

WINDYKACJA



Rewolucja w windykacji

W październiku zaprezentowany został projekt ustawy o zawodzie windykatora, który jest odpowiedzią na wymagania Unii Europejskiej w tym zakresie. Czego dotyczy i jakie będą konsekwencje wprowadzenia nowych przepisów w przyszłości?

Wojciech **Węgrzyński**

współzałożyciel i partner,
Trenda Group

Nowy projekt ustawy o windykacji. Czego dotyczy?

Projekt ustawy powstał w odpowiedzi na dyrektywę unijną, która ma za zadanie regulację działań windykacji nie tylko w naszym kraju, ale w całej Unii Europejskiej. Wszystkie zmiany mają dotyczyć tylko i wyłącznie windykacji polubownej, ponieważ windykacja sądowa i egzekucja komornicza zostały już wcześniej uregulowane przez ustawodawcę. Oznaczać będzie to, że podmiot w projekcie ustawy, czyli przedsiębiorstwo windykacyjne będzie miało swoje ramy prawne i obowiązki, których będzie należało przestrzegać wraz z windykatorami.

Jeśli chodzi o najważniejsze założenia: powstaną rejestry firm oraz windykatorów otrzymujących zezwolenia i licencje na prowadzenie działalności i czynności windykacyjnych. Trzeba zaznaczyć, że takie przedsiębiorstwo windykacyjne będzie musiało być spółką akcyjną z kapitałem 5 000 000 zł. Windykator będzie posiadał licencję, która zostanie wydana na okres 4 lat, oczywiście za odpowiednią opłatą. Zmieni się również to, że w aktach sprawy znajdzie się tzw. nota windykacyjna i ogólnie mówiąc, wskaże ona wszelkie szczególności sprawy, informując dłużnika z czego wynika zadłużenie, kto jest pierwotnym wierzycielem, nota wskaże też prawa dłużnika. To, co jest bardzo istotne, to to, że dłużnik będzie mógł złożyć tzw. sprzeciw lub zastrzeżenie, co oznacza, że będzie mógł odmówić słownie czy

też pisemnie (np. listem lub w formie elektronicznej) prowadzenia rozmów polubownych, co jest dosyć ważne, bo firma windykacyjna nie będzie miała prawa kontynuować rozmów ani kontaktować się z takim dłużnikiem ponownie. Wpłyne to wydatnie na tzw. czynności terenowe, czyli spotkania bezpośrednio z dłużnikiem: będą mogli wykonywać je jedynie windykatorzy z licencją i co też dosyć kluczowe, po uprzedniej zgodzie takiego dłużnika należy umówić się na konkretny termin pasujący zadłużonemu – podsumowuje założenia projektu Wojciech Węgrzyński, partner i współzałożyciel firmy Trenda Group.

Dodatkowo windykatorzy będą musieli przestrzegać częstotliwości kontaktu z osobami zadłużonymi, co oznacza, że kontakt będzie możliwy jedynie w wyznaczonym czasie. Niezastosowanie się do tych przepisów będzie skutkowało karą grzywny, ograniczenia wolności lub nawet pozbawienia wolności. Wprowadzenie ustawy będzie wiązało się również z konsekwencjami, mianowicie zostanie wprowadzony rejestr firm oraz windykatorów. Kolejnym punktem zwrotnym będzie niewątpliwie wprowadzenie

nadzoru nad prowadzonymi sprawami. Ostatnie i najważniejsze aspekty, to wyeliminowanie niedozwolonych praktyk windykacyjnych oraz to, że wszystkie sprawy windykacyjne będzie prowadziła osoba posiadająca uprawnienia, osoba, która będzie w pełni wykwalifikowana do pracy w zawodzie, co będzie istotną rzeczą z punktu widzenia potencjalnych klientów.

Wady i zalety projektu ustawy

Jak każda ustawa ma swoje plusy i minusy. Zaletą będzie bezsprzeczne fakt, iż zyskają na jej wprowadzeniu wykwalifikowane osoby np. w branży detektywistycznej, które będą weryfikować podmioty, badać majątki wśród potencjalnych dłużników, czego nie będą mogli robić windykatorzy. Wadą projektu może być nadmierna ochrona dłużników:

Prawo znowu stoi bardziej po stronie dłużnika, a zapomina się o wierzycielach, czyli firmach często pokrzywdzonych, które nie otrzymały swoich środków. Wierzyciel będzie miał wyższe koszty prowadzenia sprawy windykacyjnej, będą mu narzucone kolejne ograniczenia czasowe itp. Mam wrażenie, że często zapominamy o tym, że ten

właśnie przedsiębiorca, wierzyciel, to zdrowy podmiot gospodarczy, który płaci podatki, generuje PKB, zatrudnia, napędza gospodarkę, a znowu okaże się, że zapłaci więcej. Jeśli chodzi o inne wady: żeby dokonać wpisu do biura informacji gospodarczej o dłużniku (konsumentem) musiał on mieć zadłużenie na kwotę 200 zł i nieuregulowane płatności od co najmniej 30 dni. Projekt zakłada, że ten dług będzie musiał wynosić 500 zł, a wymagalność od co najmniej 60 dni. Ten okres znowu się wydłuża, a z moich doświadczeń wiadomo, że im dłużej czekamy na pieniądze, tym trudniej jest je odzyskać. Jeśli chodzi o firmy, to firma zadłużona, aby pojawiła się w takim rejestrze informacji gospodarczej jako nierzetelna, będzie musiała być zadłużona na co najmniej 1000 zł, wcześniej było 500, natomiast tu akurat zostaje okres 30 dni – mówi Wojciech Węgrzyński z Trenda Group. Podsumowując, projekt niesie za sobą wiele zmian. Posiada swoje plusy i minusy, mimo wszystko i tak warto przypomnieć, że zawsze należy dogłębnie sprawdzać kontrahentów przed podjęciem współpracy, aby nie musieć martwić się o swoje pieniądze.

Branża IT narażona na długi



O 18 proc. spadło przez ostatni rok zadłużenie branży IT. Przedsiębiorcy z tego sektora są aktualnie w dobrej sytuacji. W dłuższej perspektywie problemem mogą okazać się jednak rosnące należności branży. Przez ostatnie 3 lata ich wysokość się prawie potroiła i znacznie przekracza kwotę zaległości. Firmy IT mają do odzyskania ponad 400 mln zł. Najwięcej zalega im handel i budownictwo.

Jak wynika z danych Krajowego Rejestru Długów, w kwietniu 2022 r. długi przedsiębiorców z branży IT wyniosły blisko 180 mln zł. Liczba dłużników notowanych w bazie danych to 6 388, z których każdy ma średnie zaległości w wysokości ponad 28 tys. zł. Porównując te dane z 2021 r., możemy zaobserwować spadek ogólnej kwoty zadłużenia o 18 proc. – Branża IT, która jest jednym z beneficjentów przyspieszonej przez pandemię cyfryzacji, ma za sobą bardzo dobry czas. Z dnia na dzień zapotrzebowanie, zarówno na urządzenia jak i oprogramowanie do pracy zdalnej, gwałtownie wzrosło, a szeroko rozumiana digitalizacja i przenoszenie usług do przestrzeni online stała się dla wielu przedsiębiorstw priorytetem. Popyt na usługi firm z tego sektora stale rośnie, co ma swoje odzwierciedlenie nie tylko w dynamicznie rosnącej liczbie ofert pracy na polskim rynku, ale także w spadku zadłużenia – mówi Adam Łącki, prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczych SA. Najwięcej do oddania mają firmy z sektora informacji i komunikacji (ponad 123 mln zł), czyli programiści, administratorzy sieci oraz stron internetowych. Kolejni na liście dłużników są przedsiębiorcy zajmujący się sprzedażą oprogramowania, technologii i sprzętu elektronicznego (26,8 mln zł) oraz ci zajmujący się naprawą i konserwacją urządzeń (blisko 19 mln zł).

Samozatrudnieni mają najwięcej zobowiązań Ponad 40 proc. wartości zadłużenia wszystkich przedsiębiorców branży IT należy do jednoosobowych działalności gospodarczych. Samozatrudnieni stanowią także większość wszystkich dłużników w bazie KRD (3484 z 6 388 notowanych) oraz mają najwięcej zobowiązań (14 680 spośród 28 267). Nie przodują jednak pod względem wysokości zaległości. Tych najwięcej do uregulowania mają

bowiem spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – blisko 84 mln zł. Najwięcej do oddania branża IT ma wtórnym wierzycielom (72,5 mln zł) oraz instytucjom finansowym (ponad 48 mln zł). Następni w kolejce do odzyskania swoich pieniędzy są twórcy i sprzedawcy oprogramowania (17,7 mln zł) oraz firmy telekomunikacyjne (ponad 16 mln zł). Najwyższe zaległości mają firmy z województwa mazowieckiego. Łączna kwota ich niezapłaconych zobowiązań przekracza bowiem 52 mln zł. Dalej na liście dłużników znajdują się przedsiębiorcy z Wielkopolski (prawie 25 mln zł) i Śląska (19,3 mln zł). Wysoko w tym zestawieniu znajdują się także firmy z województwa dolnośląskiego, które mają do uregulowania zaległości w wysokości 18,1 mln zł. To zestawienie nie jest zaskoczeniem. Dane dotyczą bowiem regionów, w których w skali kraju działa najwięcej firm z branży IT. W takiej sytuacji naturalnym zjawiskiem jest także wysoka liczba zadłużonych.

Branża jako wierzyciel

Jak wynika z danych Krajowego Rejestru Długów, znacznie większym problemem niż zaległości są dla sektora IT nieoddywane należności, które wynoszą ponad 409 mln zł, czyli ponad dwa razy więcej niż zadłużenie. ¼ tej kwoty (99 mln zł) to rachunki i faktury, których nie zapłacili przedsiębiorcy z branży handlowej. Z zapłatą spóźniają się także firmy budowlane (69 mln zł) oraz transportowe (50,4 mln zł). Prawie połowa wszystkich należności branży to długi jednoosobowych działalności gospodarczych, którzy mają do oddania 200,5 mln zł. Pomimo dobrej sytuacji, przedsiębiorcy poważnie powinni potraktować sytuację, w której tak wielu kontrahentów zalega z płatnościami.

