

Produkty Wzrasta liczba przeterminowanych płatności zagranicznych

Partner z Zachodu też czasami nie płaci

Wraz ze wzrostem eksportu rozwija się rynek usług ściągania zagranicznych należności. Mocną pozycję mają na nim międzynarodowe koncerny.

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej wielokrotnie wzrosła liczba kontraktów między rodzinnymi a zagranicznymi przedsiębiorstwami. Decyzja o rozpoczęciu współpracy z tego typu kontrahentami często wiąże się z czegoś nie zawsze zdają sobie sprawę polscy przedsiębiorcy – z du-

żym ryzykiem. Powody? W krajach Europy Zachodniej powszechną praktyką jest zgładzenie do kontrahentów odroczonego terminu płatności, sięgającego w niektórych przypadkach nawet 120 dni. Dodatkowo lamtejsi przedsiębiorcy nie zawsze okazują się skory do regulowania należności w ter-

minie, a problem upadłości, choć w różnym stopniu, występuje w każdym z krajów UE. Tymczasem polscy eksporterzy bardzo często są kompletnie nieprzygotowani do kontaktów z zagranicznymi firmami, m.in. nie mają informacji na temat ich kondycji finansowej. Zagraniczni

przedsiębiorcy, widząc w tym, często świadomie decydują się opóźniać uregulowanie płatności lub ich w ogóle nie spłacać. Sprawa trafia wtedy na ścieżkę postępowania sądowego – tu jednak niezbędna okazuje się znajomość lokalnych przepisów. – W początkowej fazie uczestnictwa Polski w Unii Europejskiej – tamtejsi dłużnicy byli przeobrażeni o bezkarności wobec swych polskich wierzycieli. Niektórym rodzinnym przedsiębiorcom z tymczasem udało się dochodzić swoich roszczeń w trybie sądowym. Tymczasem dla wielu wierzycieli – zwłaszcza firm, których roszczenia były niższe – tryb sądowy sprawy o zapłatę to ostateczność, ponieważ koszt dochodzenia należności jest często niewspółmierny do wartości roszczenia. W innych przypadkach firmy po prostu widać szczyt na odwyższaniu obli-

zaważają się do współpracy – uważa Marek Rybarczyk, dyrektor kancelarii doradczej Promat, prowadzącej serwis Eurowindykacja. –

Problemy opóźnień w płatnościach i ich skutkach dla gospodarki od dawna znajdują się w kręgu zainteresowań UE. Pragnąc po w jakimś sposób ograniczyć, władze UE wydały dyrektywę 2000/35/UE. Próbą jej wdrożenia do polskiego prawa było m.in. uchwalenie ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, zmiany w kodeksie cywilnym, a także zmiany w ustawie o kosztach sądowych w sprawach cywilnych. – Nasza praktyka pokazuje, że zmiany te nie wpłynęły znacząco na proces odskazywania należności, w tym także ogólniejszy. Przykładem nieudanej implementacji jest m.in. kwestia zwolnień i opłat sądowych z tytułu odroczonego terminu zapłaty w sporach cywilnych. W większości przypadków sąły nie przesługały litery prawa, w wyniku czego do sądu wchodziło sporo spraw. W wyjątku Zbigniew Korzeniowski, kierownik windykacji międzynarodowej w firmie Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem.

W tej pierwszej firmie już około 33 proc. prowadzonych spraw dotyczy windykacji zagranicznej. Druga odnotowała już w tym roku blisko 75-procentowy wzrost liczby tego typu spraw w stosunku do roku ubiegłego.

Podział firm, które mają w swojej ofercie usługi windykacji zagranicznej, można podzielić na dwie grupy. Pierwszą tworzą międzynarodowe koncerny windykacyjne dysponujące siecią oddziałów w poszczególnych krajach UE oraz podpisaniymi umowami partnerskimi z lokalnymi firmami windykacyjnymi na całym świecie. Ponieważ odskazywanie należności od zagranicznego dłużnika jest w ich przypadku ułatwione – bowiem tego typu sprawa jest po prostu kierowana do odpowiedzialnego oddziału firmy – mogą porzucić w segmente rynku windykacyjnego. – Zrezygnuje od polskiego wierzyciela z reguły jest przekazywane do partnerskiego biura windykacji w kraju dłużnika, które prowadzi cały proces windykacji rozjazdowej, a w przypadku konieczności przekazania sprawy do ydu nadzoruje pracę swojej kancelarii. Musimy jest także bezpośredni kontakt polskiego biura zagranicznego dłużnikiem. Taka decyzja jest jednak uzależniona od charakteru sprawy i dłużnika – wyjaśnia Joanna Sztybel, dyrektor działu windykacji w Coface Poland.

Do drugiej grupy zaliczyć można firmy windykacyjne z polskim kapitałem oraz kancelarie prawnicze, zorientowane na taką działalność, zgłą z nich przeprowadza ekspozycję przez swoich lokalnych przedstawicieli, zorientowanych w specyfice zarówno poszczególnych krajów UE, ostatecznie przy ściąganiu należności również korzystają z usług lokalnych partnerów – tamtejszych firm windykacyjnych. Są więc de facto tylko pośrednikami.

