Tylko 50 proc. małych i średnich firm udaje się samodzielnie odzyskać długi

2017-04-03 07:00:00

Tylko połowie małych i średnich firm udaje się z sukcesem samodzielnie odzyskać dług. Ponad 70 proc. firm nie korzysta z zewnętrznej windykacji, choć jak pokazują doświadczenia firm windykacyjnych, im szybciej zadłużenie zostanie zlecone takiej firmie, tym większe szanse na skuteczne odzyskanie długu. Największe zapotrzebowanie na usługi windykacyjne mają branże handlowa, transportowa, budowlana i przemysłowa, gdzie nawet 90 proc. firm ma problemy z nieterminowo płacącymi klientami.

Tylko 50 proc. małych i średnich firm udaje się samodzielnie odzyskać długi (YAY Foto)

- Rynek zarządzania należnościami podzielił się na dwa segmenty. Pierwszy to firmy, które skupują portfele wierzytelności, współpracują z instytucjami z sektora finansowego, bankami, firmami ubezpieczeniowymi, firmami pożyczkowymi i telekomunikacyjnymi. Drugi segment to firmy, które działają na zlecenie wierzyciela. Wierzytelności są w ówczas krócej przeterminowane, rolą firmy jest jak najszybsze odzyskanie należności i przywrócenie współpracy między wierzycielem a dłużnikiem - tłumaczy w rozmowie z agencją informacyjną Newseria Biznes Jakub Kostecki, prezes zarządu Kaczmarski Inkasso.

Raport Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych „Wielkość polskiego rynku wierzytelności" wskazuje, że od 2010 roku branża notuje stabilny, wysoki wzrost. Liczba wierzytelności zarządzanych przez firmy w ciągu pięciu lat wzrosła kilkukrotnie. Na koniec III kwartału 2016 roku ich wartość sięgnęła 85,4 mld zł. Rynek windykacyjny powinien dalej stabilnie się rozwijać. W części krajów Europy Zachodniej poziom outsourcingu usług windykacyjnych sięga 80 proc. W Polsce to ok. 30 proc.

- Wśród branż, które mają największe potrzeby dochodzenia swoich należności, na czele znajdują się branża przemysłowa, budowlana, handel i transport. Obserwujemy, że 85-90 proc. przedstawicieli tych branż sygnalizuje, że ma problemy z klientami, którzy nieterminowo płacą swoje zobowiązania - podkreśla Jakub Kostecki.

Tylko w branży handlowej zadłużenie w ciągu dwóch lat wzrosło ponaddwukrotnie. Raport KRD „Sytuacja finansowa branży handlowej w obliczu zmieniającego się rynku" wskazuje, że na początku tego roku łączne zadłużenie przedsiębiorstw handlowych przekroczyło 2,2 mld zł (przy 0,9 mld zł w styczniu 2015 roku). Średni dług to blisko 30 tys. zł.

- Liczymy, że zmieni się postawa firm, które mają problemy z klientami nierzetelnie płacącymi swoje zobowiązania i będą one szybciej reagować na opóźnienie płatności. Moim zdaniem to, że zwlekają z przekazaniem sprawy do profesjonalnej firmy windykacyjnej, powoduje, że skala tego zadłużenia cały czas rośnie - przekonuje Kostecki.

Z badania przeprowadzonego na zlecenie Kaczmarski Inkasso przez Keralla Research wynika, że 73 proc. firm nie korzysta z zewnętrznej windykacji. Co dziesiąta firma korzysta z usług windykatora doraźnie, a 16 proc. współpracuje z nim na stałe. Panuje przekonanie, że wynajęcie windykatora to dodatkowe koszty (40 proc. przedsiębiorstw), choć firmy pobierają wynagrodzenie, gdy ich działanie kończy się sukcesem.

- Im szybciej zaczniemy działać, tym większe są szanse na odzyskanie tych należności. Z naszych doświadczeń wynika, że jeżeli zobowiązanie jest przeterminowane nie dłużej niż 3 miesiące, to skuteczność wynosi 72-75 proc. Dla zobowiązań, które są przeterminowane powyżej 12 miesięcy, skuteczność spada do 26 proc. - mówi prezes zarządu Kaczmarski Inkasso.

Co czwarty przedsiębiorca obawia się, że korzystając z zewnętrznej windykacji, straci klienta lub pogorszą się jego relacje z partnerem biznesowym. Dlatego część firm decyduje się na samodzielne odzyskanie długu. Jak jednak pokazują wyniki badania przeprowadzonego na zlecenie Kaczmarski Inkasso, tylko połowie firm udaje się odzyskać cały dług.

Jakub Kostecki podkreśla, że świadomość dłużników jest coraz większa. Rzadziej unikają kontaktu z wierzycielem. Problemem jest jednak przekonanie wierzycieli do skorzystania z usług zewnętrznej firmy.

- Dopóki wierzyciele nie przełamią u siebie bariery, że zlecenie windykacji do profesjonalnej firmy nie oznacza zerwania kontaktu z klientem, tylko jest próbą naprawienia relacji i doprowadzenia do jak najszybszej spłaty zaległej płatności, dopóty opóźnienia w płatnościach będą cały czas miały miejsce. Tolerancja dla zachowań dłużników, niestety, będzie wpędzała wiele firm w problemy finansowe - ostrzega Jakub Kostecki.

Źródło: NEWSERIA AGENCJA INFORMACYJNA (http://www.newseria.pl)