej, a odpytywanie tych baz danych należy już do kanonów racjonalnego postępowania i badania wiarygodności partnerów. Można oczywiście sprawdzić również opinie o danej firmie w Internecie lub uzyskać informacje od jej obecnych partnerów biznesowych.

**Krok 2 – Przypominanie o płatności**

Dlaczego przedsiębiorcy nie radzą sobie z odzyskiwaniem nieuregulowanych należności? Przyczyn jest wiele. Wśród nich jest niedostateczna wiedza na temat profesjonalnego zarządzania wierzytelnościami, ale też strach przed utratą dobrych relacji z partnerem biznesowym.

– *Wielu przedsiębiorców zwleka z podjęciem działań zmierzających do odzyskania zaległości, ponieważ obawia się utraty ważnego klienta i nadwerężenia wypracowanych dotychczas relacji. Dla niektórych z nich mogłoby to oznaczać utratę głównej części dochodu, zwłaszcza gdy nie mają możliwości nawiązania współpracy z inną firmą* – podkreśla Andrzej Roter z KPF. *Część przedsiębiorców chce w ten sposób zaskarbić sobie biznesową życzliwość firm, które chce pozyskać do grona swoich partnerów, nie zdając sobie sprawy, że każdy, rzetelny przedsiębiorca działa w sposób w pełni transparentny i dba, by informacje o jego działalności biznesowej były aktualne i dostępne, bo to jest źródłem jego sukcesu w negocjacjach dobrych warunków współpracy.*

W wielu przypadkach przypominanie o terminie płatności (jeszcze przed terminem wymagalności faktury), a później wysyłanie monitów przypominających o przeterminowanej należności przynosi rezultaty, dlatego warto podjąć takie działania.

**Krok 3 – Skorzystanie z pomocy specjalistów ds. zarządzania wierzytelnościami**

Wielu przedsiębiorców, którzy utknęli w płatniczym zatorze decyduje się na skorzystanie z pomocy firm, które specjalizują się w zarządzaniu wierzytelnościami. – *Z analizy doświadczeń firm windykacyjnych zrzeszonych w KPF wynika, że z roku na rok notują one wzrost zainteresowania swoimi usługami. Instytucje te świadczą profesjonalną pomoc w usuwaniu zatorów płatniczych i są niejednokrotnie jedyną szansą dla firm, które chcą nadal funkcjonować i zarabiać* – podkreśla Andrzej Roter. – *Jeżeli dochodzi do sporu pomiędzy partnerami biznesowymi, pomoc niezależnego specjalisty może być nieoceniona -* dodaje.

Decyzja o tym, by odzyskaniem należności zajęli się specjaliści, może przynieść wiele korzyści. Po pierwsze – firmy windykacyjne oferują szeroki zakres usług – począwszy od działań prewencyjnych, poprzez windykację polubowną, aż po prowadzenie sprawy na drodze sądowej. Po drugie - często zapewniają wyższą skuteczność działania, co daje większe możliwości odzyskania należności. Skuteczność działań jest zresztą wynikiem zatrudniania wykwalifikowanych pracowników. O ile próby odzyskania należności, realizowane przez przedsiębiorców we własnym zakresie, często nie przynoszą rezultatów, o tyle specjaliści wiedzą w jaki sposób dotrzeć do dłużnika, jak z nim rozmawiać i jak przygotować atrakcyjną ofertę spłaty. Wreszcie, skorzystanie z pomocy specjalistów może uchronić firmę nie tylko przed bankructwem (z tytułu nieodzyskanych zobowiązań), ale również przed wysokimi kosztami związanymi z nieudolnymi próbami odzyskania należności „na własną rękę”. Zatrudnienie firmy windykacyjnej jest ekonomiczne, zwłaszcza, że w większości przypadków pobiera ona prowizję od już odzyskanej kwoty.

Warto podkreślić, że „rozmyślne prowadzenie biznesu” w oparciu o „wstrzymywanie faktur” może negatywnie wpływać na rozwój innych przedsiębiorców i nie powinno być praktykowane, nie tylko ze względów ekonomicznych, ale również moralnych. Zatorów płatniczych można jednak uniknąć stosując się do powyżej opisanych kroków, a przede wszystkim – pamiętając, by być wyjątkowo ostrożnym przy podejmowaniu decyzji biznesowych dotyczących kontrahentów.

\*\*\*

**Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związek Pracodawców** powstała 27 października 1999 roku i obecnie zrzesza ponad 100 kluczowych przedsiębiorstw z rynku finansowegow Polsce, między innymi z sektora bankowego, doradztwa i pośrednictwa finansowego, instytucji pożyczkowych, zarządzania informacją gospodarczą, zarządzania wierzytelnościami, ubezpieczeniowego, platform crowdfundinowych oraz funduszy hipotecznych, sprzedających produkty tzw. odwróconej hipoteki w modelu sprzedażowym. Przedsiębiorstwa zrzeszone w Konferencji postanowiły reprezentować własne interesy w formule organizacji pracodawców, która ma prawo opiniować założenia i projekty aktów prawnych jako partner społeczny w procesie legislacyjnym. Powyższe uprawnienia honorowane są przez organy władzy i administracji państwowej. KPF jest członkiem Rady Rozwoju Rynku Finansowego przy Ministrze Finansów. Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce jako pierwsza organizacja pracodawców spośród nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej podjęła decyzję o przystąpieniu do EUROFINAS - federacji związków przedsiębiorstw finansowych (European Federation of Finance House Associations), zrzeszającej osiemnaście organizacji z krajów europejskich, reprezentujących ponad 1200 instytucji finansowych.

**Windykacja? Jasna Sprawa! (WJS)** to projekt edukacyjny zapoczątkowany przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych oraz firmy członkowskie, które działają na rynku obrotu wierzytelnościami. Kampania ma na celu edukowanie konsumentów na temat zaciągania zobowiązań, regulowania zadłużenia oraz praw konsumenckich związanych z windykacją należności.

**Strona kampanii:** [www.wjs.kpf.pl](http://www.wjs.kpf.pl)

**\*\*\***

**Dodatkowych informacji udzielają:**

**Agnieszka Żelazko Regina Stawnicka**

Grupa BRM, Biuro Prasowe WJS Biuro Prasowe KPF
tel.:+48 695 431 706 tel.: +48 510 003 197
e: agnieszka.zelazko@grupabrm.pl e: rstawnicka@kpf.pl