Marcin Musiał
m.musial@puls.pl | 022-333-86-05

też



DLACZEGO NIE PŁACA?
Jednym z powodów, dla których zagraniczne firmy decydują się nie spłacać należności, jest przekonanie, iż odległość, nieznanostwo miejscowego prawa, bariera językowa, a także wysoki koszt postępowania windykacyjnego, zniechęca wierzyciela do dalszych działań – wyjaśnia Zbigniew Korzeniowski, kierownik windykacji międzynarodowej w firmie Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem.
T.M.P.



SREDNI CZAS TRWANIA WINDYKACJI W PANSTWACH UE*

Czechy	350
Szwajcaria	350
Niemcy	200
Francja	200
Włochy	180
Niderlandy	180
Węgry	150
Anglia	120

* Wykres: Czas trwania windykacji w średnim czasie, a jako warianty koloru tła tarczy, a jako warianty koloru tarczy, a jako warianty koloru tarczy, a jako warianty koloru tarczy.

Feel free to take risks.

Ryzyko i bezpieczeństwo... Tylko na pozór wzajemnie się wykluczają. Chcemy Cię przekonać, że mogą doskonale współistnieć. Jako przedsiębiorca często podejmujesz ryzyko, ponieważ jest nieodłącznym elementem rozwoju firmy. Jednak nigdy nie chcesz tracić nad nim kontroli. Właśnie dlatego Atradius może Ci pomóc. Dzięki nam możesz spokojnie skoncentrować się na rozwijaniu Twojej firmy. Stworzycy się ponad 75-letnim doświadczeniem i należą do największych towarzystw ubezpieczeniowych na światowym rynku ubezpieczeń kapitałowych. Atradius ułatwia wymiaru handlową ubezpieczając należności i pomagając zachować równowagę pomiędzy ryzykiem i bezpieczeństwem. Więcej możesz ryzykować bezpiecznie!

atradius
managing risk, enabling trade

Tel.: 0-22/335-43-00
www.atradius.com.pl

"PULS BIZNESU" ZAPRASZA NA KONFERENCJĘ

Forum Energetyczno-Paliwowe

Bezpieczeństwo energetyczne Polski

21 listopada 2006 r., Hotel Holiday Inn, Warszawa

PROGRAM KONFERENCJI:

9.00-9.30	Rajcejmia uczestników	11.30-12.30	BLOK 2: GAZOWNICTWO Krajowa wytyczna i rozwój magazynów a bezpieczeństwo energetyczne kraju. Tomasz Jaskolski, dyrektor departamentu eksploatacji zbió, PGNiG SA
9.30-9.40	Otwarcie konferencji – Andrzej Nieruch, wiceprez Pulsu Biznesu; Andrzej Pazda, dyrektor Biura, Polskie Towarzystwo Promocyj i Rozwoju Energii Elektrycznej	12.00-12.30	Zmiany w otoczeniu regulacyjnym sektora gazownictwa; dr Jerzy Baehr, starszy wiceprez, Kancelaria Prawna Wierciszki, Kucziński, Bacht
9.40-11.20	BLOK 1: ENERGETYKA Czy rzeczywistość grał nam szok onowcy? Europejskie doświadczenia Grupy BWE. Andrzej Modziński, główny menedżer ds. zarządzania zakupami energii, STODEN SA	12.30-13.15	Lunch
10.10-10.40	Implementacja dyrektywy 2003/55/WE w sprawie zasad liczenia energii przez dystrybutorów gazu; Mirosław Michna, partner w dziale doradztwa podatkowego, KPMG	13.15-14.35	BLOK 3: PALIWA I BIOPALIWA Biopaliwa w grupie LOTOS; Maciej Powroński, szef biura analiz rynkowych, Grupa LOTOS SA
10.40-11.00	Jaka energetyka: więcej konkurencji czy więcej regulacji?; nec. Igor Muszyński, Kancelaria Prawna Chudziński	14.35-14.45	Przywołano na koniec
11.10-11.30	Przerwa na kafe	14.45-15.45	Podsumowanie konferencji i panel dyskusyjny
		15.45	Zakończenie konferencji

Partnerzy Strategiczni: PGNiG, Polskie Towarzystwo Przewodów Prądowych i Energetyki Elektrycznej, Kancelaria Prawna Wierciszki, Kucziński, Bacht

Partnerzy: WIERCISZKI BACHT, LOTOS, STOEN, CHADOURNE & ZAKRZEWSKI, KPMG

Partnerzy Merytoryczni: POLSKIE TOWARZYSTWO PRZEWODÓW PRĄDOWYCH I ENERGETYKI ELEKTRYCZNEJ, KANCELARIA PRAWNA WIERCISZKI, KUCZINSKI, BACHT

Partnerzy: WIERCISZKI BACHT, LOTOS, STOEN, CHADOURNE & ZAKRZEWSKI, KPMG

Puls Biznesu
Kontakt: Aleksandra Wrozyńska, tel.022 333 98 01, e-mail: a.wrozyńska@puls.pl
Więcej informacji: www.pb.pl/enferenryka