– Dobre warunki do rozwoju biznesu w sek-

torze IT, które obecnie obserwujemy, mogą jednak uspić czujność przedsiębiorców. Rosnąca grupa klientów, którzy nie regulują na czas swoich zobowiązań wobec branży, może w dłuższej perspektywie przynieść negatywne skutki. Dlatego tym bardziej konieczne jest zachowanie odpowiedniej czujności w trakcie współpracy poprzez monitorowanie sy-

tuacji kontrahenta oraz staranne dobieranie nowych partnerów biznesowych – mówi Tomasz Gadziński, menedżer ds. klientów strategicznych w Krajowym Rejestrze Długów Biura Informacji Gospodarczej SA.

Zaległości wobec firm IT rosną od lat. Największa zmiana nastąpiła między rokiem 2019 a 2020, kiedy łączna kwota należności zwiększyła się prawie dwukrotnie – ze 170,1 mln zł do 337,5 mln zł. Wówczas znacznie wzrosły zaległości jakie wobec przedsiębiorców z branży IT miały firmy handlowe, transportowe oraz przemysł. Niekoniecznie jest to efekt pandemii, bo KRD znaczący skok długów wobec branży IT zarejestrował już w listopadzie 2019 roku.

– Przedsiębiorcy z tego sektora zdają się popępiać częsty grzech czasów koniunktury. Znaczący wzrost przychodów i bardzo dobra sytuacja finansowa powodują, że nie przywiązują dużej uwagi do odzyskiwania własnych należności. Taka postawa może jednak spowodować, że część zarobionych pieniędzy zostanie stracona bezpowrotnie. Dłużnik widząc, że wierzycielowi wcale nie zależy na odzyskaniu należności, będzie grał na czas i prowadził z nim grę na przeczekanie, aż doprowadzi do przedawnienia. Co prawda nie kasuje to całkowicie długu, ale znacznie utrudnia jego odzyskanie. Jedy- nym argumentem motywującym wówczas dłużnika do zapłaty może być wpis do bazy Krajowego Rejestru Długów – mówi Jakub Kostecki, prezes firmy windykacyjnej Kaczmarek InKasso.

REKLAMA

WIEDZA

| ETYKA

| SKUTECZNOŚĆ

LAT NA
GIEŁDZIE
25

BEST
SPÓŁKA AKCYJNA

ZARZĄDZANIE WIERZYTELNOŚCIAMI NIEREGULARNYMI

Od 1994 roku na rynku
Od 1997 roku na GPW w Warszawie

best.com.pl

Inflacja nie sprzyja wychodzeniu z długów

Co trzeci Polak uznaje obecnie inflację za główne źródło swoich problemów finansowych. W efekcie osoby posiadające już zaległe zobowiązania finansowe wyrażają silne przekonanie, że gdyby nie galopująca drożyzna, to szybciej wyszłyby z zadłużenia – wynika z badania Quality Watch dla Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor. Co więcej, w ciągu ostatniego roku wzrosła liczba osób, która wątpi w wyjście z długów przy zadłużeniu na poziomie 10 tys. zł.

Nie ma się co dziwić, gospodarze skutki wojny na Ukrainie, wzrost cen i kosztów życia, dołożyły problemów Polakom – co widać już również w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor i bazie informacji kredytowych BIK. Na koniec września br. przeterminowane zobowiązania konsumentów przekroczyły 77,1 mld zł. Od początku tego roku przybyło 4,6 mld zł długów. Wzrosła też liczba niesolidnych płatników do niemal 2,7 mln osób. Dlatego odpowiedzialne zadłużenie to dziś podstawa. O ile jeszcze przed rokiem Polacy upatrywali przyczyn własnych kłopotów finansowych głównie w niskich zarobkach, nieprzewidywanych wydatkach i zdarzeniach losowych, o tyle aktualnie, najczęściej pojawiającym się problemem jest inflacja (36 proc.), w drugiej kolejności rodacy podają niskie zarobki (22 proc.), a w trzeciej – wysokie koszty spłacanych kredytów (8 proc.). – W czasie pogarszania się sytuacji gospodarczej mamy sporo problemów na głowie, ale właśnie dlatego może to być najlepszy moment, by przeanalizować kondycję swoich portfeli. W wolnej chwili warto sobie postawić kilka kwestii do przeanalizowania. Jakie jest nasze aktualne położenie

i możliwości finansowe? Jakie są możliwe stałe dochody, kluczowe koszty, w tym zobowiązania, które obsługujemy i te, których nie spłaciliśmy? Należy przy okazji zastanowić się, dlaczego jedne rachunki płacimy, a innych nie. To podstawa określenia priorytetów dla zachowania płynności finansowej – wskazuje Sławomir Grzelczak, prezes BIG InfoMonitor.

30 proc. Polaków wątpi w wyjście z długów przy zadłużeniu na poziomie 10 tys. zł

Kwota zaległego zadłużania, która wywołuje obawy, a nawet odbiera nadzieję na wyjście z problemów finansowych wśród badanych, jest zróżnicowana. Wg badania BIG InfoMonitor, dla niemal co trzeciego Polaka (30 proc.) barierą taką stanowi już 10 tys. złotych. Z drugiej strony, 19 proc. respondentów wątpiłoby w możliwość wyjścia z długów dopiero przy kwocie 500 tys. złotych.

- 10 tys. złotych to zadłużenie nierealne do spłacenia dla:
 - 36 proc. kobiet i 24 proc. mężczyzn,
 - 37 proc. osób w wieku 65+,
 - 43 proc. osób z wykształceniem zasadniczym lub niższym i 22 proc. z wyższym.

Zadłużenie za nierealne do spłace-

nia, dopiero przy kwocie 500 tys. zł, uznaje:

- 10 proc. osób w wieku 65+ i 28 proc. osób poniżej 25. r.ż.,
- 14 proc. osób z wykształceniem zasadniczym lub niższym oraz 22 proc. z wyższym.

Deklaracje badanych, że poważny kłopot dla sporej części społeczeństwa stanowi uporanie się z kwotą 10 tys. zł, potwierdzają dane zgromadzone w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor oraz bazie informacji kredytowych BIK. Niespłacane długi ma obecnie niemal 2,7 mln osób, z czego ponad 2,1 mln posiada zaległości pozakredytowe, czyli niespłacane zobowiązania np. za media, czynsz, multimedia czy alimenty, a prawie 1,1 mln ma zaległe zobowiązania kredytowe. Część z nich ma długi w obu bazach. Najbardziej problematyczne do spłacenia są kwoty od 2 do 5 tys. zł, bo aż 17 proc. osób posiada takie zaległości. 15 proc. osób ma do zwrotu zobowiązania od 5 do 10 tys. zł. W ciągu 9 miesięcy tego roku liczba dłużników powiększyła się o 18 342 osoby.

– Rozkład zadłużenia pokazuje, że do zepsucia wiarygodności płatniczej nie potrzeba ogromnych zaległości. Warto więc kontrolować wydatki i nie podchodzić zbyt

optymistycznie do zaciąganych zobowiązań, by nie spiętrzyć ich ponad swoje możliwości. Szczególnie teraz, gdy nadchodzi wyjątkowo trudny czas dla domowych budżetów – przestrzega Sławomir Grzelczak. – Wyniki badania, jak i nasze dane to także sygnał dla wierzycieli, że trzeba reagować od razu na nawet niewielkie opóźnienia, zanim dłużnik, początkowo bagatelizujący problem, popadnie w kłopoty, przy których straci wiarę, że jest w stanie się z nimi uporać. Z pewnością taka postawa wierzyciela, szybkie zasygnalizowanie, że dzieje się coś poważnego, obu stronom wyjdzie na dobre – dodaje.

Co piąty Polak posiada aktualnie jakieś zaległe zobowiązanie

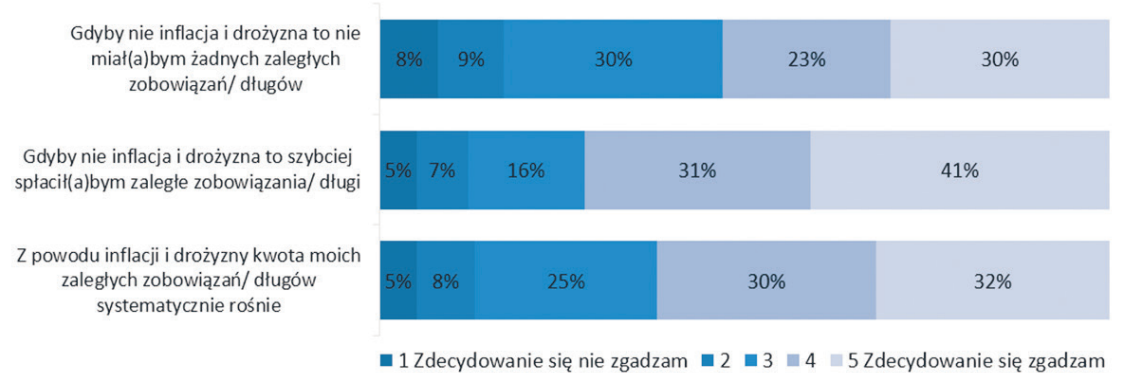
21 proc. Polaków zadeklarowało, że posiada co najmniej jedno zaległe zobowiązanie, np. kredyt lub nieopłacony w terminie rachunek. Najrzadziej posiadają je osoby w wieku 65 i więcej lat. Jednak płeć, wykształcenie, miejsce zamieszkania czy posiadanie dzieci to cechy, które nie wpływają w sposób istotny na poziom zaległych zobowiązań. 42 proc. Polaków ma nieuregulowane zobowiązania w bankach, a 18 proc. w firmach pożyczkowych. Co czwarta

osoba posiadająca zaległości, nieterminowo spłaca zobowiązania wobec członków własnej rodziny (26 proc.), a 14 proc. wobec znajomych.

Osoby z długami dostrzegają negatywny wpływ inflacji na poziom ich zadłużenia

Osoby posiadające zaległe zobowiązania finansowe wyrażają silne przekonanie, że gdyby nie inflacja, to szybciej wyszłyby z zadłużenia (41 proc. osób zdecydowanie się zgadza, a 31 proc. raczej się zgadza z takim stwierdzeniem). 62 proc. osób zadłużonych potwierdza pogląd, że z powodu inflacji kwota ich zaległych zobowiązań systematycznie rośnie.

