

WINDYKACJA: ZRÓB TO SAM

Przedsiębiorcy wciąż chętniej skupiają się na sprzedaży i pozyskaniu klientów niż na windykacji. Tymczasem to nieodłączna część biznesu. I nie ma się czego wstydzić – problem z niepłacącymi w terminie kontrahentami ma znacząca większość polskich firm

PAWEŁ STRAWIŃSKI

85

PROC.

polskich firm
zмага się obecnie
z przeterminowanymi
płatnościami



Trzy miesiące i dwadzieścia cztery dni – tyle średnio w pierwszym kwartale tego roku przedsiębiorcy czekali na to, aby ich kontrahent zapłacił fakturę. W ostatnim kwartale zeszłego roku było to o ponad trzy tygodnie krócej – wynika z raportu „Portfel należności polskich przedsiębiorstw” Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej

i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. To spowodowało, że w pierwszych trzech miesiącach 2018 roku Indeks Należności Przedsiębiorstw, czyli wskaźnik, który odzwierciedla poziom zatorów płatniczych w gospodarce, spadł do niepokojącego poziomu 89,9 pkt. Na koniec zeszłego roku wynosił 92,1 pkt.

– Im wyższa wartość Indeksu Należności Przedsiębiorstw, tym przed-

siębiorcy mniej odczuwają problemy z odzyskaniem pieniędzy. Im niższa, tym gorsza jest sytuacja w tym zakresie – tłumaczy Adam Łacki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej. – Choć po solidnym wzroście indeksu w ostatnim kwartale 2017 roku lekkie pogorszenie nie byłoby niczym zaskakującym, to skala spadku może już martwić. INP ➔

pierwszy raz od dziesięciu kwartałów znalazł się poniżej linii 90 punktów. Choć jest za wcześnie, aby zwiastować trwałe pogorszenie, to sygnał jest mocno niepokojący – zaznacza.

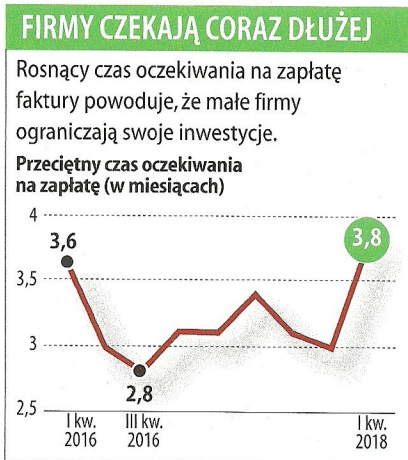
Z przeterminowanymi płatnościami zmagają się obecnie 85 proc. firm, co oznacza co prawda spadek o 0,5 pkt proc. w porównaniu z poprzednim kwartałem, ale udział opóźnionych faktur w portfelach polskich firm wzrósł o 0,4 pkt proc., do 22,7 proc., co jest najgorszym wynikiem od dwóch lat. Wzrosły także wydatki na walkę ze skutkami opóźnień oraz przeciwdziałanie im. Teraz jest to już 7,3 proc., podczas gdy poprzednio zanotowano wynik na poziomie 6,1 proc., a przed rokiem nawet 5,2 procent. W najgorszej sytuacji są małe firmy. W przedsiębiorstwach, które zatrudniają do dziewięciu osób, koszty związane z nieregularną obsługą zobowiązań lub jej brakiem to przeciętnie aż 8,9 procent.

To również w małych firmach zatory najbardziej wpływają na wielkość inwestycji. Badania wskazują, że o ile duzi gracze tną inwestycje głównie z powodu chimerycznego prawa, to dla najmniejszych przedsiębiorstw największym kłopotem są właśnie zaległości kontrahentów.

– Problemów z zatorami płatniczymi nie da się łatwo rozwiązać ustawą – zauważa dr Aleksander Łaszek, główny ekonomista Forum Obywatelskiego Rozwoju i współautor raportu „Zatory płatnicze: duży problem dla małych firm”. Eksperti FOR przekonują, że potrzeba całego wachlarza działań zarówno władz, jak i stowarzyszeń branżowych i samych firm.



Bogusław Bieda uważa, że polscy przedsiębiorcy boją się narażać swoich relacji z dłużnikami



Źródło: „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”

– Większość przedsiębiorców, szczególnie segmentu małych i średnich firm, nie jest gotowa do obsługi procesu związanego z niezapłaconymi fakturami – przyznaje Bogusław Bieda, prezes firmy Vindicat, która pomaga przedsiębiorcom odzyskiwać pieniądze, a przy tym zachowywać dobre relacje z kontrahentami.

Jego zdaniem główną przyczyną jest tu brak wiedzy o sposobie zarządzania wierzytelnościami czy płynnością finansową firmy. Bardzo często przedsiębiorcy skupiają się na sprzedaży i pozyskaniu klientów, a sprawy związane z płynnością zostawiają księgowej, która ma inne zadania w firmie i brakuje jej odpowiedniej wiedzy, aby zarządzić tym procesem.

– Kolejną przyczyną jest niechęć do prowadzenia jakichkolwiek działań przypominających, jak e-mail, SMS czy wysłanie wezwania do zapłaty, ponieważ przedsiębiorca nie chce narażać relacji z dłużnikiem – dodaje Bieda.

Większość przedsiębiorców ogranicza się do wykonywania telefonów „proszących”

przez kilka miesięcy, po czym pobiera z internetu wątpliwej jakości wezwania. Jeżeli to nie zadziała, nie licząc na utrzymanie relacji, oddają sprawę do sądu – płacąc od kilkuset do kilku tysięcy złotych.

Dlatego tak ważna jest edukacja, a wraz z nią przekonywanie przedsiębiorców do organizowania procesu od momentu wystawienia faktury, cykliczne przypominanie o płatności, aż po uruchamianie działań związanych z windykacją polubowną czy sądową.

Jeśli w firmie mamy kilkaset faktur miesięcznie, należy pomyśleć o zleceniu usługi wyspecjalizowanej kancelarii windykacyjnej, a w mniejszych przedsiębiorstwach – o narzędziach online. I tu właśnie na scenę wkraczają takie firmy jak Vindicat, która oferuje system do samodzielnej windykacji. Podpowiada on, jakie kroki należy wykonać w stosunku do dłużnika. Ma wbudowany moduł monitoringu płatności, czyli przypomnień o fakturze, a jeżeli to nie działa, system proponuje negocjowanie spłaty, np. poprzez rozłożenie na raty długu. Tego typu narzędzia mają również gotowe pozwy do sądu i e-sądu. Mamy gwarancję jakości dokumentów, a nawet bezpłatną pomoc prawną w przypadku konieczności indywidualnego podejścia do dłużnika. Tego typu rozwiązania są korzystne finansowo – abonament na usługę zaczyna się od kilkudziesięciu złotych miesięcznie.

Jeżeli nasz proces jest niestandardowy lub liczba wystawianych dokumentów przekracza wydajność oferowanych na rynku systemów, możemy podjąć decyzję o napisaniu nowego oprogramowania, co często wiąże się jednak ze znacznymi nakładami finansowymi, a czasem także z koniecznością pozyskania z rynku doświadczonego project managera z branży, który powinien zarządzać dostawcą.

Wciąż jednak będzie się to opłacać. I firmie, i całej gospodarce. **1**