

Czy windykacja na własną rękę ma sens?

Poleć Liczba osób, które to polecają: 3. Bądź pierwszym znajomym.

2016-07-21 13:04



Półowa firm nie odzyskuje wszystkich długów © Minerva Studio - Fotolia.com

Zatory płatnicze to jedna z największych bolączek polskiego biznesu. Dla 7 na 10 firm to chleb powszedni. Część przedsiębiorstw próbuje radzić sobie z dłużnikami na własną rękę. Niestety skuteczność tego rozwiązania pozostawia wiele do życzenia - co czwarta firma na efekty swoich zabiegów musi czekać od dwóch do sześciu miesięcy. Niekiedy jednak na efekty trzeba czekać nawet rok.

Z badania przeprowadzonego na zlecenie Rzetelnej Firmy przez Keralla Research wynika również, że w 2/3 sytuacji z terminową zapłatą problem mają zarówno nowi, jak i stali klienci.

“ – Zatory płatnicze to jedna z największych barier prowadzenia biznesu. Dla większości przedsiębiorców oznaczają one rezygnację z inwestycji, dla innych - redukcję kadr. Opóźnienia w płatnościach powodują, że przedsiębiorcy stają przed dylematem. Nie chcąc popsuć dobrych relacji z partnerami biznesowymi, często rezygnują z odzyskiwania należności. Takie podejście z pewnością nie rozwiąże problemu. Nie można załamywać rąk i biernie czekać, aż kontrahent sam przypomni sobie o uregulowaniu długu – radzi Mirosław Sędklak, prezes Rzetelnej Firmy, która skupia przedsiębiorstwa z sektora MSP.

Spośród firm, które na własną rękę domagają się spłaty długu, najwięcej – bo 44 proc. – deklaruje, że pieniądze z nieopłaconych faktur trafiają do nich w ciągu miesiąca od rozpoczęcia samodzielnej windykacji. Znacznie gorzej jest w 18 proc. przedsiębiorstw – tam spóźnione należności zaczynają spływać do firmowej kiesy dopiero po 2-3 miesiącach. Zdarzają się firmy, gdzie wystarczy tylko tydzień, by samodzielnie zwindykować zaległe opłaty – ale udaje się to tylko 14 proc. przedsiębiorstw. Z kolei co dwunasta firma musi sporo natrudzić się, by zmotywować opornego płatnika do uregulowania przeterminowanych faktur. Zanim otrzymają oni należności, mija co najmniej pół roku, a w niektórych przypadkach nawet ponad rok.

“ – Jeśli w firmie pojawi się problem z odzyskaniem długów, należy niezwłocznie upominać się o swoje pieniądze. Im szybciej przedsiębiorcy zaczną działać, tym lepiej. Największe szanse na sukces są wtedy, kiedy od upływu terminu płatności

nie minęło więcej niż 3 miesiące. Wtedy spłacalność takich zobowiązań sięga 72 proc. Z kolei spłacalność długów z ponad 12-miesięcznym okresem przeterminowania wynosi zaledwie 26 proc. Wierzyciel, który upomina się o swoje płatności, daje wyraźny sygnał, że swoje finanse ma pod kontrolą. Zdarza się również, że raz windykowany kontrahent, następnym razem nie doprowadza już do opóźnienia – zauważa Radosław Koński, dyrektor Departamentu Windykacji w Kaczmarzki Inkasso.



fot. Minerva Studio - Fotolia.com

Połowa firm nie odzyskuje wszystkich długów

W przypadku przedsiębiorstw, w których zdecydowano się na samodzielne odzyskanie należności, 51 proc. firm udało się zwindykować całość długów z minionego roku.

Co druga firma nie odzyskuje swoich należności

W przypadku przedsiębiorstw, w których zdecydowano się na samodzielne odzyskanie należności, 51 proc. firm udało się zwindykować całość długów z minionego roku. Otrzymań wszystkich pieniędzy nie doczekało się natomiast 49 proc. przedsiębiorców, mimo iż postanowili oni na własną rękę zmotywować klientów do uregulowania zobowiązań.

“ – Wiele firm samodzielnie stara się odzyskać przeterminowane płatności. Blisko połowa przedsiębiorców, którzy windykują na własną rękę, nie otrzymuje wszystkich pieniędzy. Gdyby zlecili to profesjonalistom, udałoby się odzyskać większą część długów. To właśnie windykatorzy mają odpowiednią wiedzę, jak zmotywować niezdyscyplinowanych kontrahentów do spłaty należności. Zlecenie windykacji na zewnątrz ma tym większy sens, że nic nie kosztuje. Profesjonalne firmy windykacyjne pobierają prowizję dopiero wtedy, gdy odzyskują pieniądze. Te koszty można też przerzucić na dłużnika. Poza tym przedsiębiorcy oszczędzają swój czas i nie muszą angażować pracowników do samodzielnej windykacji – radzi Koński.

Za koszty windykacji zapłaci dłużnik

Co prawda, prawie połowa przedsiębiorców nie ponosi żadnych kosztów z tytułu domagania się spłaty długów na własną rękę. Jednak za monitoring i ściąganie należności przyszło zapłacić co trzeciej firmie, która wpisuje działania windykacyjne w stałe wydatki. 20 proc. podaje, że czasami taki koszt rzeczywiście musi ponieść. Wciąż zbyt mało firm

jest świadomych, że koszty odzyskiwania należności można przenieść na dłużnika. Pozwalają na to zapisy Ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych.



“ – Jednak nie korzysta z nich aż 76 proc. firm. Wśród głównych powodów, dla których przedsiębiorcy rezygnują z przerwania kosztów na dłużnika są obawy o popsucie relacji biznesowych lub utratę kontrahenta. Zupełnie niesłusznie, bowiem w ten sposób wierzyciel pokazuje, że jest przygotowany na wypadek braku płatności, a w odzyskaniu pieniędzy pomogą mu odpowiedni eksperci. Poza tym wydzwanianie i ponaglanie swojego klienta jest gorzej odbierane niż spokojna rozmowa z negocjatorem, który poszuka odpowiedniego rozwiązania, korzystnego dla obu stron – dodaje Radosław Koński.

Krajowy Rejestr Długów

oprac. : eGospodarka.pl

eGospodarka.pl