84 proc. Polaków nie dostrzega, by w wyniku inflacji zmiana uległa liczba zobowiązań, z którymi zalegają. W grupie tej są również osoby nieposiadające zaległych zobowiązań ani obecnie, ani wcześniej. Przypadki zmniejszenia liczby zobowiązań są tu jednak marginalne i dotyczą 3 proc. respondentów, natomiast 13 proc. badanych deklaruje, że liczba ich zaległości wzrosła. Problem zwiększenia liczby zaległych zobowiązań w wyniku inflacji najczęściej odczuwają osoby w wieku 35-44 lata (20 proc.), a najrzadziej osoby po



Źródło: badanie Quality Watch dla BIG InfoMonitor

Skutecznie i na koszt dłużnika

Czy to możliwe, aby odzyskiwać pieniądze skutecznie, a koszty windykacji pokryć dopiero po jej zakończeniu? Dlaczego windykacja success fee w systemie Vindicat.pl to najlepsze rozwiązanie dla małych i średnich przedsiębiorstw? O odpowiedź na powyższe pytania poprosiliśmy Bogustawa Biedę – prezesa zarządu innowacyjnego legal-tech Vindicat.pl.

W zakresie modelu success fee Vindicat.pl oferuje klientom taką możliwość. Automatyczna windykacja online, która bardzo szybko zdobywa kolejnych zadowolonych przedsiębiorców, oferuje szereg uporządkowanych działań, które prowadzą do odzyskania należności z nieopłaconych faktur. Przebiega w całości przez internet.

Jak to działa?

To proste. Aby skutecznie odzyskiwać pieniądze, wystarczy zarejestrować się w systemie Vindicat.pl. Następnie zaczy-

tać lub wprowadzić dane z zaległych faktur i jednym kliknięciem uruchomić proces windykacji automatycznej. Potrzebny jest jedynie komputer z dostępem do internetu. Całość toczy się samoczynnie – bez zaangażowania osób odpowiedzialnych za firmowe finanse. To szybkie i nie wymaga żadnej specjalistycznej wiedzy! W jaki sposób system Vindicat.pl odzyska pieniądze? W ramach windykacji automatycznej system Vindicat.pl wykonuje aż 10 powtarzalnych czynności polubownych.



Każda z nich zwiększa szansę na szybkie odzyskanie pieniędzy od nierzetelnych klientów.

System Vindicat.pl automatycznie:

- generuje wezwania do zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła do klientów powiadomienia o terminie zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia w wyznaczonym dniu zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o zamiarze dodania sprawy na popularną i wysoko pozycjonowaną giełdę wiarygodności Vindicat.pl (SMS, e-mail),
- dodaje sprawę na giełdę długów,
- generuje informacje o upublicznieniu danych nierzetelnego klienta na giełdzie długów (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o zamiarze dokonania wpisu do BIG InfoMonitor (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o zamiarze skiero-

wania sprawy do sądu (SMS, e-mail),

- dodaje wpis dotyczący zadłużenia do BIG InfoMonitor,
- powiadamia dłużnika o wpisie do BIG (SMS, e-mail).

Zmotywować klienta do zapłaty

Wszystkie te działania, dzięki innowacyjnemu modelowi success fee, aż do momentu odzyskania pieniędzy lub przerwania windykacji automatycznej, np. w wyniku zawartej umowy, są bezpłatne! Są też skuteczne. Umieszczenie danych dłużnika na popularnej giełdzie długów, celem sprzedaży jego długu lub w znanym BIG zwykle działa na nierzetelnego klienta jak przysłowiowy kubeł zimnej wody. Dzięki temu efektywnie motywuje go do zapłaty. W przypadku odzyskania pieniędzy całym kosztem windykacji możemy obciążyć dłużnika, co powoduje znaczne ograniczenie kosztów. To oznacza, że przedsiębiorcy bardzo chętnie korzystają z naszego rozwiązania.



Źródło: badanie Quality Watch dla BIG InfoMonitor

”
Korzystaj z doświadczenia innych – listy pomysłów na oszczędzanie znajdziesz także w internecie. Nigdy z góry nie mów, że nie warto spróbować, że się nie opłaca, że się nie da.

64. r.ż. (5 proc.). Aż 48 proc. osób, które deklarują, że pieniędzy nie starczy im nawet na najpilniejsze potrzeby oraz dostrzega zwiększenie liczby zaległych zobowiązań w związku z inflacją. Z kolei wg danych zgromadzonych w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor i bazie informacji kredytowych BIK, w najgorszej sytuacji są przedstawiciele pokolenia X, czyli osoby między 45. a 54. rokiem życia, gdzie

prawie 569 tys. ma do spłaty ponad 23 mld zł – jest to najwyższa kwota zaległości w porównaniu z pozostałymi grupami wiekowymi. Z kolei najwięcej dłużników jest w grupie wiekowej 35-44 lata – 681 088 osoby.

Odpowiedzialne zadłużanie się to podstawa. 13 szczęśliwych zasad.

Czasy każdego kryzysu nie sprzyjają pożyczaniu na bieżące wydatki. Problem w tym, że niewielu z nas ma oszczędności na tzw. czarną godzinę. Wg badania wykonanego dla BIG InfoMonitor, oszczędności w kwocie co najmniej trzech miesięcznych wynagrodzeń posiada zaledwie co drugi Polak. – Tym bardziej każdą decyzję o zaciąganiu nowych zobowiązań warto dobrze przemyśleć. Pieniądze są ważne, bo dzięki nim łatwiej radzimy sobie w trudnych czasach. Pamiętajmy jednak, że im mniej ich posiadamy, tym bardziej racjonalnie i konsekwentnie musimy nimi gospodarować. Również zaciągając zobowiązania, czy to w formie kredytów, pożyczek pozabankowych czy pożyczek BNPL musimy robić to odpowiedzialnie i zawsze zadać sobie pytanie, czy będę miał możli-

wość ich terminowej spłaty – przypomina prof. Waldemar Rogowski, Główny Analityk BIG InfoMonitor (Grupy BIK). Aby odpowiedzialnie się zadłużać, warto pamiętać o głównych zasadach:

1. Planuj wydatki, w pierwszej kolejności płac stałe i najważniejsze rachunki: czynsz, energię, raty kredytów, itd. Pamiętaj o obsłudze zobowiązań, które mogą przysporzyć

kłopotów i zwiększyć koszty.

2. Nie odkładaj płatności na później, kiedy uskłada się górka, możesz nie dać rady. Zadziała tu bowiem zasada „im później, tym trudniej”.

3. Szukaj oszczędności – zbieraj paragony, by lepiej planować domowe wydatki. Naucz się rozróżniać pomiędzy prawdziwymi potrzebami, zakupami niezbędnymi do życia a tzw. zachciankami.

4. Korzystaj z doświadczenia innych – listy pomysłów na oszczędzanie znajdziesz także w internecie. Nigdy z góry nie mów, że nie warto spróbować, że się nie opłaca, że się nie da.

5. Plany naprawcze, oszczędności uzgadniaj z domownikami – mogą być źródłem cennych pomysłów i inspiracji. Ich zaangażowanie jest też ważne dlatego, że koszty wprowadzanych zmian mogą też pocuć na własnej skórze. Jeśli więc nie będą wprowadzeni w temat, mogą się buntować, a dom stanie się areną kłótni o pieniądze i wydatki.

6. Szukaj nowych źródeł dochodów – żadna praca nie hańbi.

7. Jeśli w „wiązaniu końca z końcem” nie zawsze wystarcza na ważne sprawy, pożyczaj z rozwagą. Szukaj tanich sposobów, odpowiedzialnie

pożyczaj u bliskich i znajomych. Zwracaj, by nie stracić zaufania i wiarygodności.

8. Nie nadużywaj przyznanego limitów na tzw. koncie debetowym – debet i limit w karcie kredytowej to zawsze kredyt. Reguluj go zawsze na bieżąco, zanim zaciągniesz nowy.

9. Uważaj, jeśli chcesz lub musisz pożyczać na spłatę zaległych już zobowiązań, jest to sygnał, że wpadasz w spiralę zadłużenia.

10. Nie oczekuj cudownych rozwiązań. Bądź ostrożny w podejściu do „super ofert” pomocy w oddłużeniu, w czyszczeniu historii kredytowych itd. Idąc na skróty, możesz stracić dodatkowe pieniądze.

11. Patrz, co podpisujesz. Jeśli pożyczasz, uważnie czytaj umowę i warunki spłaty. Nieznajomość zapisów umowy nie zwalnia cię z konieczności jej respektowania.

12. Każdy może wpaść w pułapkę zadłużenia, powodów może być wiele. Z myślą o tym powstała ustawa o upadłości konsumenckiej, która daje dłużnikom drugą szansę.

13. Pamiętaj, większość wierzycieli skłonna jest do rozmowy i preferuje strategię ugodowe.

Na koniec września br. przeterminowane zobowiązania konsumentów widoczne w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor i bazie informacji kredytowych BIK przekroczyły 77,1 mld zł. Od początku tego roku przybyło 4,6 mld zł zaległości Polaków. Średnia kwota zaległych zobowiązań to już prawie 29 tys. na osobę. Niespłacane długi ma obecnie niemal 2,7 mln osób, z czego ponad 2,1 mln posiada zaległości pozakredytowe, a prawie 1,1 mln ma zaległe zobowiązania kredytowe. Część z nich ma długi w obu bazach. W ciągu 9 miesięcy tego roku liczba dłużników powiększyła się o 18 342 osoby.

Badanie Quality Watch dla BIG InfoMonitor, przeprowadzone na próbie 1064 dorosłych Polaków techniką CAWI, 28-31 października 2022 r.



Technologie zmieniają rynek windykacji

Firmy stawiają na automatyzację zarówno ze względów kosztowych, jak i oczekiwań pracowników. Liczą oni, że w przypadku żmudnych i powtarzalnych procesów będą wspierani przez innowacyjne narzędzia informatyczne. Z pomocą przychodzą nowoczesne rozwiązania, jak windykacja online, która niemal bezobstugowo pomaga odzyskiwać należności od kontrahentów.



Alicja Hamkało

ekspert rynku wiarytelności, Kaczmarzki Inkasso

Przedsiębiorcy używający systemów ERP i platform księgowych korzystają już na masową skalę z windykacji online, którą dzięki

integracji tych usług zapewnia im Kaczmarzki Inkasso. Pozostałym pomaga aplikacja WinGO.pl, która pozwala na zdalne przekazywanie zleceń windykacyjnych.

