

# Skuteczne odzyskiwanie należności transportowych

**Niezapłacone należności to jedna z największych bolączek firm transportowych w Polsce i na świecie. Jednocześnie branża, obok budowlanej, wskazywana jest przez analityków rynku jako najbardziej narażona na utratę płynności finansowej. Powodem są oczywiście przeterminowane należności.**



**Monika Leszko**

Bez znaczenia jest tu wielkość firmy. Podobne problemy z płatnościami za usługi transportowe mają zarówno niewielkie jednoosobowe działalności, spółki, jak i wielkie korporacje.

Co ciekawe, z najnowszej analizy branżowej przygotowanej przez ekspertów Creditreform Polska wynika, iż ponad 56 proc. firm z branży transportowej ma co najmniej dobrą zdolność płatniczą. Jednocześnie zaledwie 13,3 proc. podmiotów spłaca swoje zobowiązania w pożądanym przedziale czasowym. O czym to świadczy? Odpowiedź nasuwa się sama, to moralność płatnicza spada.

## Krótkie terminy przedawnienia

Specyfiką branży transportowej, oprócz braku czasu na właściwą ocenę kontrahenta, którą można by było dokonać chociażby za pomocą raportów wiarygodności płatniczej, są długie terminy płatności za usługę – zdarzają się nawet kilkumiesięczne. Problemów dostarczają również krótkie terminy przedawnienia roszczeń. Większość regulacji wskazuje, iż z tytułu umowy przewozu rzeczy przedawniają się z upływem roku od dnia dostarczenia przesyłki, a w razie jej całkowitej utraty lub jej do-

starczenia z opóźnieniem – od dnia, kiedy przesyłka miała być dostarczona. Wprawdzie przedawnienie roszczenia nie zamyka drogi windykacyjnej, lecz czyni ją dużo trudniejszą, i oczywiście pociągającą za sobą większe nakłady finansowe. Koniecznością staje się w takich przypadkach posiadanie dużego doświadczenia w ściąganiu należności, lecz nawet wtedy windykacja obciążona jest dużym ryzykiem niepowodzenia.

## Szybkie działanie

Kluczowa wydaje się świadomość przedsiębiorców, że w przypadku, gdy usługobiorca nie uregulował należności za usługę, liczy się szybkie działanie. Odraczenie decyzji o wszczęciu postępowania windykacyjnego często ma swoje negatywne konsekwencje w postaci braku wyegzekwowania należności, a co za tym idzie, utraty płynności.

W windykacji należności jednym z najważniejszych czynników jest szybkość działania. To ona bardzo często wpływa na wypłacalność dłużnika. Moje doświadczenie dowodzi, że największy sukces można osiągnąć, dochodząc należności jak najmniej przeterminowanych. Jeżeli kontrahent popada w problemy finansowe, najważniejszym czynnikiem jest czas. Chodzi o to, aby skutecznie do niego dotrzeć, zanim zrobią to inni wierzyciele.

## Windykacja przez firmy

Można spróbować samodzielnego wyegzekwowania spłaty należności. Bywa to jednak nieskuteczne. Dłużnicy mają świadomość, że wierzyciele bywają niekonsekwentni, niewystarczająco stanowczy, brakuje im wiedzy i doświadczenia, jakie mają firmy windykacyjne. Aby szybko i skutecznie dochodzić swoich praw, rekomenduję przekazywanie spraw właściwym podmiotom jak najszybciej, nie później niż po 3-4 miesiącach po terminie płatności.



## Ustawa o terminach zapłaty

Warto wiedzieć, że od 28 kwietnia 2013 r. obowiązuje Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych z dnia 8 marca 2013 r.

Każde zobowiązanie wymagane po tym terminie umożliwia obciążenie dłużnika kosztami windykacji. W efekcie dłużnik zapłaci wierzycielowi koszty odzyskania należności. Celem

## Zalety Umowy Powierniczego Przelewu Wierzytelności

**Zlecenie windykacji w ramach Umowy Powierniczego Przelewu Wierzytelności pozostaje najpowszechniejszą i preferowaną formą współpracy na linii wierzyciel – firma windykacyjna. Eksperti podkreślają znaczenie aspektu psychologicznego takiej umowy dla rezultatów windykacji. Z czego wynika skuteczność tego rozwiązania i co oznacza dla pierwotnego wierzyciela?**



**Szymon Kobierski**

Zlecenie dochodzenia roszczeń w ramach takiej umowy ma wiele zalet. Preferują ją same firmy windykacyjne, bo daje im dużą swobodę działania i tym samym przyspiesza odzyskanie długu.

Z czego to wynika? Istotą stosunku powiernictwa jest działanie przez powiernika (cesjonariusza, czyli nabywcę wierzytelności, którym jest w tym przypadku firma windykacyjna) w imieniu własnym, ale w interesie zleceniodawcy (cedenta, zbywcy wierzytelności). Innymi słowy: wobec dłużnika, jak i osób trzecich powiernik występuje jako nowy wierzyciel. Prawa i obowiązki obu stron, tj. ce-

dentą i powiernika, a także zakres działania powiernika reguluje szczegółowo umowa zawierana pomiędzy cedentem a powiernikiem. Jej treść jest zwykle znana tylko stronom i nie jest ujawniana osobom trzecim ani dłużnikom. Wobec nich powiernik legitymuje się wyłącznie dokumentem cesji wierzytelności, który określa strony (zbywca i nabywca) oraz dłużnika, a także precyzuje wierzytelności będące przedmiotem przelewu.

## Po pierwsze: swoboda działania i uwiarygodnienie

Umowa Powierniczego Przelewu Wierzytelności jest zawierana w ściśle określonym celu, którym jest odzyskanie wierzytelności – na dokładnie określonych warunkach, a bywa, że na z góry określony czas. Przelew taki następuje w sensie formalnym, ale nie

musi oznaczać, że cedent przestał być wierzycielem w sensie gospodarczym. Z takiego układu, zarówno dla wierzyciela – klienta, jak i dla firmy windykacyjnej czy kancelarii prawnej wynika komfort. Wierzyciel zleca odzyskanie długu i na tym kończy się jego rola, a firma windykacyjna może działać szybciej i znacznie swobodniej. Powiernik, posiadając cesję, nie musi legitymować się już żadnym dodatkowym pełnomocnictwem i upoważnieniem, zarówno w procesie polubownego dochodzenia roszczeń, jak również przed sądem. To znacząco przyspiesza cały proces i ułatwia organizacyjnie pracę zarówno mediatorów, jak i prawników zaangażowanych w windykację sądową. Innym udogodnieniem jest to, że powiernik zawodowo zajmujący się dochodzeniem roszczeń powstałych w obrocie gospodarczym może kierować powództwa o zapłatę do sądu właściwego ze względu na jego siedzibę, co ma niebagatelne znaczenie dla ekonomiki procesowej.

## Po drugie: bez zaszłości

Zwykle powstanie długu ma swój konkretny i specyficzny kontekst. Niejednokrotnie wie-

”  
Zawarcie Umowy Powierniczego Przelewu Wierzytelności pozostaje bez wpływu na uprawnienia wierzyciela w zakresie wpisania wierzytelności w koszty uzyskania przychodów, z których będzie mógł skorzystać, o ile zajądą okoliczności przewidziane w prawie podatkowym, np. egzekucja wobec dłużnika zostanie umorzona jak bezskuteczna