

# Windykacja: im szybciej, tym lepiej

**Zatory płatnicze** Faktury, które trafiają do windykacji, są przeterminowane średnio 200 dni. Im starszy dług, tym trudniej odzyskać pieniądze



Sylwia  
Wedziuk

s.wedziuk@pb.pl ☎ 22-333-97-28

Rośnie zadłużenie przedsiębiorców – wynika z danych Krajowego Rejestru Długów (KRD). Zaległości jednoosobowych działalności gospodarczych od lutego do września tego roku wzrosły aż o ponad miliard złotych. W sumie sięgają 6,3 mld zł. Natomiast długi pozostałych firm zwiększyły się o 248 mln zł do 5,1 mld zł. Problemy finansowe nie mobilizują jednak przedsiębiorców do szybszego upominania się o swoje pieniądze u kontrahentów.

## Niepotrzebna zwłoka

Jeszcze w kwietniu i maju, kiedy przedsiębiorcy obawiali się tego, co przyniesie pandemia, znacznie szybciej niż na początku roku kierowali niezapłacone faktury do windykacji. Według danych firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso średni czas przeterminowania faktur przekazywanych do odzyskania skrócił się ze 181 dni w lutym do 165 dni w maju. Jednak gdy firmowe konta zasilili pieniądze z tarczy antykryzysowej, wszystko wróciło na dawne tory. Już w czerwcu średni czas przeterminowania faktury przekazywanej do windykacji przekroczył 200 dni. Podobnie było także w kolejnych miesiącach.

– Przedsiębiorcy mówią wprost, że otrzymane w ramach rządowej pomocy wsparcie zapewni im płynność finansową na kilka miesięcy do przodu, więc nie mają potrzeby dopominania się u swoich kontrahentów o zapłatę zaległych faktur. I bynajmniej nie dlatego, że dłużnicy popadli w tarapaty, bo oni też mają pieniądze. To bardzo krótkowzroczna polityka, bo pieniądze z tarcz antykryzysowych za chwilę się skończą, a dłużnicy, widząc chwiejną postawę wierzycieli, nie będą skłonni do szybkiego regulowania zobowiązań – przestrzega Jakub Kostecki, prezes Kaczmarek Inkasso.

Jego zdaniem w ten sposób wiele firm znów będzie miało problem z utrzymaniem płynności finansowej. Wsparcie rządowe, które uchroniło przedsiębiorców przed bankrutem i pozwoliło utrzymać tysiące miejsc pracy, było nie do przecenienia.

– Przy okazji zakonserwowało też zatory płatnicze. Tymczasem są one jedną z największych barier w rozwoju polskich firm i warto robić wszystko, żeby je eliminować – mówi Jakub Kostecki.



► **DOBRY PRZYKŁAD:** Nie warto czekać na pieniądze aż do terminu zapłaty. Trzeba brać przykład z dużych firm, na przykład telekomunikacyjnych, które monitorują płatności i przypominają o nich również przed terminem – radzi Mateusz Jakóbiak, członek zarządu spółki Vindicat. [FOT. ARC]

## Czas na wagę złota

Przedstawiciele firm windykacyjnych przekonują, że im szybciej zaczniemy windykować dłużnika, tym większe szanse na sukces.

– Wielu wierzycieli w momencie wybuchu kryzysu zawiesiło odzyskiwanie należności. Niesłusznie. Okoliczności są wyjątkowe, jednak każdy dzień zwłoki w działaniu oddala przedsiębiorcę od szczęśliwego zakończenia sprawy – mówi Mateusz Jakóbiak, członek zarządu spółki Vindicat.

Pieniądże łatwiej odzyskać, jeśli od terminu płatności minął miesiąc, najwyżej dwa, a znacznie trudniej, jeśli faktura jest przeterminowana pół roku i dłużej. Tymczasem, o ile jeszcze od marca do czerwca faktury przeterminowane do 90 dni stanowiły połowę spraw przekazywanych do windykacji, to w czasie wakacji – już tylko 38 proc.

– Wrzesień przyniósł niewielką zmianę tego trendu. Znowu zaczęło przybywać spraw przeterminowanych do dwóch miesięcy. Być może jest to już efekt tego, że kończą się pieniądze z tarczy i firmy na gwałt szukają gotówki – mówi Jakub Kostecki.

Z badania „Nieetyczne zachowania firm podczas pandemii”, przeprowadzonego przez Keralla Research na zalecanie KRD w sierpniu 2020 r., wynika, że w przypadku problemów z regulowaniem swoich płatności niemal co druga firma stara się czekać, aż spłyną pieniądze – i dopiero wtedy opłaca faktury. Aż 63 proc. mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przyznaje, że zdarza im się nieterminowo regulować zobowiązania.

## Wszystko przez internet

Pierwszym krokiem w celu odzyskania pieniędzy nie musi być profesjonalna windykacja. Można najpierw samodzielnie sięgnąć po narzędzia dyscyplinujące kontrahentów do zapłaty, jak np. monitoring płatności.

– Warto skorzystać z tej metody również w sytuacji, gdy firma nawiązała współpracę z partnerem, a płatność za towar lub usługę ma dopiero nastąpić. Monitoring przypomina wtedy kontrahentowi o zbliżającym się terminie zapłaty. Dzięki temu przekona się on, że ma do czynienia z firmą, która skrupulatnie pilnuje swoich należności. W dłuższej perspektywie pomoże to pozytywnie wpłynąć na dyscyplinę płatniczą wśród pozostałych klientów – radzi Jakub Kostecki.

Gdy już konieczna będzie windykacja, warto pamiętać, że może się ona odbyć w 100 proc. zdalnie.

– To, że trzeba ograniczyć kontakty międzyludzkie, nie oznacza, że musimy biernie czekać na nadejście lepszych czasów, żeby odzyskać swoje należności. Jak zwykle wygra ci, którzy potrafią szybko dostosować się do nowych okoliczności i korzystać z rozwiązań adekwatnych do sytuacji, czyli w tym wypadku ze zdalnej windykacji – mówi Mateusz Jakóbiak.

Dodaje, że w ostatnim czasie zainteresowanie usługami monitoringu i windykacji online w Vindicat wzrosło o 30 proc. Niedawno spółka Faktura.pl informowała aż o 49-procentowym wzroście. © P