System księgowy pomaga w windykacji

W praktyce przedsiębiorcy do przeterminowanych faktur zaglądną nieregularnie i nie zawsze traktują je jako naturalne i najtańsze źródło bieżącego dopływu gotówki. Szukają więc pieniędzy w innych miejscach

jak banki czy firmy leasingowe. Badanie „Audyt windykacyjny” Kaczmarzki Inkasso pokazuje, że tylko 40 proc. przedsiębiorców kontroluje, czy otrzymuje zapłatę od kontrahentów w programie księgowym lub sprzedażowo-magazynowym. 45 proc. robi to „ręcznie”, sprawdzając firmowe konto. Natomiast aż 40 proc. weryfikuje płatności tylko z doskoku, w tym prawie 1/3 dopiero w momencie, gdy zaczyna brakować pieniędzy. Firmy potrzebują więc rozwiązań zapewniających stabilność finansową, które są dostępne w miejscu ich naturalnego funkcjonowania, jak systemy fakturowania i księgowania ERP czy aplikacja do zarządzania relacjami z klientami CRM.

– To tu jest miejsce na usługi windykacji polubownej, która przywraca firmom płynność finansową. Odzyskane pienią-

dze przedsiębiorcy mogą przeznaczyć nie tylko na bieżące funkcjonowanie, ale także na inwestycje i rozwój. Nasza usługa windykacji online dociera obecnie do tysięcy firm i może być zintegrowana z dowolnym systemem ERP, fakturowym i e-księgowości – mówi Jakub Kostecki, prezes zarządu Kaczmarzki Inkasso.

Dwa kliknięcia do odzyskania należności

Odzyskiwanie należności z faktur online jest prostym, a przede wszystkim wygodnym rozwiązaniem. Dzięki integracji systemu Kaczmarzki Inkasso oraz ERP, a także platform fakturowych i e-księgowości m.in. Comarch poprzez Apfino, InFakt, Bizin czy ING Usługi dla Biznesu, ich użytkownicy dwoma kliknięciami przekazują sprawę do windykacji. Następnie na bieżąco kontrolują,

na jakim etapie znajdują się prowadzone działania. Windykacja polubowna prowadzona przez zewnętrzną firmę skupia się na działaniach, które mają przekonać dłużnika-przedsiębiorcę do szybkiej spłaty zobowiązań lub zaproponowanie takiego rozwiązania, które on zaakceptuje, np. spłaty należności w ratach.

WinGO.pl – zrób to sam

W odzyskiwaniu należności przedsiębiorcom pomaga także aplikacja WinGO.pl, stworzona przez Kaczmarzki Inkasso. Przedsiębiorcy mogą szybko przekazać niezapłacone faktury do windykacji. Przykładowo właściciel firmy transportowej nawet z trasy jest w stanie wysłać zdjęcia bądź pdf-y niezapłaconych faktur, które chce zlecić do odzyskania i wypełnić prosty formularz zlecenia online. Nie musi mieć pod ręką drukarki ani laptopa.

WHO IS WHO NA RYNKU WINDYKACJI

Szanowni Państwo!

Nikt nie lubi mieć zobowiązań, szczególnie tych, które trudno uregulować. Niestety sytuacja ekonomiczna na świecie nie sprzyja regularności. Coraz więcej firm, a także ludzi prywatnie ma kłopot z terminowym spłaceniem rat czy opłaceniem faktur. Z czym będą musieli się zmierzyć, jeśli przestaną wywiązywać

się z podjętych zobowiązań? Na jednym z etapów zapewne z windykacją. Jak funkcjonuje rynek windykacji w Polsce? Jakie firmy na nim funkcjonują i kto nimi zarządza? W naszym raporcie znajdą Państwo listę osób, które ten rynek tworzą, a także dużo wiedzy na temat trendów w tym sektorze.

Redakcja



BOGUSŁAW BIEDA

PREZES ZARZĄDU, VINDICAT.PL

Absolwent Rotterdam School of Management, Master of Business Administration – Gdańskiej Fundacji Kształcenia Menedżerów, Erasmus University. Laureat 50 najbardziej kreatywnych w biznesie – rankingu Brief. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie menedżerskie. Związany z branżą finansową; w szczególności innowacyjnym zarządzaniem wierzycielami, sprzedażą i rozwojem

ubezpieczeń, CRM oraz Customer Care. Panelista wielu branżowych konferencji. W Vindicat odpowiada za planowanie i realizację strategii firmy, tworzenie efektywnych modeli odzyskiwania wierzycielności i automatyzację innowacyjnych procesów. W PZU, gdzie pracował ponad 12 lat, związany był z zarządzaniem obszaru wsparcia sprzedaży ubezpieczeń. Odpowiadał za re-

alizację strategii spółki w zakresie: wdrożeń narzędzi wsparcia sprzedaży dla sieci agencji (systemy sprzedażowe dla 20 tys. użytkowników), wdrożenia i rozwoju Systemu Wsparcia Sprzedaży – planowanie i raportowanie wyników sprzedaży dla wszystkich kanałów sprzedaży, transformację biznesową, wdrożenie operacyjnego CRM, wdrożenie skutecznego modelu sprzedaży w kilkuset

agencjach biurowych, realizację przypisu składki poprzez zdalne kanały dystrybucji (mass printing, contact center, WWW). Rozwijał narzędzia komunikacji i budowania wiedzy z grupą kilkunastu tysięcy podmiotów współpracujących. Wcześniej pracował na stanowiskach menedżerskich w Readers Digest, Avivie, PTE Big Banku Gdańskiego oraz Call Center Poland.



KRZYSZTOF BORUSOWSKI

PREZES ZARZĄDU, BEST

Posiada wieloletnie doświadczenie w szeroko rozumianym sektorze usług finansowych. Jako Dyrektor Zarządzający Kouri Capital Poland Ltd. oraz BBH Capital Partners Sp. z o.o. prowadził projekty typu M&A z zakresu bankowości inwestycyjnej w następujących instytucjach: Polsko-Amerykański Bank Hipoteczny S.A., BWR S.A., BWR Bank Secesjny S.A. oraz Cuprum Bank S.A.

W 2002 roku zakończył z sukcesem projekt polegający na zbudowaniu grupy finansowej wokół Dominet S.A., obejmujący zakup Cuprum Banku S.A. i wprowadzenie inwestora finansowego z Grupy Merrill Lynch. Pracował jako konsultant w Bain & Company w Bostonie (USA) oraz jako menedżer w Schroder Polska. Reprezentował Skarb Państwa w Radzie Nadzorczej BPH S.A.

do czasu jego prywatyzacji. Posiada dyplom MBA z Harvard Business School. W 2002 r., wspólnie z Markiem Kucnerem, przejęli BEST S.A., której pozycję i wartość budują razem od prawie 20 lat. Jako główny akcjonariusz i jednocześnie prezes zarządu, Krzysztof Borusowski dba o wieloletnią stabilność podejścia zarządczego w Spółce i jej sukcesywny rozwój, dzięki czemu BEST

jest jednym z liderów branży zarządzania wierzycielami w Polsce. Priorytetem są dla niego ludzie, procesy i technologia. W BEST już kilkanaście lat temu wprowadził kulturę zarządzania przez wartości (wiedzę, etykę, skuteczność) oraz proklienckie postawy nastawione na wspieranie Klientów w spłacie zadłużenia, także za pomocą produktów re-strukturyzacyjnych.



REMIGIUSZ BRZEZIŃSKI

PREZES ZARZĄDU, GRUPA KAPITAŁOWA WEC

Z wykształcenia prawnik. Ukończył Wydział Prawa i Administracji UŁ. Pełni rolę sekretarza Komisji Etyki w PZZW. Ma wieloletnią praktykę biznesową z zakresu podstaw prawnych funkcjonowania obrotu gospodarczego w Polsce. W 1995 r. stwo-

rzył od podstaw Grupę Kapitałową WEC, którą obecnie stanowią: Kancelaria Prawna – Inkaso WEC – zarządzanie wierzycielami, Kancelaria Prawna WEC Sroczyński i Wspólnicy – obsługa prawna, E-wierzyciel – platforma windykacji online,

Akademia Przedsiębiorcy WEC – organizowanie szkoleń, Kancelaria Biegłych Rewidentów WEC Witczak i Wspólnicy – usługi księgowe. W 2022 r. spółka Inkaso WEC osiągnęła rekordowe wyniki, co przelożyło się na umacnianie pozycji na

rynku usług windykacyjnych. Rozwój przelożył się jednocześnie na wprowadzenie nowych usług związanych z finansowaniem przedsiębiorczości w Polsce. Chodzi między innymi o mikrofaktoring i zakupy na raty.



HUBERT CZAPIŃSKI

ZAŁOŻYCIEL I CEO, DEBTUS / TCM POLAND

Prawnik, ekspert w dziedzinie windykacji międzynarodowej, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Karierę rozpoczął podczas studiów jako key account manager w oddziale brytyjskiego butiku finansowego ob-

sługującego banki oraz ECAs (Export Credit Agencies) a pracę w firmie zakończył jako jej dyrektor oraz współwłaściciel. Założyciel i CEO firmy Debtus / TCM Poland, od 2003 r. specjalizującej się w windykacji międzynarodowej B2B. Współwłaściciel

oraz wieloletni prezes zarządu TCM Group International ehf. – największej na świecie sieci firm windykacyjnych, a obecnie jej dyrektor honorowy. Partner w Kancelarii Radców Prawnych Brillaw, wiceprzewodniczący Rady PZZW.



TOMASZ IGNACZAK

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, KRUK

W Grupie KRUK pracuje od 2004 r. Na początku był m.in. team leaderem Contact Centre, kierownikiem oddziału w Wałbrzychu czy menedżerem procesu optymalizacji CC. Doświadczenie to jako mocny

fundament pozwoliło mu od 2007 r. rozwijać zagraniczne rynki Grupy KRUK, m.in. w Czechach i Rumunii. W latach 2011-2013 zajmował stanowisko dyrektora generalnego w KRUK Romania, gdzie przez siedem

lat z sukcesami kierował rumuńską spółką Grupy KRUK, kierując zespołem ponad 600 osób. W 2020 r. wrócił do Polski, gdzie objął stanowisko dyrektora generalnego KRUK i jest odpowiedzialny za rozwój spółki

w Polsce. Zarządza zespołem liczącym około 1500 pracowników. Jest absolwentem geografii na Uniwersytecie Łódzkim, a także studiów podyplomowych w WSB we Wrocławiu na kierunku zarządzanie.



RAFAŁ KAŹMIEROWSKI

WICEPREZES ZARZĄDU, AFORTI COLLECTIONS

Wykwalifikowany manager z wieloletnim doświadczeniem na stanowiskach kierowniczych w tworzeniu oprogramowania w instytucjach finansowych. Z powodzeniem realizował duże i ambitne projekty informa-

cyjne m.in. w Grupie Generali Polska i BIK czy IdeaExpert. Ukończył Warszawską Szkołę Handlu i Finansów Międzynarodowych. Jako Dyrektor Departamentu IT w IdeaExpert S.A. oraz Zastępca Dyrektora Departamen-

tu IT ds. Utrzymania i Rozwoju Systemów w Grupie Generali Polska wdrażał zwinne metodyki rozwijania oprogramowania oraz continuous delivery. Obecnie pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu Aforti Collections S.A.

odpowiedzialnego za procesy wewnętrzne oraz IT. Jest również odpowiedzialny za obszar technologii w projekcie AFORTI.BIZ. Zwolennik otwartego programowania oraz metodyk zwinnych.



JAKUB KOSTECKI

PREZES ZARZĄDU, KACZMARSKI INKASSO

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (zarządzanie przedsiębiorstwem) oraz Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu (handel zagraniczny). Ukończył również Akademię Strategicznego Przywództwa w ICAN Institute. Karierę zawodową rozpoczął w wieku 20 lat w firmie

windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso. W latach 2000-2004 współpracował z Kancelarią Prawną Koksztys, a przez następne dwa lata z Kancelarią Prawną Lexus, w której stworzył i zarządzał Departamentem Prawnym odpowiedzialnym za nadzorowanie postępowań sądowych i egzekucyjnych. Od 2006 r. zwią-

zany z polsko-niemiecką firmą Kaczmarcki Altor Asset Management, w której jako prezes zarządu realizował strategię inwestycyjną. Od października 2008 r. jako wiceprezes zarządu odpowiada za rozwój Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej SA. W listopadzie 2015 r. stanął na czele firm

Kaczmarcki Inkasso oraz Kancelarii Prawnej Via Lex, liderów branży zarządzania wierzytelnościami na zlecenie klientów masowych oraz z sektora MŚP. Zaangażowany w ciągły rozwój rynku zarządzania wierzytelnościami. Za swoje osiągnięcia wyróżniany przez branżę finansową.



KRZYSZTOF KRAUZE

PREZES ZARZĄDU, INTRUM

Absolwent kierunku Informatyka i Ekonometria Uniwersytetu Łódzkiego. Swoją karierę zawodową rozpoczął w czasie studiów od budowania modeli ekonometrycznych dla przedsiębiorstw, programowania, wdrażania systemów ERP i Contact Center. Z Intrum związany od kilkunastu lat – najpierw jako specjalista w zespole rozwoju Call Center, następnie kierował ze-

społem analiz i ryzyka. W 2007 r. objął stanowisko dyrektora operacyjnego. Pełnił funkcję członka rady nadzorczej Intrum Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. Od 2015 r. jest dyrektorem zarządzającym Intrum w Polsce. W latach 2017-2020 przeprowadził skutecznie organizację przez dwie fuzje: połączenie na rynku polskim firm Lindorf i Intrum Justita oraz włączenie

nie w struktury Intrum zorganizowanej części przedsiębiorstwa firmy Pragma Inkasso. Niewątpliwie te działania wzmocniły pozycję rynkową Intrum na rynku zarządzania wierzytelnościami. Lubi wyzwania i zmieniające się warunki biznesowe. Zawsze nawiązuje otwartą i szczerą komunikację, szuka kompromisów i konsensusu. Wie, jak stworzyć silny i merytoryczny

zespół z najlepszymi liderami. Ambitny menedżer, który w swojej codziennej pracy wykorzystuje naturalną zdolność do analizy danych, wiedzę z zakresu IT i biznesu. Przekłada się to na efektywne poszukiwanie rozwiązań, skuteczne działanie i wprowadzanie usprawnień, co jest niezbędne w branży zarządzania wierzytelnościami.



PIOTR KRUPA

WSPÓŁZAŁOŻYCIEL I PREZES ZARZĄDU, GRUPA KRUK

Od 24 lat buduje biznes w oparciu o tzw. strategię umożliwiającą osobom zadłużonym spłatę długów w ratach, a także działającą na rzecz zmiany sposobu postrzegania rynku zarządzania wierzytelnościami, aby wzmocnić

świadomość, że jest on ważnym elementem systemu finansowego i zrównoważonej gospodarki. Jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego. Ukończył aplikację sądową, jest radcą

prawnym. W 2017 r. otrzymał tytuł Przedsiębiorcy Roku w polskiej edycji konkursu Entrepreneur of the Year. Od 2019 r. pełni rolę przewodniczącego Rady Uczelni Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Jest również członkiem Rady Programowej Global Compact Network Poland, która jest lokalną częścią United Nations Global Compact, największej na świecie inicjatywy wspierającej zrównoważony biznes.



MAREK KUCNER

WICEPREZES ZARZĄDU, BEST

Ma wieloletnie doświadczenie zdobywane na rynku finansowym. Pracował w Reuters Polska, gdzie zajmował się zarządzaniem ryzykiem w bankach. Z sukcesem przeprowadził wdrożenia systemu risk management, m.in. w ING Bank, Banku Śląskim, Banku Handlowym, BGŻ oraz dawnym Vereinsbank Polska. Ponadto, jako menedżer Kouri Capital Poland Ltd. oraz BBH Capital Partners, współ-

pracował przy transakcjach sprzedaży BWR na rzecz Deutsche Bank Polska oraz zakupu BWR Bank Secesyjny na rzecz Daimler Chrysler Financial Services (debis) Corporation. Kierował również zespołem wyceny i analiz finansowych w projekcie stworzenia grupy bankowej wokół Dominet (nabycie Cuprum Bank i wprowadzenie inwestora finansowego z grupy Merrill Lynch). Posiada dyplom z zakresu

finansów Śląskiej Międzynarodowej Szkoły Handlowej w Katowicach. Z BEST związany od 2002 r., kiedy to wspólnie z obecnym prezesem – Krzysztofem Borusowskim – przejęli spółkę i na jej fundamencie zbudowali Grupę Kapitałową BEST. Wspólnie zrealizowali z powodzeniem proces restrukturyzacji finansowej i organizacyjnej spółki oraz zmienili profil jej działalności z pośrednictwa kredytowego

na zakup i odzyskiwanie należności. Co więcej, jako wiceprezes sprawujący nadzór nad Pionami Finansowo-Księgowym, Controllingu i IT, Marek Kucner odpowiada za zarządzanie technologią, finansami i płynnością finansową w Grupie Kapitałowej, kontroluje jej wyniki, a także odpowiada za publiczne programy emisji obligacji, które spółka realizuje od 2014 r.



MICHAŁ KWIECIŃSKI

TWÓRCA I ZARZĄDZAJĄCY, KANCELARIA RK LEGAL

Od 2006 r. wspólnie z adw. Michałem Rączkowskim zarządza kancelarią RK Legal, która jako jedyna na polskim rynku łączy prawną obsługę przedsiębiorstw z kompleksowym zarządzaniem wierzytelnościami. Nadzoruje Pion Zarządzania Wierzytelnościami wyspecjalizowany w obsłudze

aktywów wierzytelnościowych B2 C oraz należności korporacyjnych B2 B, także na rynkach zagranicznych. Kancelaria, którą zarządza obsługuje portfele wierzytelnościowe banków, instytucji pożyczkowych, firm leasingowych, funduszy sekurytyzacyjnych oraz podmiotów z branży energie-

tycznej i telekomunikacyjnej. Firma opracowuje własne, innowacyjne rozwiązania technologiczne, które pozwalają efektywnie zarządzać projektami i na bieżąco raportować postępy prowadzonych spraw. Kancelaria prowadzi pełną obsługę sprawy na etapie postępowania egzekucyjnego,

restrukturyzacyjnego bądź upadłościowego. Kancelaria jest członkiem Konfederacji Lewiatan, Polskiego Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz międzynarodowej sieci Euro Collect Net Lawyers. Posiada licencję KNF na zarządzanie funduszami sekurytyzacyjnymi.



MARCIN NAKIELSKI

VICE PRESIDENT SALES, ALEKTUM

Z wykształcenia politolog, student MBA – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu. Z rynkiem windykacji związany od ponad 15 lat, doświadczenie zdobywał

w największych instytucjach finansowych w Polsce m.in. Kruk, Eurobank, E-kancelaria Grupa Prawno – Finansowa, Complex Credit Solution. Autor wielu artykułów

związanych zarządzaniem wierzytelnościami. W dotychczasowej karierze zarządzał działami sprzedaży oraz windykacji. W Alektum od dziesięciu lat odpowie-

dzialny za pion sprzedaży oraz marketingu, aktualnie również za rozwój firmy na rynkach Czeskim i Słowackim. Prywatnie pasjonat koszykówki oraz herpetologii.



WŁODZIMIERZ SZYMCZAK

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, ATRADIUS COLLECTIONS B.V. ODDZIAŁ W POLSCE

Od 2008 r. pełni funkcję dyrektora zarządzającego w Atradius Collections B.V. Oddział w Polsce. Na tym stanowisku jest odpowiedzialny za rozwój, zarządzanie oraz sprzedaż usług polskiego oddzia-

łu, a także za rozwój działalności Atradius Collections na terenie Europy Środkowo-Wschodniej. Włodzimierz Szymczak wcześniej był związany z McLane Polska gdzie zajmował stanowisko kontrolera

należności oraz firmą NASK. Z branżą windykacyjną związany od kilkunastu lat. Specjalizuje się w prawie międzynarodowym oraz negocjacjach bezpośrednich. Jest absolwentem Akademii Leona Koź-

mińskiego w Warszawie, gdzie ukończył kierunek finanse i bankowość, specjalizacja finanse i rachunkowość przedsiębiorstw.

REKLAMA



W grudniowym wydaniu opublikujemy

RAPORT SPECJALNY
NAJLEPSZE PRODUKTY
DLA BIZNESU 2022

Zainteresowanych współpracą zapraszamy do kontaktu:
a.prasowska@gazetafinansowa.pl
a.piekarska@gazetafinansowa.pl

CO MOŻE WINDYKATOR?

Coraz więcej gospodarstw domowych może mieć problem z obsługą swoich zobowiązań. W związku z tym większa liczba osób może mieć styczność z procesem windykacji. Windykacja jest działaniem zgodnym z prawem, a windykator dąży do polubownego ustalenia warunków spłaty zadłużenia.

Marcin Czugan
prezes zarządu, ZPF

W Polsce – według danych Związku Przedsiębiorstw Finansowych (ZPF) – na koniec 2021 r. nawet 32,5 proc. gospodarstw domowych miało problem z obsługą swoich zobowiązań. Co więcej, w perspektywie 2022 r. także coraz większy ich odsetek przewiduje, że mogą pojawić się przeszkody w spłacie zadłużeń. Na koniec III kwartału 2021 członkowie ZPF obsługiwali długi w łącznej kwocie ponad 139 mld zł, co stanowiło wzrost o ponad 10 proc. w stosunku do analogicznego okresu w 2020 r.

Nad niektórymi niestety ciąży już widmo egzekucji komorniczej, więc możliwości negocjacji spłaty są znacznie ograniczone. Jednak wciąż dla większości zadłużeń możliwy jest jeszcze proces windykacji polubownej, co dla wielu osób zadłużonych może być szansą na dogodne ustalenie warunków zwrotu należności. Jak podkreślają specjaliści z ZPF, w obliczu takiej sytuacji, coraz ważniejsze staje się także, by obalić powszechne mity na temat windykacji. Często to szansa na uporządkowanie swojej sytuacji finansowej i wyjście z zadłużenia.

Strach ma wielkie oczy

Na forach czy facebookowych grupach niemalże codziennie pojawiają się nowe wątki dotyczące spłaty zadłużeń. Wśród internetowych wpisów można znaleźć także ta-

kie, które demonizują działalność windykatorów. Zadaniem windykatora jest podejmowanie prób egzekwowania spłaty zadłużenia, ale w sposób jasno określony, zgodny z prawem i etyczny. Działania, które są szeroko opisywane przez dłużników w sieci – typu: nękania, wymuszenia, dzwonienie w środku nocy – naruszają prawo i tego z pewnością windykatorzy nie mogą robić. W przypadku takich praktyk należy podjąć zdecydowane kroki – m.in. zgłosić wszelkie naruszenia organom ścigania. W przypadku firm zrzeszonych w Związku Przedsiębiorstw Finansowych warto także wnioskować o zbadanie sprawy przez Komisję Etyki i Rzecznika Etyki ZPF.

Osoba zadłużona powinna mieć świadomość, że naczelną zasadą rzetelnych firm windykacyjnych jest chęć polubownego porozumienia się w kwestii spłaty zadłużenia, z czego wynikają podejmowane próby kontaktu. Rzetelne firmy zajmujące się windykacją, nie dopuszczają się nielegalnych metod naruszających godność i prawa zadłużonej osoby. Firmy windykacyjne zrzeszone w Związku Przedsiębiorstw Finansowych stworzyły Zasady Dobrych Praktyk, które są potwierdzeniem i zobowiązaniem do etycznego i zgodnego z prawem postępowania. Organizacje naruszające jakiegokolwiek dobra dłużników są marginalną częścią branży i konieczne jest podejmowanie działań mających na celu piętnowanie i wyeliminowanie ich praktyk z rynku.



Popularne mity na temat windykacji

Często fałszywy obraz windykatora nie jest wynikiem negatywnych doświadczeń, a niewiedzy. Dlatego też warto wiedzieć, jakie zachowania są zgodne ze sztuką windykacji, gdzie można zwrócić się o pomoc w przypadku nielegalnych praktyk oraz znać prawa, które przysługują osobie zadłużonej.

• MIT 1: Windykacja jest niezgodna z prawem! – Windykacja jest w pełni zgodna z prawem, a prawne podstawy działania firm windykacyjnych oparte są na ustawie – Prawo przedsiębiorców z dnia 6 marca 2018 r.

• MIT 2: Wszystkie firmy windykacyjne podejmują działania niezgodne z prawem! – Na polskim rynku może działać ok. 100 podmiotów zajmujących się windykacją, ale tylko marginalna ich część dopuszcza się nielegalnych i nieuczciwych praktyk. Rzetelne firmy działają w granicach prawa i z uwzględnieniem zasad etycznych, a także nastawione są na polubowne rozwiązanie kwestii zadłużenia.

• MIT 3: Windykatorzy nękają osoby zadłużone częstymi telefonami, wiadomościami! – Najczęstszą formą kontaktu wybieraną przez windykatorów jest kontakt telefoniczny. Co należy podkreślić, jest on legalną i dozwoloną praktyką. To najprostsza metoda komunikacji, która ma

na celu znalezienie pozasądowego – polubownego rozwiązania z trudnej sytuacji, w której znalazła się osoba zadłużona. W dobrej intencji próby kontaktu mogą być powielane – w zależności od zawartych pomiędzy stronami ustaleń, ale nie może być mowy o nękaniu osoby, wobec której prowadzona jest windykacja.

• MIT 4: Windykatorzy straszą natchodzeniem w miejscu pracy lub w domu! – Nieetycznym zachowaniem windykatora jest szantażowanie czy zastraszanie osoby zadłużonej. Takie postępowanie nie powinno mieć miejsca. Windykacja terenowa, czyli np. wizyty w miejscu zamieszkania, jest natomiast praktyką legalną i stosowaną. Jednak warto podkreślić, że działania te mają charakter polubowny, negocjacyjny, mogą też wynikać z konieczności dostarczenia korespondencji. Co ważne, w przypadku bezpośredniego kontaktu, windykator nie może żadnej osobie postronnej udzielić informacji o sytuacji finansowej osoby zadłużonej.

• MIT 5: Dłużnik pozostaje sam w przypadku nieuczciwych praktyk ze strony windykatora! – W przypadku wystąpienia jakiegokolwiek naruszenia, przekroczenia uprawnień lub złamania prawa, osoba zadłużona może m.in. zwrócić się o pomoc do Rzecznika Praw Konsumentów, Komisji Etyki ZPF lub

Rzecznika Etyki ZPF, złożyć skargę w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz do Komisji Nadzoru Finansowego.

• MIT 6: Windykacja zakłamuje dane dotyczące zadłużenia! – Prawem osoby zadłużonej jest dostęp do pełnej, kompletnej i prawdziwej informacji na temat ciężącego na niej długu. Windykator nie może podawać nieprawdziwych wiadomości dotyczących kwoty zadłużenia, charakteru i statusu wierzytelności. Windykator też nie może podawać się czy podszywać się pod przedstawiciela organów państwowych np. komornika

• MIT 7: Windykator chce Cię pograżyć! – Powodem, dla którego windykator kontaktuje się z Tobą, są zobowiązania. Działalność windykacyjna jest ostatnim – przedsądowym – krokiem, który może być podjęty, jeśli wierzycielowi zależy na odzyskaniu należności. Naczelną zasadą windykatorów jest chęć polubownego załatwienia spraw.

• MIT 8: Windykator może zająć Twój majątek! – W przypadku pracy windykatora nie może być mowy o domaganium się wydania majątku, zajęciu mienia, rachunku bankowego czy eksmisji. Takie kroki może podjąć jedynie komornik sądowy na mocy wydanego przez sąd postanowienia i nie ma możliwości obejścia tej ścieżki postępowania.

Nowoczesne technologie zmieniają rynek windykacji

Windykacja należności, jak każda inna branża, ulega ciągłym zmianom. Dużo się mówi o zmianach legislacyjnych, dostosowywaniu i „cywilizowaniu” windykacji zapominając, że nowoczesna technologia sama determinuje kierunki zmian, odpowiadając na potrzeby klientów.



Tomasz Górski

menedżer windykacji polubownej,
AFORTI Collections

Czy więc model windykacji oparty na procesach automatycznych i pełnej dostępności do self-service to na tyle mocny trend, aby w niedalekiej przyszłości mógł zastąpić i być przynajmniej tak samo skuteczny, jak tradycyjny „warsztat windykacyjny”? To nie do końca wizja a rzeczywistość, e-windykacja to uzupełnienie procesów i narzędzi, jakie znamy. Jedno jest pewne: przeznaczenie zawsze znajdzie drogę.

Nowoczesne technologie generatorem zmian

Z punktu widzenia rynku windykacji, nowoczesna technologia jest generatorem zmian przede wszystkim w dwóch obszarach: komunikacji i procesach operacyjnych. Skoro o sukcesie w odzyskiwaniu należności decyduje przede wszystkim skuteczny kontakt z klientem, nie jest zaskoczeniem, że rynek windykacyjny alokuje środki na wypracowanie najbardziej skutecznych i efektywnych rozwiązań w zakresie form komunikacji. Czaty, voiceboty, wirtualni asystenci, video wiadomości, portale i płatności elektroniczne to już standard, szczególnie mocno eksponowany od 2020 r. Okres pandemii una-

ocnił branży windykacyjnej, że proces odzyskiwania należności może być równie skuteczny, przy ograniczeniu częstotliwości tradycyjnych prób kontaktu, jednocześnie dostosowując formę komunikacji do preferencji klienta. Okazało się, że poprzez wykorzystanie narzędzi samoobsługi można osiągnąć cel, jednocześnie dając klientowi poczucie satysfakcji. Win-win.

Dążenie do doskonałości operacyjnej

Nowoczesne technologie to nie tylko komunikacja i przejście z call center na contact center. Rynek windykacyjny z powodzeniem korzysta i dostosowuje narzędzia wspierające podejmowanie decyzji

biznesowych na wszystkich szczeblach prowadzonej działalności operacyjnej. Zaczynając od Big Data, modele wyceny, modele scoringowe i Action Network, poprzez wykorzystanie Data Science, a skończywszy na pełnej automatyzacji procesów i utrzymaniu ich niezawodności. To dążenie do doskonałości operacyjnej wpisuje się w ogólny trend, determinujący m.in. powstanie Elektronicznego Postępowania Upominawczego (EPU), Krajowego Rejestru Zadłużonych, Portalu Informacyjnego Sądów Powszechnych. Rynek windykacyjny jest pod tym względem coraz bardziej skuteczny i profesjonalny. Nie ma już miejsca na improwizację.

Dyrektywa drugiej szansy dla przedsiębiorców zagrożonych niewypłacalnością

Ministerstwo Sprawiedliwości przedstawiło projekt ustawy o zmianie ustawy – Prawo restrukturyzacyjne oraz ustawy Prawo upadłościowe. Celem nowelizacji jest implementacja do polskiego systemu prawnego tzw. dyrektywy drugiej szansy, czyli dyrektywy PE i Rady (UE) 2019/1023 zawierającej regulacje z zakresu restrukturyzacji zapobiegawczej, niewypłacalności, umorzenia długów i zakazów prowadzenia działalności gospodarczej. Pozwala ona na wstrzymywanie czynności egzekucyjnych i na zatwierdzenie układu pomimo sprzeciwu grupy wierzycieli. Z katalogu postępowań restrukturyzacyjnych zostanie wyjęte postępowanie sanacyjne.



Robert Nogacki

właściciel, Kancelaria Prawna Skarbiec

Jakie zmiany wprowadzi do postępowania restrukturyzacyjnego implementowana dyrektywa?

Chodzi o unijną dyrektywę 2019/1023 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ram restrukturyzacji zapobiegawczej, umorzenia długów i zakazów prowadzenia działalności oraz w sprawie środków zwiększających skuteczność postępowań dotyczących restrukturyzacji, niewypłacalności i umorzenia długów, a także zmieniającej dyrektywę (UE) 2017/1132 (dyrektywa o restrukturyzacji i upadłości) (Dz.Urz. UE z 26.06.2019 r. L 172/18). Jej celem jest zagwarantowanie rentownym przedsiębiorcom, oraz takim, którzy znajdują się w trudnej sytuacji finansowej, dostępu do skutecznych krajowych ram restrukturyzacji zapobiegawczej, które umożliwią im kontynuowanie działalności. Unia, zgodnie z ideą drugiej szansy, chce by uczciwi a niewypłacalni lub nadmiernie zadłużeni przedsiębiorcy mogli korzystać z całkowitego umorzenia długów po upływie rozsądnego terminu. W tym celu powinna również ulec poprawie skuteczność postępowań restrukturyzacyjnych, w tym skrócenie czasu ich trwania. Dyrektywa stanowi, że restrukturyzacja powinna umożliwiać dłużnikom znajdującym się w trudnej sytuacji finansowej kontynuowanie działalności w pełnym zakresie, lub chociaż częściowo, poprzez zmianę składu, stanu lub struktury aktywów oraz pasywów lub jakiegokolwiek innej części ich struktury kapitałowej, w tym również poprzez sprzedaż całości lub części przedsiębiorstwa lub poszczególnych aktywów.

Postępowanie sanacyjne poza postępowaniem restrukturyzacyjnym

Nowelizacja zmienia także art. 2 ustawy Prawo restrukturyzacyjne (dalej również „p.r.”), usuwając postępowanie sanacyjne z katalogu postępowań restrukturyzacyjnych zapobiegawczych i wyodrębniając je w ust. 2. W katalogu tym pozostaną więc tylko 3 rodzaje postępowań: układowe, o zatwierdzenie układu oraz przyspieszone postępowanie układowe. Wyraźne wyodrębnienie w osobnym ustępie 2, zgodnie z którym restrukturyzację sanacyj-

ną przeprowadza się w postępowaniu sanacyjnym, ma na celu podkreślenie rozróżnienia postępowań restrukturyzacyjnych z zakresu restrukturyzacji zapobiegawczej od postępowania sanacyjnego, będącego postępowaniem o szczególnym charakterze. Zmiana sprawi, że postępowanie sanacyjne pozostanie poza zakresem stosowania dyrektywy 2019/1023. Sprawi również, że postępowania: układowe, o zatwierdzenie układu oraz przyspieszone postępowanie układowe będą mogły być prowadzone wobec dłużnika niewypłacalnego lub zagrożonego niewypłacalnością, zaś postępowanie sanacyjne tylko wobec niewypłacalnego.

Test zaspokojenia

Do ustawy – Prawo restrukturyzacyjne dodany zostanie art. 10 a stanowiący, że nadzorca lub zarządca sporządza test zaspokojenia zawierający:

1. Wycenę wskazującą metody i założenia przyjęte w trakcie jej sporządzania, obejmującą:
 - a) wartość przedsiębiorstwa dłużnika przy założeniu realizacji planu restrukturyzacyjnego i kontynuacji działalności gospodarczej;
 - b) wartość jego majątku przy założeniu ogłoszenia upadłości i sprzedaży przedsiębiorstwa oraz odstąpienia od sprzedaży przedsiębiorstwa i sprzedaży poszczególnych składników majątku;
2. Informację o przewidywanym stopniu zaspokojenia wierzycieli, których wierzytelności są objęte układem, w postępowaniu upadłościowym, które byłoby prowadzone wobec dłużnika.

Ów test zaspokojenia ma za zadanie zasypać przepaść dzielącą uprawnienie wierzycieli do kwestionowania zasadności zawarcia układu, a prawem dłużnika do domagania się od sądu jego zawarcia wbrew sprzeciwowi części wierzycieli. Ma również przesunąć ewentualny spór co do dokonanych wycen z końcowego na wcześniejszy etap restrukturyzacji, tak by wierzyciele mieli możliwość zapoznania się z nimi, co umożliwi im świadome podjęcie decyzji o głosowaniu za lub przeciw układowi, oraz by mogli wysunąć własne propozycje.

Umowa z ekspertem zawierana bezpośrednio przez nadzorcę

Dyrektywa 2019/1023 wymaga, aby plany restrukturyzacji przedkładane do przyjęcia zawierały uzasadnienie, dlaczego istnieje racjonalna szansa na to, że plan restrukturyzacji zapobiegnie niewypłacalności zadłużonego przedsiębiorstwa i zapewni jego rentowność, w tym warunki wstępne niezbędne dla powodzenia planu. Sporządzenia lub zatwierdzenia uzasadnienia powinien dokonać np. ekspert zewnętrzny. Nowe przepisy mają umożliwić zawieranie umów z ekspertami na wykonanie



tych czynności bezpośrednio przez nadzorców restrukturyzacyjnych.

Nowy mechanizm zatwierdzania układu, także wbrew wierzycielom

Obecnie stwierdzenia przyjęcia układu dokonuje sędzia-komisarz. Następnie stwierdzenie to bada sąd. Na mocy nowelizacji stwierdzenia przyjęcia lub nieprzyjęcia układu zamiast sędziego-komisarza dokonywać miałby nadzorca lub zarządca. Dłużnikowi i wierzycielowi będzie natomiast przysługiwać prawo wniesienia wniosku do sądu o stwierdzenie przyjęcia i zatwierdzenie układu w terminie 14 dni od dnia obwieszczenia o nieprzyjęciu układu.

W nowym mechanizmie zatwierdzania układu, sąd będzie miał obowiązek, a nie jak dotąd pozostawione to było jego uznanie, odmówienia zatwierdzenia układu, jeśli którykolwiek z wierzycieli, który nie zgadzał się z układem, w wyniku jego realizacji znalazłby się w gorszej sytuacji niż to miałoby miejsce w postępowaniu upadłościowym lub po przeprowadzeniu postępowania restrukturyzacyjnego przeprowadzonego bez przyjęcia układu. Stąd na postanowienie o zatwierdzenie układu będzie przysługiwać zażalenie. Nowelizacja dodaje również, że sąd będzie mógł dokonać zmian w układzie, jeżeli nie będą one naruszać jego istotnych ustaleń.

Mechanizm cramdown

Do zawarcia układu może nie dojść w wyniku braku wymaganej większości głosów za jego przyjęciem w każdej grupie wierzycieli. Jednakże na wniosek dłużnika lub za jego zgodą, sąd zatwierdzi układ, jeśli większość grup wierzycieli głosowała za, przy odpowiednim stopniu ważności głosów w hierarchii wierzytelności. Możliwość zatwierdzenia układu we wspomnianych okolicznościach wbrew sprzeciwowi grupy wierzycieli nazywany jest mechanizmem cramdown.

Obowiązkowy układ dla określonych typów wierzytelności

Ponieważ unijna dyrektywa wskazuje, które roszczenia państwa członkowskie mogą wy-

łączyć spod postępowania restrukturyzacji zapobiegawczej, oznacza to, że wszelkie inne kategorie roszczeń muszą zostać nim objęte. Dlatego też zmianie ulegną przepisy art. 151 p.r. poprzez usunięcie z katalogu roszczeń fakultatywnie podlegających restrukturyzacji zabezpieczającej, a mianowicie: wierzytelności zabezpieczonej na mieniu dłużnika hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym lub hipoteką morską, i tym samym objęcie ich z mocy prawa układem. Obligatoryjnie układem zostaną również objęte wierzytelności zabezpieczone przeniesieniem na właściciela własności rzeczy, wierzytelności lub innego prawa.

Wyłom od zasady, że wszyscy wierzyciele traktowani mają być jednakowo

Regułą ogólną postępowania restrukturyzacyjnego jest, że skoro wszyscy wierzyciele powinni być traktowani na równi, to i wszystkie wierzytelności uczestniczące w układzie dają prawo do głosowania na tych samych warunkach. Na mocy omawianej nowelizacji ustęp 1 art. 161 p.r. ma otrzymać brzmienie, iż propozycje układowe mogą przewidywać podział wierzycieli na grupy obejmujące poszczególne kategorie interesów. Podział ten ma być determinowany obiektywnymi kryteriami i ustalany w oparciu o stosunki prawne łączące wierzyciela z dłużnikiem, i z uwzględnieniem przewidzianej w prawie upadłościowym kolejności zaspokojenia wierzycieli.

Ochrona majątku dłużnika

Od dnia przyjęcia układu do dnia zakończenia postępowania restrukturyzacyjnego lub prawomocnego umorzenia postępowania restrukturyzacyjnego:

1. Postępowania egzekucyjne skierowane do majątku dłużnika w celu zaspokojenia wierzytelności objętych układem będą zawieszane z mocy prawa;
2. Skierowanie egzekucji do majątku dłużnika oraz wykonanie postanowienia o zabezpieczeniu roszczenia lub zarządzenia zabezpieczenia roszczenia na tym majątku będzie niedopusz-

czalne w odniesieniu do wiarytelności objętych układem.

Wierzyciel może domagać się uchylenia zawieszenia egzekucji, jeśli mogłoby ono skutkować rażącym pokrzywdzeniem wierzyciela. Z dniem uprawomocnienia się zatwierdzenia układu ww. postępowania zabezpieczające i egzekucyjne ulegają umorzeniu z mocy prawa. Objęcie wiarytelności układem spowoduje, że wykonalność stracą dotyczące ich tytuły wykonawcze lub egzekucyjne. Postępowanie egzekucyjne wszczęte przed dniem otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego ulegnie zawieszeniu z dniem otwarcia postępowania na okres 4 miesięcy. W okresie tym niedopuszczalne będzie skierowanie egzekucji do majątku

ku dłużnika oraz wykonanie zabezpieczenia na tym majątku. W postępowaniu sanacyjnym ww. okresy wynoszą 12 miesięcy.

Na wniosek dłużnika, nadzorca sądowego lub zarządcy, sędzia-komisarz może zawiesić postępowanie egzekucyjne na dłużej, jak również wydłużyć zakaz kierowania egzekucji do majątku dłużnika oraz zakaz wykonania zabezpieczenia, jeśli zostanie uprawdopodobnione, że w postępowaniu zostanie zawarty układ – pod warunkiem, że wydłużenie to nie spowoduje pokrzywdzenia wierzycieli.

Gwarancja ochrony finansowania udzielonego dłużnikowi i finansujących

Nowelizacja prawa upadłościowego ustanawia gwarancję, że finansowanie udzielone dłużnikowi w postępowaniu restrukturyzacyjnym w celu realizacji planu restrukturyzacyjnego uwzględnione w tym planie, lub finansowanie udzielone w celu zapewnienia kontynuowania działalności, bądź utrzymania lub zwiększenia wartości przedsiębiorstwa, nie może być uznane za bezskuteczne w stosunku do masy upadłości lub niepodlegające wykonaniu, jeżeli zostało udzielone za zgodą sędziego-komisarza lub rady wierzycieli. Dodatkowo, finansujący nie będą ponosić odpowiedzialności za ewentualne pokrzywdzenie ogółu wierzycieli spowodowane swoim finansowaniem udzielonym dłużnikowi.

Podsumowanie

Opublikowana 4 lipca nowelizacja, która ma wejść w życie po upływie 18 miesięcy od dnia ogłoszenia, jest dość obszerna i wprowadza jeszcze szereg innych zmian do postępowań

restrukturyzacyjnych i upadłościowych, m.in. zastrzeżenie, że propozycje układowe nie mogą przewidywać wyższego zaspokojenia wierzyciela niż wartość jego wiarytelności, czy uelastycznienie zawarcia układu likwidacyjnego poprzez możliwość przeprowadzenia likwidacji majątku dłużnika ze skutkami sprzedaży egzekucyjnej.

Unijna dyrektywa precyzyjnie określając przesłanki jak najszybszej identyfikacji problemów finansowych przedsiębiorstw, dąży do tego, by prawo państw członkowskich było wyposażone w instrumenty pozwalające na szybką reakcję na te problemy poprzez wdrożenie skutecznych działań naprawczych, jeśli tylko istnieje szansa na ich podjęcie. A jeśli działania takie miałyby okazać się niesłuszne, niecelowe, powinno się uruchamiać procedury zmierzające do jak najszybszej likwidacji przedsiębiorstwa przy możliwie najwyższym stopniu zabezpieczeniu roszczeń wierzycieli.

Dla przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej objęcie nowym postępowaniem restrukturyzacji zapobiegawczej będzie oznaczać przede wszystkim wstrzymanie egzekucji i realizacji tytułów zabezpieczających na określonym układem majątku. Prezesi spółek i inne osoby odpowiedzialne w przedsiębiorstwach borykających się z problemami powinni być zainteresowani przystąpieniem do restrukturyzacji, w dniu publikacji obwieszczenia o ustaleniu dnia układowego wyłączona zostaje bowiem ich odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną wskutek niezłożenia w terminie wniosku o ogłoszenie upadłości oraz za zaległości podatkowe i inne zobowiązania spółki.



Unijna dyrektywa precyzyjnie określając przesłanki jak najszybszej identyfikacji problemów finansowych przedsiębiorstw, dąży do tego, by prawo państw członkowskich było wyposażone w instrumenty pozwalające na szybką reakcję na te problemy poprzez wdrożenie skutecznych działań naprawczych, jeśli tylko istnieje szansa na ich podjęcie.

Handel przywiązuje wagę do zwiększania obrotów, ale ciążą mu długi

Handel mierzy się z brakami produktów na półkach, wyższymi stawkami za transport oraz inflacją, której konsekwencją są rosnące koszty utrzymania sklepów. Częściowo przekłada się to na sytuację finansową firm handlowych, których zadłużenie dotąd malało. Według danych Krajowego Rejestru Długów, ponownie rośnie i obecnie wynosi 2,07 mld zł.

Sytuacja firm handlowych jest skomplikowana. Z jednej strony inflacja kształtuje decyzje zakupowe konsumentów, którzy ograniczają wydatki, a zarazem wpływa ona na niższą rentowność biznesu. Z drugiej – galerie handlowe notują wzrost obrotów, a Ukraińcy, którzy przyjechali do Polski po wybuchu wojny, wydają duże kwoty. Uchodźcy z wschodniej granicy wyłożyli w sklepach i na usługi 2,1 mld zł, czyli dwa razy więcej niż rok temu

Zadłużenie handlu rośnie

Obecnie długi ma 64,5 tys. podmiotów działających w branży handlowej. Ich łączne zadłużenie wynosi 2,07 mld zł, a średnie zadłużenie 32,1 tys. zł. Najtrudniejsza sytuacja była w sierpniu 2021 r., kiedy nieuregulowane zobowiązania sięgały niemal 3 mld zł. Od tego czasu ich wartość zaczęła spadać, choć od sierpnia tego roku ponownie rośnie. – Najbliższe miesiące prawdopodobnie nie będą łatwe dla handlu, ale gorący okres świątecznych zakupów powinien pomóc branży zwiększyć obroty. Mimo że rynek zaczął się odbudowywać po pandemii, to jego wzrost zdużyła inflacja, która wymusza oszczędności w portfelach Polaków. Malejące od września ubiegłego roku zadłużenie było pozytywnym sygnałem regeneracji sektora, ale obecnie widać ponowny przyrost zadłużenia. Kolejny kwartał poka-

że, czy jest to chwilowe osłabienie kondycji czy długotrwały trend – mówi Adam Łącki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

Połowa zaległości finansowych, tj. 1 mld zł, przypada na hurtownie. Obciążają one 21,8 tys. podmiotów. Średnie zadłużenie jest najwyższe właśnie w tej kategorii i wynosi 46,2 tys. zł.

Niemalą udział mają także detaliści, którzy powinni oddać 772,6 mln zł. Kwota ta rozkłada się na ponad 31 tys. przedsiębiorstw, a przeciętne zadłużenie sięga 24,9 tys. zł.

W najtrudniejszej sytuacji są firmy zajmujące się sprzedażą hurtową i detaliczną żywności, napojów i wyrobów tytoniowych. Mają one 255 mln zł długów. Problemy dotyczą także hurtownie i sklepy handlujące artykułami użytku domowego, w tym sprzętem RTV i AGD. Uzbierały one 187,1 mln zł nieuregulowanych zobowiązań.

Rynek handlu to w dużej mierze hipermarkety, dyskonty i mniejsze sklepy. Według badania IRBIS z czerwca tego roku w grupie osób o dochodach 1000–1999 zł netto miesięcznie aż 66 proc. kupuje mniej jedzenia, podczas gdy w grupie zarabiających powyżej 7 tys. zł netto – 9 proc. Podobne proporcje występują przy innych wydatkach. 54 proc. osób o najniższych dochodach rezygnuje z zakupu AGD i elektroniki, a wśród najzamożniejszych – 1 proc.



firma specjalizująca się w windykacji międzynarodowej B2B oraz transgranicznych procesach windykacyjnych.

- Jako jedyna firma windykacyjna w Polsce jesteśmy członkiem oraz współwłaścicielem TCM Group International ehf, wiodącego, globalnego sojuszu firm windykacyjnych oraz kancelarii prawnych. Debtus / TCM Poland jest wspierany kompetencjami i doświadczeniem ponad 250 firm ze 169 państw na 6 kontynentach. Oferujemy wysokospecjalistyczne usługi w oparciu o najwyższe standardy, znajomość lokalnych rynków, miejscowych regulacji oraz zwyczajów handlowych.

- Sukces zapewniły nam: ogólnoświatowy zasięg i zawsze lokalna obecność. Usługi polubowne świadczymy bez wyjątku na zasadzie 'No Win, No Fee'. Działamy w sposób przejrzysty, stosując wyłącznie uczciwe praktyki windykacyjne, zawsze w odpowiednim kontekście kulturowym.

- Na każdym etapie działania zapewniamy pełen zakres usług prawnych. Posiadamy doświadczony zespół prawników we własnej kancelarii prawnej Brillaw.

- Należności klientów są u nas zawsze bezpieczne, nawet w najbardziej oddalonych miejscach na świecie. TCM Guarantee

Fund to wewnętrzny fundusz gwarancyjny, czyli dodatkowe ubezpieczenie dla naszych klientów. Jako jedyni w Polsce, niezależnie od sytuacji, gwarantujemy 100 proc. zwrot odzyskanych środków.

- Bycie członkiem TCM Group International to nie tylko realizacja międzynarodowych zleceń, to przede wszystkim zobowiązanie do uczciwych i etycznych praktyk windykacyjnych. Staraliśmy się, aby świat był lepszym miejscem, dlatego w 2013 roku powstał nasz międzynarodowy program budowania świadomości społecznej: TCM Global Social Awareness Programme. Wyhodzimy z założenia, że możliwość niesienia pomocy jest naszym obowiązkiem. Każdego roku zbieramy fundusze, które przekazujemy najbardziej potrzebującym a nasza globalna obecność powoduje, że działania na rzecz budowania świadomości społecznej mają szansę rozbrzmieć w każdym zakątku świata.

- Zaufały nam wiodące agencje ubezpieczeń eksportowych m.in.: z Polski, Chin, Korei, Belgii, Słowacji czy Czech, polscy ubezpieczyciele, duże międzynarodowe korporacje oraz mali i średni eksporterzy i importerzy, zaufaj i Ty.

DEBTUS / TCM POLAND – SKUTECZNA WINDYKACJA MIĘDZYNARODOWA.
www.debtus.pl / tcmgroup.com